

Magisterarbeit

Titel der Magisterarbeit

Der Firmensport in Japan.
Besonderheiten des japanischen
Sportförderungssystems am Beispiel Judo.

Verfasserin

Katrin Jumiko Leitner Bakk.

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Philosophie (Mag.phil.)

Wien, im Jänner 2009

Studienkennzahl: A 066 843

Studienrichtung: Japanologie

Betreuer: o. Univ.-Prof. Dr. Sepp Linhart

VORWORT

Im Alter von acht Jahren begann ich im Verein meines Heimatortes mit dem Judo und die Faszination dieser einzigartigen Kampfsportart ließ mich bis heute nicht mehr los. Sie führte mich in viele Länder dieser Welt und so auch in meine zweite Heimat Japan, wo ich im Rahmen zahlreicher Trainingsaufenthalte das System des japanischen Firmensports kennenlernte. Der große Unterschied in der Förderung des Spitzensports im Vergleich zu Österreich weckte das Interesse in mir, dieses System genauer zu untersuchen, und da ich seit Beginn des Studiums der Japanologie den Wunsch hatte, einmal über den Judosport zu schreiben, machte ich den japanischen Firmensport im Judo zum Thema meiner Magisterarbeit.

Das Ziel dieser Arbeit war eine Beschreibung des Systems anhand der Judofirmentteams und die Erforschung der Gründe, die zum Erhalt des Firmensports im japanischen Judo geführt haben, und ich hoffe, dieses mit der vorliegenden Arbeit auch erreicht zu haben.

Für die Fertigstellung meiner Magisterarbeit bedurfte es der Unterstützung vieler Menschen, denen ich an dieser Stelle recht herzlich danken möchte.

Meinen Eltern, meinem Bruder und meiner Schwester, die mich im Laufe meines Studiums immer unterstützten, gilt mein besonderer Dank.

Bedanken möchte ich mich auch bei Masaaki Ueda, der mir seine Privatsammlung an japanischen Judozeitschriften zur Verfügung stellte.

Meine Dankbarkeit gilt auch meinen Freunden und Bekannten aus dem japanischen Judo, die sich mit der Teilnahme an der schriftlichen Befragung über den Judofirmensport in Japan einverstanden erklärten, und jenen, die mir bei der Beschaffung von Büchern aus Japan behilflich waren.

Abschließend möchte ich mich recht herzlich bei Prof. Dr. Sepp Linhart bedanken, der mich beim Verfassen dieser Arbeit mit kompetenten Ratschlägen ausgezeichnet betreute.

Inhaltsverzeichnis

1. EINLEITUNG	7
1.1. Fragestellung und Hypothese.....	9
1.2. Aufbau und Gliederung.....	11
1.3. Forschungsstand.....	12
1.4. Methodik	13
1.4.1. Die schriftliche Befragung	14
1.4.2. Die Auswertung und Darstellung der Ergebnisse	15
 2. Der Firmensport in Japan	17
2.1. Historische Entwicklung des japanischen Firmensports.....	17
2.1.1. Der Ursprung in der Edo-Zeit	17
2.1.2. Die Anfänge des klassischen Systems zu Beginn des 20. Jahrhunderts .	18
2.1.2.1. <i>Sei-mon-sen</i> – Das Duell im Firmenbaseball	19
2.1.2.2. Zwei Erscheinungsformen des Firmensports	20
2.1.3. Das Comeback des Sports nach dem Zweiten Weltkrieg	21
2.1.4. Die Blütezeit des Firmensports ab 1955	22
2.1.5. Der Niedergang und Zerfall ab den 1990er-Jahren	24
2.1.6. Die Gegenwart des Firmensports	24
2.2. <i>Jitsugyō jūdō</i> – Judo in japanischen Firmen	25
2.2.1. <i>Bukatsudō</i> oder <i>jitsugyōdan</i> ? – Arten von Firmentteams	26
2.2.2. Aufnahme und Eintritt in die Firma	28
2.2.2.1. Beobachtung und Anwerbung.....	32
2.2.2.2. Normen und Kriterien für die Aufnahme	35
2.2.2.3. Anzahl der Sportler	37
2.2.3. Arbeit und Sport.....	39
2.2.3.1. Anstellungsverhältnisse.....	42
2.2.3.2. Verbleib in der Firma	46
2.2.3.3. Arbeitsaufgaben	48
2.2.3.4. Lebens- und Trainingsbedingungen	51
2.2.4. Lohnsystem und Prämien	53
2.2.5. Berufliche Perspektiven nach dem Sport	56
2.2.6. Der Tag eines Firmensportlers	60

2.3. Relevanz und Funktion des Firmensports	62
3. Voraussetzungen für den Erhalt des Firmensports im Judo in Japan.....	64
3.1. Schwächen allgemein im Firmensport.....	65
3.2. ... kein Hindernis speziell im Judofirmensport	72
3.2.1. Wirtschaftliche Voraussetzungen.....	72
3.2.2. Voraussetzungen im Sportmarketing	75
3.2.2.1. Werbe- und Medienwert.....	75
3.2.2.2. Sportsponsoring der Firmen	81
3.2.3. Voraussetzungen im Sportsystem – Die Professionalisierung im Sport ..	84
3.2.4. Weitere Voraussetzungen.....	88
3.3. Tendenz vom klassischen zum modernen Firmensportsystem	91
4. ZUSAMMENFASSUNG	95
5. Anhang	97
5.1. Fragebögen.....	97
5.2. Auswertung der Fragebögen	105
Literaturverzeichnis.....	134
 Zusammenfassung	 144
Abstract (English)	145
Lebenslauf	146

1. EINLEITUNG

Sportler, die in der Oberschule oder an der Universität ausgezeichnete sportliche Leistungen erbracht haben, werden in Japan von Firmen als gewöhnliche Angestellte rekrutiert, aber sie arbeiten nicht in der Produktion oder im Verkauf, sondern als Mitglieder des Sportteams für die Firma. Die Firmen besitzen eigene Sporteinrichtungen und Trainingsstätten und sie übernehmen fast die gesamten Kosten für ihre Sportler. Darüber hinaus organisieren sie Teilnahmen an Veranstaltungen und kümmern sich um Unterstützung für ihr Team. (Ohno 2002:23) Diese Beschreibung zeichnet ein grobes Bild vom japanischen Firmensport, der fast einzigartig ist auf der ganzen Welt. In Amerika und auch Europa gibt es keine Sportteams, die Teil einer Firma sind, sondern diese gehören meist einer Region an, d. h. es gibt einen Klub in einer Stadt oder einem Ort, dessen Mitglieder zum größten Teil Bewohner aus dem Umkreis dieser Region sind. Frauen und Männern, ob alt oder jung, ist es erlaubt, dort Sport zu betreiben, alle Sporteinrichtungen des Klubs zu nutzen, sofern sie Mitglieder sind. Diese Art des Sportklubs bzw. der Organisation eines Klubs mit verschiedenen Sporteinrichtungen ist die allgemeine Form eines Sportvereins auf der ganzen Welt. (Tamaki 2006:102-103) In Japan ist das Sportsystem nicht auf einem Netzwerk aus regionalen Vereinen aufgebaut, sondern stützt sich in erster Linie auf den Sport in den Schulen und Universitäten und in weiterer Folge auf den Firmensport.

Den ersten Kontakt zum japanischen Firmensport hatte ich durch einen Trainingsaufenthalt in Japan, bei dem ich am Training des Frauenjudoteams von Komatsu (Firma zur Herstellung von Baumaschinen) teilnehmen durfte. Ich wusste zunächst lediglich, dass die Sportlerinnen Angestellte der Firma Komatsu sind, konnte jedoch im Laufe meines Aufenthalts beobachten, dass sie viel weniger Zeit mit Arbeit verbrachten als mit dem Training bzw. manche der Sportlerinnen gar nicht arbeiteten. Nach und nach fand ich heraus, dass die Sportlerinnen hauptsächlich aufgrund des Sports in der Firma sind und große Unterstützung in ihrer Sportausübung seitens der Firma genießen. Ich stellte einen Vergleich mit dem österreichischen Heeressportsystem her, in dem hauptsächlich Spitzensportler aus Randsportarten finanziell abgesichert sind und optimale Trainingsbedingungen vorfinden. (vgl. Horak, Penz und Peyker 2005:36-38) Da ich selbst in der Situation war, nach dem Schulabschluss Leistungssport und eine Ausbildung möglichst gut zu kombinieren, weckte diese Art der Sportförderung in Japan großes Interesse in mir und ich beschloss, den Firmensport in Japan zum Thema meiner Magisterarbeit zu machen. Der japanische Firmensport erschien mir eine vernünftige Verbindung von Arbeit und Sport zu sein, die noch dazu Erfolg einzubringen schien, wie ich an den sportlichen Leistungen der

Firmensportlerinnen erkennen konnte. Außerdem war offensichtlich auch die berufliche Zukunft für die Sportlerinnen gesichert, da sie neben dem Sport, zwar nur in geringem Ausmaß, aber doch auch einer Arbeit nachgingen.

Im Zuge meiner Recherchen über den Firmensport in Japan erkannte ich, dass es in diesem System eine große Bandbreite der Sportförderung allgemein gibt, d. h. es wird sowohl der Leistungssport als auch der Breiten- und Gesundheitssport gefördert. Von diesem Standpunkt aus gesehen beneidete ich die japanischen Sportler, v. a. Judokämpfer, um dieses System, da es selbst Sportlern, die bis zum Abschluss ihrer schulischen Ausbildung noch nicht am Höhepunkt ihrer Karriere waren, ermöglichte, sich nach dem Berufseinstieg auf den Sport zu konzentrieren und eventuell doch noch an die Spitze zu gelangen, gleichzeitig jedoch auch ihre berufliche Zukunft gesichert war. Es ist die größere Abstufung vom Leistungssport hin zum Breitensport, und somit die Möglichkeit der Sportausübung für Sportler auf unterschiedlichem Niveau, was den Firmensport ausmacht.

Da ich selbst seit meiner Kindheit den Judo sport ausgeübt habe und über diesen letztlich das Firmensportsystem kennenlernte, wollte ich im Rahmen dieser Arbeit den japanischen Firmensport über den speziellen Fall der Judofirmenteams in Japan bearbeiten. Dabei interessierte mich zunächst, wie das System tatsächlich aufgebaut war, welche Besonderheiten und Charakteristika es vorwies, welche großen Unterschiede es zum System der regionalen Vereine bei uns in Österreich gibt und warum sich diese besondere Art der Sportförderung gerade in Japan entwickelt hatte. Ich erkannte bald, dass der Firmensport in Japan kaum Gemeinsamkeiten mit dem Betriebssport in Österreich oder anderen europäischen Ländern hatte, der hauptsächlich einen Ausgleich zum beruflichen Alltag bringen sollte und nicht als Sportklub organisiert ist.

Mit dieser Arbeit beabsichtige ich, einen Einblick in das im westlichsprachigen Raum noch nicht ausreichend erforschte System des japanischen Firmensports zu geben. Ich denke, dass diese Art der Sportförderung durch Firmen eventuell auch in Österreich Anwendung finden könnte, und zwar als eine Erweiterung der Form des Heeressports in der Förderung von Sportlern in Randsportarten. Es könnte meiner Meinung nach für Firmen interessant sein, die ohnehin als Sponsor von Sportlern auftreten und diese finanziell unterstützen, denn so könnten sie erfolgreiche Sportler längerfristig, d. h. auch nach deren sportlicher Karriere, an sich binden, was in vielen Bereichen von Vorteil für die Firma sein könnte. Da es in Österreich in den meisten Regionen eine sehr gute Infrastruktur an Sporteinrichtungen und daher ausgezeichnete Trainingsmöglichkeiten gibt, die gegen ein Entgelt frei benutzt werden können, wären die Firmen nicht einmal gezwungen, Sporteinrichtungen für ihre Sportler

errichten zu lassen. Es wäre von großer Bedeutung, im österreichischen Sportsystem einen zusätzlichen Weg neben dem Heeressportsystem zu finden, Ausbildung bzw. Arbeit mit dem Leistungssport zu verbinden, um Sportlern mehr Möglichkeiten bieten zu können, den Sport nach dem Berufseinstieg auf einem hohen Niveau ausüben zu können. Das Heeressportsystem schließt meines Erachtens viele Sportler aus, die ihre größten Erfolge womöglich noch vor sich haben, jedoch nie so weit kommen, da sie aufgrund unzureichender Leistungen nicht aufgenommen werden und sich daher auf ihre berufliche Karriere konzentrieren und den Sport aufgeben. Ich denke, dass in Österreich viele Talente und großartige Sportler auf diese Art und Weise verloren gehen, und sehe im System des japanischen Firmensports einen möglichen Ausweg. Selbstverständlich ist so eine Organisationsstruktur nicht so einfach zu übernehmen, und muss an die gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und politischen Gegebenheiten eines Landes angepasst werden, aber es wäre eine Alternative, die zumindest einmal überdacht werden sollte. Mit der Beschreibung des japanischen Firmensportsystems möchte ich zumindest auf das Vorhandensein dieser spezifischen Art der Sportförderung hinweisen.

1.1. Fragestellung und Hypothese

Der Firmensport weist, wie bereits erwähnt, in der Art seiner Förderung eine große Abstufung vom Leistungssport bis hin zum Breiten- und Gesundheitssport auf. Im Rahmen dieser Arbeit jedoch werde ich mich in erster Linie auf den Bereich Leistungssport im Judofirmensport in Japan konzentrieren, aber auch die breitensportmäßige Ausübung von Judo in diversen Firmen wird behandelt werden, da es keine eindeutige Abgrenzung zwischen diesen beiden Bereichen gibt, sondern eher ein fließender Übergang besteht und darüber hinaus viele Mannschaften existieren, die eine Mischung aus beiden Typen darstellen. Den Ausgangspunkt jedoch stellen die Judofirmentteams dar, deren Sportler die nationale Elite im Judo sind und internationale Erfolge bei Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften anstreben.

Der japanische Firmensport steht für einen sehr großen Bereich im Sport in Japan und kann von vielen Standpunkten aus betrachtet und analysiert werden. Ich habe mich im Rahmen dieser Arbeit für eine soziologische Betrachtungsweise des Firmensports entschieden und werde diese Arbeit auf zwei Fragestellungen aufbauen. Der Grund für den Aufbau auf zwei großen Fragen liegt darin, dass mir neben einer konkreten Analyse des Firmensports die Beschreibung dieses speziell japanischen Systems der Sportförderung wichtig erscheint, da es kaum Informationen darüber im westlichsprachigen Bereich gibt, wie im Forschungsstand

noch genauer ausgeführt werden wird. Eine Fragestellung wird somit auf den deskriptiven Teil der Arbeit hinweisen, während die zweite Frage den analytischen Teil bezeichnet.

Frage 1:

Wie funktioniert das Firmensportsystem in Japan und welche Besonderheiten und Charakteristika hat es?

Nach einem kurzen historischen Abriss über die Entwicklung des Firmensports in Japan allgemein werde ich danach speziell auf die Firmensportteams im Judo in Japan eingehen und das System anhand dieser beschreiben. Die Hauptpunkte der Beschreibung werden die Aufnahme und der Eintritt in die Firma, die Verbindung von Arbeit und Sport, das Lohnsystem und die berufliche Karriere nach dem Sport sein.

Frage 2:

Warum ist Judo in Japan auch heute noch fast vollständig auf dem System des Firmensports aufgebaut, während in anderen Sportarten viele Firmentteams aufgelöst oder in regionale Klubs umfunktioniert wurden?

Die zweite Fragestellung weist auf das gegenwärtige Problem der zahlreichen Auflösungen von Firmensportteams und den daraus folgenden Niedergang des Systems in den letzten Jahren hin. Während es jedoch viele Teamauflösungen hauptsächlich in den 1990er-Jahren gab, blieb Judo im Firmensport offensichtlich davon verschont, denn die Firmensportler stellen nach wie vor den größten Anteil an Olympia- oder WM-Medaillengewinnern bzw. Nationalteammitgliedern im japanischen Judo. Die Suche nach den Gründen für den Erhalt des Firmensports stellt den Gegenstand des analytischen Teils dieser Arbeit dar. Ich versuche zu untersuchen, ob der Judosport Besonderheiten im Gegensatz zu anderen Sportarten aufweist, die den Ausschlag für den Weiterbestand des Firmensports gaben.

Bezüglich der Gründe, die für den Erhalt des Firmensportsystems im Judo in Japan ausschlaggebend waren, habe ich drei Annahmen. Die erste steht im Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Faktor im Firmensport und bezeichnet den geringeren finanziellen Aufwand in einer Einzelsportart, wie es der Judosport ist, als eine Voraussetzung für den Erhalt. Da die meisten aufgelösten Teams in den von schlechten wirtschaftlichen Bedingungen gekennzeichneten 1990er-Jahren in erster Linie scheinbar Mannschaftssportarten waren, ziehe ich daraus den Schluss, dass Judo als billigere Einzelsportart von den meisten Firmen erhalten

werden konnte. Die zweite Hypothese betrifft die Vermutung, dass Judo als Amateursportart das System des Firmensports bis in die Gegenwart aufrechterhalten konnte. Der ursprüngliche Firmensport in Japan gilt bis heute grundsätzlich als Amateursport und konnte sich wohl in den Sportarten, wo die Professionalisierung immer weiter voranschritt, nicht mehr behaupten im Gegensatz zum weiterhin als Amateursport geltenden Judo. Darüber hinaus spricht meiner Meinung nach auch die Tatsache, dass in einer Amateursportart wie dem Judo, wo die Finanzierung der Sportausübung vom Staat oder von anderen Organisationen, wie beispielsweise den Firmen in Japan, notwendig ist, für den Erhalt des Firmensports. Die dritte und letzte Hypothese auf die zweite Frage dieser Arbeit ist, dass die dauerhaft großen Erfolge der japanischen Judosportler bei Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften einen besonders großen Anreiz für die Firmen darstellen. Diese hier erwähnten drei Aspekte spielten meiner Meinung nach eine große Rolle für die Firmen, den Judosport weiterhin im System des Firmensports zu fördern.

1.2. Aufbau und Gliederung

Diese Arbeit wird sich auf zwei Hauptteile aufbauen, die sich aufgrund der zwei Fragestellungen ergeben. Vor diesen beiden Teilen werde ich noch einen Überblick über den Forschungsstand zu dem Thema „Firmensport in Japan“ geben und in weiterer Folge genauer auf die Methodik, die in dieser Arbeit zur Anwendung kommt, eingehen.

Zu Beginn des zweiten Kapitels, das den deskriptiven Teil der Arbeit darstellen wird, werde ich die historische Entwicklung des japanischen Firmensports allgemein von seinen Anfängen über seine Blütezeit bis zum Niedergang in den 1990er-Jahren skizzieren. Dabei werden in erster Linie die Sportarten Baseball und Volleyball zur Sprache kommen, die den Firmensport in Japan am meisten geprägt haben. Auf den geschichtlichen Überblick folgt die Beschreibung des Systems, das am Beispiel der Judoteams in japanischen Firmen veranschaulicht werden wird. Die Beschreibung wird in die wichtigsten Teilbereiche, wie Aufnahme und Eintritt in die Firma, die Verbindung von Arbeit und Sport, das Lohn- bzw. Prämiensystem und die beruflichen Perspektiven nach der sportlichen Karriere, aufgeteilt erfolgen. Außerdem werden zu Beginn noch die verschiedenen Arten von Firmensportteams im Judo beschrieben und die Relevanz und Funktion des Firmensports diskutiert.

Im dritten Kapitel werden die Voraussetzungen, die zum Erhalt des Firmensports im Judo in Japan geführt haben, analysiert. Dabei werde ich zunächst die Hauptgründe der Auflösungen von Firmensportteams allgemein darstellen und in weiterer Folge diese Faktoren einzeln nacheinander aufgreifen, mit den Gegebenheiten im Judofirmensport vergleichen und

daraus die Gründe des weiteren Bestehens des Systems im Judo erörtern. Abgeschlossen wird der analytische Teil mit einer Zusammenfassung der Voraussetzungen, die zum Erhalt des Firmensports im Judo geführt haben, und mit der Beschreibung des Wandels innerhalb des Firmensportsystems im Judo, denn auch wenn dieser die Firmensportkrise allgemein ohne Schaden überstanden hat, gab es doch einige Veränderungen innerhalb des Systems.

1.3. Forschungsstand

Im westlichen Sprachraum wurde das Thema des Firmensports in Japan noch kaum, genauer gesagt fast gar nicht behandelt. Unter den Quellen aus der Japanforschung stieß ich auf ein Werk über den Sport in Japan, in dem ein Kapitel der besonderen japanischen Form des Firmensports gewidmet wird. Es handelt sich dabei um eine Zeitschrift in englischer Sprache aus der Serie „About Japan“, in der verschiedene Bereiche aus Geschichte, Gesellschaft, Politik und Wirtschaft Japans in erster Linie für an Japan interessierten Personen beschrieben werden. Außerdem verfasste Willi Könning 1990 seine Abschlussarbeit der Studien der Japanologie, der Betriebswirtschaftslehre und der Sportwissenschaft mit dem Titel *Spitzensport in Japan*, in der er die Entwicklung des japanischen Leistungssports von 1948 bis 1988 am Beispiel des Judosports behandelt. Darin wird zwar der Firmensport, wenn auch nur in geringem Ausmaß, angesprochen, aber vom Standpunkt der Aktualität aus gesehen, konnte ich diese Quelle in meiner Arbeit nur bedingt an wenigen Stellen einsetzen.

Somit musste ich diese Arbeit fast ausschließlich auf japanischsprachige Literatur stützen. Der Forschungsstand zum Thema Firmensport in Japan beinhaltet jedoch zum Großteil allgemeine Werke, in denen die Entwicklung bis zum Niedergang in den 1990er-Jahren beschrieben und die Gründe für den Niedergang analysiert werden. Unter diesen Werken stellt Sawano Masahikos *Kigyō supōtsu no kōei to zasetsu*, übersetzt „Der Glanz und der Zusammenbruch des Firmensports“ aus dem Jahr 2005 eines meiner Hauptwerke für die historische Entwicklung des Firmensports dar. Im analytischen Teil über die Gründe, die zum Niedergang des Firmensports in vielen Sportarten führten, ist das Werk von Saeki Toshio (2004) mit dem Haupttitel *Gendai kigyō supōtsuron* [= Abhandlung zum Firmensport der Gegenwart] die wichtigste Quelle. Ein Kritikpunkt an der japanischsprachigen Literatur zum Firmensport in Japan ist der, dass sich die Autoren fast ausschließlich auf Mannschaftssportarten, wie Baseball oder Volleyball konzentrieren, und auf Einzelsportarten, wie Judo oder auch Leichtathletik, kaum bis gar nicht eingehen. Darüber hinaus thematisieren die Werke zum Firmensport in Japan durchgehend die gleichen Aspekte und zwar den der Entwicklung des Firmensports und deren Gründe, die zum Niedergang führten. Das bedeutet,

dass es zwar eine große Zahl an Monographien oder auch Zeitschriftenartikeln zum Thema Firmensport in Japan gibt, die Inhalte jedoch zum größten Teil dieselben sind. Die theoretischen sportwissenschaftlichen Ansätze für die Analyse der Voraussetzungen zum Erhalt des Firmensportsystems im Judo erhielt ich hauptsächlich aus drei von vier Werken einer Reihe über die Sozialwissenschaften des Sports, herausgegeben von Ikeda Masaru und Morinō Shinji. Diese vier Bände behandeln die Soziologie, die Ökonomie, die Betriebswissenschaft und die Politikwissenschaft des Sports.

Speziell zum Judofirmensport in Japan beschränkt sich meine Quellenlage auf eine Monographie über die Sportteams (Judo, Leichtathletik, Volleyball) der Firma Asahi Kasei (Herstellung von Chemieprodukten und Produkten aus der Materialwissenschaft) von Ōno Seiji aus dem Jahr 2000 und insgesamt 36 Artikeln aus der monatlichen Judozeitschrift *Kindai Jūdō* aus Japan, in der im Zeitraum von August 2000 bis Oktober 2006 jeweils ein Judofirmensportteam pro Monatsausgabe vorgestellt wurde. Diese Quellen werden jedoch in erster Linie als Ergänzung in der Beschreibung des Firmensportsystems im Judo in Japan verwendet. Als Hauptquelle dient eine schriftliche Befragung zum Thema Judofirmensport in Japan unter Firmensportlern, Firmentrainern, Verantwortlichen der Firma und einem Stellvertreter des Japanischen Judoverbandes. Aufgrund der nur sehr spärlich vorhandenen Literatur zum Firmensport im japanischen Judo und der teilweise nicht ganz aktuellen Daten und Informationen aus den Zeitschriftenartikeln beschloss ich eine eigene Umfrage durchzuführen, um eine genaue Beschreibung des Systems zu ermöglichen.

Allgemein stützt sich der deskriptive Teil der Arbeit mit der Beschreibung des Firmensportsystems im Judo hauptsächlich auf die schriftliche Befragung mit Ergänzungen aus den angeführten Quellen und der analytische Teil über die Voraussetzungen zum Erhalt des Firmensports im Judo auf japanischsprachige Monographien allgemein zum Firmensport in Japan¹.

1.4. Methodik

Die Bearbeitung des Firmensports in Japan anhand des Beispiels der Judofirmentteams erfolgt in dieser Arbeit durch die hermeneutische Analyse von Primär- als auch Sekundärliteratur. Wie bereits erwähnt war ich gezwungen aufgrund fehlender literarischer Quellen über das System des Firmensports speziell im Judo eine eigene schriftliche Befragung durchzuführen. Sie stellt die Hauptquelle des deskriptiven Teils mit der Beschreibung des Firmensportsystems dar. Die vorwiegend aus allgemeinen Abhandlungen zum Thema

¹ Alle Zitate aus fremdsprachigen Werken werden in eigener Übersetzung wiedergegeben.

Firmensport bestehende Sekundärliteratur wird ergänzend im deskriptiven Teil zur Anwendung kommen, aber in erster Linie als Informationsquelle für den zweiten Hauptteil mit der Analyse der Gründe für den Erhalt des Firmensports im Judo in Japan dienen. Bei der Analyse werden zunächst die Gründe für den Niedergang des Firmensports angeführt und danach über theoretische sportwissenschaftliche Ansätze auf den Judosport umgelegt. Damit beabsichtige ich die Verdeutlichung der Unterschiede zwischen dem Judo und anderen Sportarten im Firmensport, die letztendlich zum Erhalt auf der einen Seite und zum Niedergang auf der anderen Seite geführt haben.

1.4.1. Die schriftliche Befragung

Um möglichst genaue Informationen zum System des Firmensports im Bereich Judo in Japan zu erhalten, arbeitete ich vier verschiedene Fragebögen aus. Die vier Zielgruppen für die Befragung waren Firmensportler (Judokämpfer) diverser Firmentteams, deren Trainer, Verantwortliche des Judoteams von Firmenseite und ein Verantwortlicher des Japanischen Judoverbandes, um auch die Rolle des Dachverbandes im Zusammenhang mit dem Firmensport zu durchleuchten. Da ich mit dieser Befragung beabsichtigte, Informationen und Daten über das System des Firmensports zu erhalten, und da mein Vorwissen über diesen Gegenstandsbereich relativ gering war, bestanden alle vier Fragebögen ausschließlich aus offenen Fragen. Der Fragebogen an die Sportler enthielt insgesamt acht Fragen, während die anderen drei aus jeweils sieben offenen Fragen bestanden. Die Fragebögen und auch der Auswertungsbericht sind im Anhang der Arbeit beigelegt.

Die Fragen an die Firmenseite, d. h. Sportler, Trainer und Firmenverantwortliche, betraf dieselben Bereiche, wie Auswahl der Sportler und Eintritt in die Firma, Zusammenspiel von Arbeit und Sport, Lohnsystem und Prämien, und die berufliche Karriere nach dem Ende der sportlichen Laufbahn. Ich bezweckte damit, Informationen zu einem Teilbereich von allen möglichen Standpunkten einzuholen, um einen Punkt von allen Seiten zu betrachten. Im Fragebogen an den Japanischen Judoverband ging es in erster Linie um die Rolle des Verbandes im System der Judofirmensportteams und in welchen Bereichen dieser möglicherweise Einfluss auf die Firmen hat.

Die Durchführung der schriftlichen Befragung erfolgte in zwei Schritten. Zunächst konnte ich bei einem in Österreich (Wien-Vösendorf) ausgetragenen Weltcup, an der auch eine japanische Delegation teilnahm, sowohl männliche Sportler und Trainer als auch einen Nationaltrainer stellvertretend für den Japanischen Judoverband befragen. Im zweiten Schritt

wandte ich mich über Freunde und Bekannte aus dem japanischen Judo an weitere Firmen in Japan, die mir eine ausreichende Anzahl an Fragebögen ausfüllte.

Insgesamt erhielt ich 27 ausgefüllte Fragebögen (Sportler 19, davon 4 männliche und 15 weibliche; Trainer 5; Firmenverantwortliche 2; Japanischer Judoverband 1). Der große Unterschied in der Anzahl der erhaltenen Fragebögen zwischen männlichen und weiblichen Firmensportlern stellte für die Auswertung kein großes Problem dar, da eine geschlechtsspezifische Auswertung nicht im Mittelpunkt meines Interesses steht. Sowohl bei den Männern als auch bei den Frauen konnten jeweils Sportler aus drei verschiedenen Firmen befragt werden. Die große Anzahl der Fragebögen der Frauen im Gegensatz zu den Männern begründet sich in den sehr guten Kontakten zu einem Firmensportteam, nämlich Komatsu, und die daraus folgende hohe Hilfsbereitschaft ihrer Sportler bei meiner Umfrage. Da die Sportlerinnen jedoch alle von der gleichen Firma kommen, ähneln sich die Antworten beträchtlich und sind daher in den meisten Fällen als eine einzige Antwort zu betrachten. Bei den Männern sei noch zu erwähnen, dass eine der vier befragten Personen nicht direkt von einer Firma kommt, sondern in einer Universität, d. h. einer öffentlichen Einrichtung, arbeitet, weswegen diese Ergebnisse nicht eins zu eins vergleichbar sind mit denen der tatsächlichen Firmensportler. Da jedoch auch öffentliche Einrichtungen, wie Schulen, Universitäten oder auch die Polizei, mit dem Firmensport gleichzusetzende wichtige Einrichtungen in der Förderung des Judo darstellen und viele dieser Teams auch an den Firmenmeisterschaften teilnehmen, werde ich die Antworten dieser einen Person zunächst mit den anderen Fragebögen gleichsetzen, und diese nur bei auffallenden Unterschieden in den Ergebnissen separat auswerten, entsprechend interpretieren und im Rahmen meiner Arbeit explizit darauf hinweisen.

1.4.2. Die Auswertung und Darstellung der Ergebnisse

Der Zweck dieser schriftlichen Befragung war nicht der Beweis einer von mir aufgestellten Hypothese im Rahmen der Magisterarbeit, sondern es ging in erster Linie um das Sammeln von Informationen zum Thema Firmensport in Japan, um in weiterer Folge das System des Firmensports ausführlich beschreiben zu können. Daher werden die Ergebnisse dieser Befragung vorwiegend im deskriptiven Teil verwendet, jedoch auch stellenweise bei Bedarf in der Analyse der Voraussetzungen eingesetzt werden.

Die Auswertung erfolgte zunächst univariat, d. h. das Ergebnis jeder einzelnen Frage wurde getrennt voneinander festgehalten. Da sich viele Fragen, v. a. jene in den drei Fragebögen an die Firmenseite, von den Inhalten her ähnelten, wurden die zu kombinierenden

Fragen in einer Gesamtauswertung noch einmal zusammengefasst. In die Arbeit wurden diese Fragen im jeweiligen Kapitel entweder nacheinander einzeln oder kombiniert miteinander eingebaut. Die Gesamtergebnisse stellen meiner Meinung nach ein repräsentatives Ergebnis für den aktuellen Zustand des Judofirmensports in Japan dar, da von den insgesamt sechs befragten Firmen Sportler von vier dieser Teams die absolute Spitze im japanischen Judo darstellen. Die restlichen zwei Teams stellen zum einen ein neues, weil noch sehr junges Team (Gründung 2004) und zum anderen kein „echtes“ Firmenteam dar, und die Auswertungsergebnisse dieser beiden Teams erlauben es mir, das Firmensportsystem im Judo in Japan mit seinen Ausnahmen und ohne Lücken zu beschreiben.

In den meisten Punkten hat diese schriftliche Befragung seinen Zweck erfüllt und die Ergebnisse erlaubten mir ergänzt mit anderen Quellen eine sehr ausführliche Beschreibung der verschiedenen Teilbereiche des Firmensportsystems. Natürlich stellen diese Ergebnisse keinen Gesamtkatalog für das Firmensportsystem allgemein in Japan dar, aber sie sind für den Bereich Judo auf jeden Fall repräsentativ und von großer Bedeutung.

2. Der Firmensport in Japan

2.1. Historische Entwicklung des japanischen Firmensports

Ich werde hier einen Überblick über die Entwicklung des japanischen Firmensports allgemein geben. Dabei werden die wichtigsten Ereignisse und Einschnitte im System des Firmensports aufgegriffen werden.

2.1.1. Der Ursprung in der Edo-Zeit

Als Ursprung des Firmensports kann man die Anstellung von Sumo-Ringern durch Daimyōs (= japanische Territorialfürsten) in der Edo-Zeit (1603-1868) bezeichnen. Die Lehnsherren von damals bezahlten Sumo-Ringer dafür, dass diese ihnen die Kunst des Sumo vorführten. Außerdem wurden sie dazu angehalten, die Lehnsherren auf dem Weg zu Pflichtbesuchen im Schogunat (= Regierung) zu begleiten. In dieser Rolle waren sie ein Beweis der Autorität und Macht des Fürsten. Darüber hinaus stellte man Schwertkämpfer als Lehrer für die Fechtkunst ein, aber auch Jūjitsu-Kämpfer oder Bogenschützen wurden für die Vorführung ihres Könnens bezahlt. Es wurden jedoch nicht nur Personen mit sportlichen Fähigkeiten angestellt, sondern auch andere Künstler bzw. Personen mit besonderen Fähigkeiten oder Kenntnissen, wie etwa Go- und Shōgi (= japanisches Schach)-Spieler. Die Aufgabe dieser war es, ihre Kunst vorzuführen, aber auch zu lehren. Die Lehnsherren nahmen Unterricht im Go- und Shōgi-Spiel, um in weiterer Folge auch gegen ihre Lehrenden anzutreten und sie zu besiegen versuchten. Wenn sie gewannen, diente dies als Autoritätsbeweis. Als Vergleich zu den Fürsten in Japan sind wohl die europäischen feudalistischen Lehnsherren zu nennen, die im Mittelalter Hofmusiker anstellten, sowohl zum Beweis ihrer Autorität als auch zu ihrem eigenen Vergnügen. (Sawano 2005:54-55)

Diese Art der heutzutage als Sponsoring oder Mäzenatentum bekannten finanziellen Unterstützung von Sportlern, Künstlern oder besonders begabten Personen mit außergewöhnlichen Fähigkeiten und Kenntnissen für ihre Aktivitäten und Vorstellungen gab es, wie an diesen Beispielen zu erkennen, bereits in der Edo-Zeit, und Sawano Masahiko (2005) sieht diese Form als den Ursprung des Firmensports an. Denn das Prinzip, dass man jemanden anstellt, um seine sportlichen Aktivitäten oder Künste finanziell zu unterstützen, entspricht dem des Firmensports, und somit ist eine Verbindung zwischen den Fürsten als finanzielle Unterstützer von Sportlern und Künstlern und den Firmen in Japan heutzutage, die Sportler aus verschiedenen Sportarten als Angestellte in ihre Firma holen und dabei finanziell

unterstützen, damit diese auch nach Beendigung der schulischen Ausbildung weiterhin ihrem Sport nachgehen können, gegeben.

2.1.2. Die Anfänge des klassischen Systems zu Beginn des 20. Jahrhunderts

Den tatsächlichen Anfang im japanischen Firmensport, und zwar in der Grundform, wie er auch heute noch vorkommt, gab es ungefähr zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Nach der Einführung des modernen Sports aus dem Westen zur Zeit der Meiji-Restauration (bezeichnet den politischen Umbruch in Japan) im Jahre 1868 konzentrierte sich die Sportausübung zunächst auf die Schulen und es wurden Wettkämpfe, v. a. Mannschaftswettkämpfe zwischen Schulen, ausgetragen. Im Jahre 1896 jedoch wurden erstmals zwei Firmen, Mitsui und Mitsubishi, zu einem Sommerturnier für höhere Handelsschulen eingeladen, und dies war das erste Aufkommen von Firmensportteams in Japan. Schon damals war es die Aufgabe der Firma, ihren Angestellten und Beschäftigten vollkommene Unterstützung in Bereichen ihres Lebensalltags zu gewährleisten. Daher wurden auch sportliche Aktivitäten der in der Firma Beschäftigten gefördert, und so entstanden die sog. Firmensportteams. Das Ziel damals war jedoch nicht sportlicher Erfolg, sondern der Sport war in erster Linie als Wohlfahrtsmaßnahme zur Förderung der Gesundheit der Angestellten gedacht. In weiterer Folge sollte die Ausübung eines Sports einen positiven Einfluss auf die Arbeitsmoral haben und Loyalität und Treue der Angestellten zur Firma stärken. Es handelte sich dabei um den sog. *shokuba supōtsu*, den Sport am Arbeitsplatz (Saeki 2004:32), bei dem es wichtig war zugunsten der Firma durch den Sport das Gemeinschaftsgefühl unter den Angestellten zu stärken.

Zur damaligen Zeit, als Mitsui und Mitsubishi zu dem Schulsportereignis eingeladen wurden, war der Firmensport noch nicht organisiert, sondern es handelte sich dabei eher um einige wenige Ausnahmefirmen, die begannen, Sport zu fördern. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts, v. a. in der Taishō-Zeit (1912-1926), wurden dann nach und nach Sportteams von Firmen gegründet und die Sportart, die den Beginn des Firmensports in Japan, kennzeichnet, war der Baseball. Baseball kam zu Beginn der 1870er-Jahre von Amerika nach Japan und war besonders unter Studenten sehr populär und beliebt. Ein gewisser Hiraoka Hiroshi, der von Beruf Techniker bei der Eisenbahn war, errichtete damals ein Baseballfeld auf einem Grundstück der staatlichen Eisenbahn Japans im Bezirk Shinagawa in Tokyo und gründete 1878 ein Baseballteam mit dem Namen Shimbashi Club Athletics. (Ohno 2002:30) Die staatliche Eisenbahn war es auch, die in den Anfängen des Firmensports hauptsächlich als Wohlfahrtsmaßnahme den Sport, v. a. Baseball, förderte und sie hatten damit großen Einfluss

auf die weitere Entwicklung des Sports in Japan. Der Vorteil der staatlichen Eisenbahn bestand darin, dass sie beim Kauf von großen Landflächen für neue Eisenbahnlinien und Bahnhofsgebäude meistens unbebaute Grundstücke zur Verfügung hatten, und diese wurden genutzt, um Spielfelder für Sportaktivitäten oder Turnhallen zu bauen. Außerdem waren sie in der Lage, ihr eigenes Eisenbahnnetz für Reisen ihrer Sportmannschaft zu Spielen billig zu nutzen, und somit hatten sie alle Voraussetzungen für die Gründung firmeneigener Sportmannschaften. Nach dem Shimbashi Club Athletics, der laut Sawano (2005) 1877 und nicht wie bei Ohno Akira (2002) erst 1878 gegründet wurde, wurden somit weitere Mannschaften der staatlichen Eisenbahn in den verschiedenen Standorten verteilt über das ganze Land installiert. Durch diese schnelle Ausbreitung von Baseballteams in ganz Japan gab es bereits 1921 das erste sog. Zenkoku Tetsu Yakyū Taikai (= Nationales Baseballturnier der japanischen Eisenbahn), bei dem die Mannschaft von der Eisenbahnabteilung in Moji, kurz Montetsu, den Sieg erringen konnte. (Sawano 2005:66-67)

Die staatliche Eisenbahn Japans war also die erste Industriebranche, die sich in der Gründung von Firmensportteams, und somit in der Förderung des Sports neben dem Schulsport in Japan, engagierte. Wie bereits erwähnt, gab es bei der staatlichen Eisenbahn verschiedene Teams je nach Standort und infolgedessen stand bei Wettkämpfen zwischen den Mannschaften das Prestige um den Sieg natürlich an erster Stelle. Auch wenn die Ziele der Firmen mit der Gründung eines Firmensportteams zunächst hauptsächlich die Gesundheitsförderung und die Stärkung des Gemeinschaftsgefühls unter den Angestellten waren, veränderten sich die Motive schnell und schon bald stand der sportliche Erfolg bei Wettkämpfen im Vordergrund.

2.1.2.1. *Sei-mon-sen* – Das Duell im Firmenbaseball

Eines der prestigereichen Duelle, bei dem es in erster Linie um Sieg und Niederlage ging, war seit jeher das sog. *sei-mon-sen*-Duell. Dabei trat das bereits erwähnte Team Montetsu gegen das ebenfalls aus Kyushu stammende Team von Yawata Seishokusho an. Das erste Aufeinandertreffen dieser beiden Mannschaften gab es im Jahr 1927. In der Folge trafen sie in insgesamt achtzig Jahren mit zwei kürzeren Unterbrechungen durch den Zweiten Weltkrieg und die einstweilige Auflösung von Montetsu 258 Mal aufeinander, bis es am 29.3.2003 zum letzten Duell kam. Dieses Aufeinandertreffen beim Städteturnier in Kita-Kyushu (= Nord-Kyushu) war gleichzeitig der Schlusspunkt des Teams von Yawata Seishoku, das zur Auflösung gezwungen war. (Sawano 2005:12) Der Grund der Auflösung war, wie in den meisten Fällen, finanzieller Natur, hervorgerufen durch die wirtschaftliche Rezession in den

1990er-Jahren in Japan. Das Baseballteam von Yawata Seishoku war das letzte Firmensportteam der staatlichen Eisenbahn vom Standort Yawata, das aufgelöst wurde. Bereits davor fielen das Fußballteam, das Volleyballteam und auch das Rugbyteam den finanziellen Schwierigkeiten der Firma zum Opfer. Bis zum Schluss wollte man eine Auflösung des prestigereichen und berühmten Baseballteams verhindern, aber die lang anhaltende wirtschaftliche Krise in Japan zwang die Firma schließlich dazu, das Team aufzulösen. (Sawano 2005:15) Yawata Seishoku war sozusagen das Modell des klassischen japanischen Firmensports und viele Firmen nahmen sich dieses Modell als Vorbild und gründeten nacheinander Firmenteams in den verschiedensten Sportarten. Kleinere Firmen konzentrierten sich dabei auf nicht so kostenaufwendige Einzelsportarten, wie Judo oder Sumo, während die Eisen- und Stahlindustrie Teams in Mannschaftssportarten, wie Baseball oder Rugby, gründete. (Sawano 2005:32)

Den Anfang des Firmensports machten somit zahlreiche Baseballteams zu Beginn des 20. Jahrhundert in der Taishō-Zeit, die die weitere Entwicklung im Firmensport beeinflusste. Wie bereits erwähnt, waren Wohlfahrtsmaßnahmen und die Gesundheitsförderung Gründe für ein Firmensportteam, aber je mehr Teams sich bildeten, desto mehr rückte die Bedeutung von Sieg und Niederlage zwischen den Teams schon bald in den Vordergrund, wie man am Beispiel des *sei-mon-sen*-Duells erkennen kann. Die Motive für die Haltung eines Sportteams in einer Firma veränderten sich in der ersten Phase des Firmensport ab der Taishō-Zeit von Wohlfahrt, Gesundheitsförderung und Stärkung des Gemeinschaftsgefühls innerhalb der Firma durch den Sport zum Wettstreitsgedanken unter den Firmen und dem damit in den Vordergrund rückenden sportlichen Erfolg.

2.1.2.2. Zwei Erscheinungsformen des Firmensports

Dieser Wandel der Motive betraf aber nicht jedes Firmensportteam und deswegen unterschied man damals bereits zwei Arten von Firmensport, und zwar den sog. *kigyō supōtsu* (= Firmensport) bzw. *kigyō nai supōtsu* (= Sport innerhalb der Firma). Der erstgenannte *kigyō supōtsu* bezog und bezieht sich auch heute noch auf den leistungsorientierten Sport mit der Teilnahme an Wettkämpfen. Es ist regelmäßiger und organisierter Sport, der auf Leistungen abzielt. Auf der anderen Seite ist der *kigyō nai supōtsu* Breiten- und Gesundheitssport in einer Firma. Es ist eine Maßnahme seitens der Firma zur Förderung von Bewegung der Angestellten, und der damit verbundenen Stärkung des Gemeinschaftsgefühls und der Verbesserung der Kommunikation untereinander durch den Sport. Er entspricht dem vorhin erwähnten *shokuba supōtsu*. (Watanabe 2005:204-205)

Der Firmensport in Japan entwickelte sich sozusagen von einer Art des Breiten- und Gesundheitssports, wie es der *kigyō nai supōtsu* ist, in eine Form des Leistungssports, dem *kigyō supōtsu*. Das bedeutet aber nicht, dass eine Form durch die andere vollkommen verdrängt wurde, sondern sie existierten nebeneinander. Es gab sowohl Teams, die nur aus Spaß und aus gesundheitlichen Gründen Sport betrieben, als auch solche, die viel Wert auf den sportlichen Erfolg in Wettstreiten mit anderen Firmen legten. Die Besonderheit des Firmensports bis zum Ersten Weltkrieg lag darin, dass diese beiden Formen in vielen Fällen in einer Firma vereint nebeneinander bestanden, aber nach dem Ende des Krieges entwickelten sich diese beiden Typen in eigene Richtungen weiter, d. h. eine Firma konzentrierte sich entweder auf die eine oder auf die andere Art der Führung seines Teams. (Watanabe 2005:205) Die Entwicklung zur Trennung dieser beiden Bereiche hat sich bis heute zum größten Teil gehalten, denn es gibt nur ganz wenige Firmen, die zwei oder mehrere Teams mit unterschiedlichen Zielen unterhalten, sondern man fördert entweder ein leistungsorientiertes Team oder gründet ein Team für die Angestellten, die einen Sport als Ausgleich zur Arbeit betreiben wollen.

Es entstanden noch vor Ausbruch des Zweiten Weltkrieges zahlreiche Firmensportteams, v. a. in der Schwerindustrie, aber auch die Textilindustrie begann, Sport zu fördern, indem sie Firmenteams in erster Linie für Frauen gründete. Die Sportart Volleyball wurde dabei passend als Sport für Frauen eingestuft, und so entstanden zahlreiche Frauen-Volleyballteams. Der Unterschied zwischen dem von der Schwerindustrie geförderten Baseball für Männer und dem von der Textilindustrie geförderten Volleyball für Frauen ist wiederum in den zwei Arten der Motive für die Führung eines Firmensportteams zu finden. Während im Baseball der Männer der Konkurrenzkampf mit anderen Teams, und somit der Wettkampf im Vordergrund stand, wurde der Frauen-Volleyball eher zum Vergnügen und als Ausgleich zur Arbeit für die weiblichen Arbeitskräfte installiert. Nichtsdestotrotz wurden ab 1940 bis zum Ende des Krieges aufgrund der Kriegszustände alle firmensportlichen Aktivitäten eingestellt (Saeki 2004:33) Es gab nicht nur die Trennung der zwei Typen von Firmensportteams je nach Firma, sondern es gab auch eine Tendenz, Frauen- und Männersport unterschiedlich anzusehen und zu behandeln.

2.1.3. Das Comeback des Sports nach dem Zweiten Weltkrieg

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde der Sport in Japan wiederbelebt und somit feierte auch der Firmensport sein Comeback. In diesem Bereich war es nach wie vor weiterhin die Eisen- und Stahlindustrie bzw. auch die Textilindustrie, die den Sport in Firmen förderte. Zunächst

war es der sog. *shokuba supōtsu*, dieses Mal nach neuem amerikanischen Vorbild mit der Idee der Erholung durch Sportaktivitäten, der schnell wieder populär wurde, aber auch im leistungsorientierten Firmensport gab es ab dem Jahre 1946 wieder das sog. Toshi Taikō Yakyū (= Baseball-Städteturnier). Der Firmensport insgesamt erfuhr einen Aufschwung in dieser Zeit durch zahlreiche Neugründungen von Mannschaften. (Saeki 2004:33)

Auch Watanabe Tamotsu (2005) betont den neuerlichen Aufschwung des Firmensports nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges, der Hand in Hand ging mit dem Wiederaufbau der japanischen Wirtschaft. Um die Arbeiter und Angestellten nach den schrecklichen Kriegserlebnissen wieder zu ermutigen, nahmen die Sportteams wieder ihren Betrieb mit den ursprünglichen Zielen der Sportaktivität als Wohlfahrtsmaßnahme auf. Man erwartete sich dadurch auch die Anhebung der Arbeitsmoral und die daraus folgende Förderung der Produktivität der Firma. Besonders im Bereich der Frauen-Volleyballteams gab es große Anstrengungen. Die Förderung von Volleyball für Frauen hatte den Vorteil, dass viele Personen daran teilnehmen konnten, nicht so komplexe Sporteinrichtungen und Utensilien notwendig waren und diese einfach errichtet bzw. erworben werden konnten, d. h. der Volleyball für Frauen war für die Firmen eine kostengünstige, effektive Investition. (Watanabe 2005:205)

In der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg wurde die Basis für die in weiterer Folge rasante Entwicklung des Firmensports gelegt. Gleichzeitig mit dem Wiederaufbau des Landes und der Wirtschaft nach dem Krieg in Japan hat sich der Firmensport sozusagen mitentwickelt und wurde zum fixen Bestandteil im japanischen Sport.

2.1.4. Die Blütezeit des Firmensports ab 1955

Nach der Festigung des Systems nach dem Zweiten Weltkrieg folgte die Blütezeit des Firmensports ab 1955 bis in die 1990er-Jahre. In der Periode des Wirtschaftswachstums in den 1960er-Jahren wurden viele Firmensportteams gegründet, und zwar nicht mehr hauptsächlich von Firmen aus der Eisen- und Stahlindustrie bzw. der Textilindustrie, sondern neuerdings von Firmen aus der Automobilindustrie, der Elektronikindustrie oder aber auch aus der Chemie- und Kunstfaserindustrie. Diese zahlreichen Neugründungen sind auf die Austragung der Olympischen Spiele 1964 in Tokyo zurückzuführen, die einen großen Einfluss auf die neue Popularität im Firmensport hatte. Olympia in Tokyo löste überhaupt einen Sport-Boom in Japan aus und es wurden nach und nach auch Nationale Ligen im Fußball (1965), sowie auch im Volleyball, Basketball und Eishockey (alle 1966) eingeführt. Somit gab es für die Firmensportteams einen offiziellen Ort des Wettbewerbs und

Kräftevergleiches untereinander und man erhoffte sich davon auch eine Stärkung und Verbesserung des Niveaus im japanischen Sport, um im internationalen Vergleich mithalten zu können. Darüber hinaus wurde das Zusehen bei Spielen in den Nationalen Ligen eine beliebte Form der Unterhaltung für die japanische Bevölkerung. (Ohno 2002:24)

Neben den Nationalen Ligen gab es aber auch noch die Japanischen Meisterschaften in den verschiedensten Mannschaftssportarten, und auch diese waren ab den 1960er-Jahren schnell in der Hand der Firmensportteams. Im Fußball beispielsweise war die Waseda Universität 1966 der letzte nicht firmensportliche Sieger, im Herren-Basketball 1974 die Meiji Universität und im Volleyball der Herren 1969 die Chūō Universität. In weiterer Folge waren die japanischen Sportler, die an den Olympischen Spielen teilnahmen, auch hauptsächlich aus dem Firmensportbereich. Die Firmensportler lösten somit die Studenten, die bis jetzt die Mehrheit der Teilnehmer stellten, ab. Bei den Olympischen Spielen in Sydney 2000 waren beispielsweise 48 Prozent der japanischen Sportler Firmensportler, während die Studenten nur 18 Prozent der gesamten Mannschaft stellten. (Saeki 2004:34-35)

Ab 1955 gewann der Firmensport ständig an Popularität und brachte große Erfolge im japanischen Sport mit sich. Ein Beispiel für diesen Erfolg stellt die Goldmedaille der japanischen Frauen-Volleyballmannschaft bei den Olympischen Spielen in Tokyo 1964 dar. Die Olympiamannschaft setzte sich nämlich hauptsächlich aus Firmensportlerinnen von Teams, die bereits vor dem Zweiten Weltkrieg in Firmen aus der Textilindustrie entstanden und in denen sich damals zum ersten Mal weibliche Mitarbeiterinnen zusammenfanden, um sich sportlich zu betätigen, zusammen. Was vor dem Krieg noch eine Art des *kigyō nai supōtsu* mit dem Ziel der Erholung und Gesundheitsförderung der Arbeiterinnen war, entwickelte sich vor allem nach dem Krieg schnell zum leistungsorientierten *kigyō supōtsu*, der in der Goldmedaille bei den Olympischen Spielen im eigenen Land vorerst endete. (Sawano 2005:45-46) Der Firmensport wurde somit zum gleichwertigen, wenn nicht sogar von der sportlichen Leistung aus betrachtet höher einzustufenden Pendant zum Schulsport, betreffend der Förderung des Sports in Japan. Mit Blick auf die bisherige Entwicklung des Firmensports kann man sagen, dass von dem Beginn des 20. Jahrhunderts bis in etwa zu den 1950er- bzw. 1960er-Jahren die Gründungszeit liegt bzw. nach dem Zweiten Weltkrieg ein erster Aufschwung des Firmensportsystems stattfindet. Ab den 1960er-Jahren bis zu den 1990er-Jahren fand dann die Blütezeit statt, in der zahlreiche Firmensportteams gegründet wurden und für den gesamten Sport in Japan positive Auswirkungen hatte.

2.1.5. Der Niedergang und Zerfall ab den 1990er-Jahren

Mit dem Beginn der 1990er-Jahre jedoch erfährt der japanische Firmensport einen heftigen Verfall, der den Niedergang des japanischen Firmensportmodells einleitet. (Saeki 2004:35) Der Niedergang des Firmensports wurde durch die wirtschaftliche Rezession in den 1990er-Jahren in Japan hervorgerufen. Viele Mannschaften wurden zeitweilig eingestellt oder ganz aufgelöst, denn die Firmen sind in Zeiten einer schlechten Wirtschaftslage gezwungen, in ihrer Firma Einsparungen vorzunehmen, und diese gingen in den 1990er-Jahren in Japan zumeist auf Kosten der Firmensportteams. (Ohno 2002:25) Zwischen 1991 und 2000 wurden 149 Firmenteam in Mannschaftssportarten (am stärksten betroffen davon Baseball, Volleyball und Basketball) und 64 Teams in Einzelsportarten (Leichtathletik, Tischtennis, Tennis, Ski, Badminton, Turnen, Softtennis, Sumo, u. a.) aufgelöst, insgesamt beläuft sich die Zahl somit auf 213 aufgelöste Teams. Der Höhepunkt wurde 1999 mit in etwa sechzig aufgelösten Teams erreicht, während es 2003 immerhin nur mehr knapp unter zehn waren. (Watanabe 2005:208)

An den Zahlen der aufgelösten Teams kann man erkennen, dass Einzelsportarten weniger stark von der Firmensportkrise betroffen waren als Mannschaftssportarten. Wenn man die Abhängigkeit des japanischen Firmensports von der wirtschaftlichen Lage einbezieht, ist der Grund für den großen Unterschied eindeutig in den höheren Kosten für eine ganze Sportmannschaft als nur für Einzelsportler zu finden. Auf jeden Fall waren die schlechten wirtschaftlichen Voraussetzungen der Hauptgrund für den Niedergang des japanischen Firmensports in den 1990er-Jahren.

2.1.6. Die Gegenwart des Firmensports

Die starke Abhängigkeit der Firmen von der Wirtschaftslage im Land brachte in den 1990er-Jahren den Zusammenbruch des japanischen Firmensportsystems, aber nach wie vor ist diese Art der Sportförderung ein wichtiger Bestandteil des japanischen Sportsystems. Es gab zwar zahlreiche Auflösungen von Firmensportteams, aber nicht für alle bedeutete diese Auflösung das Ende der Mannschaft und ihrer Sportaktivitäten. Viele der Teams wurden in regionale Sportvereine umgewandelt, die von den regionalen, öffentlichen Einrichtungen unterstützt werden, aber für seine finanziellen Angelegenheiten selbst verantwortlich sind. Denn auch in Japan gibt es heute einen Wandel unter den Firmen vom Besitz eines Sportteams, wie es das klassische Firmensportsystem darstellte, hin zur Unterstützung von regionalen Sportvereinen mit finanziellen Mitteln (Ohno 2002:25), wie es bei den Sportvereinen in Österreich oder auch den meisten anderen Ländern Europas üblich ist. Das klassische japanische

Firmensportsystem stellt in der heutigen Zeit nicht mehr die ideale Art der Sportförderung dar und deswegen ist es notwendig, dass sich die japanische Gesellschaft, die selbst großen Veränderungen unterliegt, auch im Bereich Sport neu orientiert und die Organisation und das System des Sports überdenkt. (Tamaki 2006:118)

2.2. Jitsugyō jūdō – Judo in japanischen Firmen

Seit den Olympischen Spielen 1992 in Barcelona bis zu Olympia in Peking 2008 waren immer mehr als die Hälfte der qualifizierten japanischen Judosportler Firmensportler von diversen Firmen. Waren 1992 in Barcelona noch 8 von insgesamt 14 Olympiateilnehmern im Judo (7 Männer, 7 Frauen) Firmensportler (Kindai Jūdō 1992:129), waren es in Atlanta 1996 und Sydney 2000 bereits um jeweils einen Sportler mehr, nämlich 9 von 14 (Kindai Jūdō 1996:80; 2000b:62). Vier Jahre später in Athen im Jahr 2004 erhöhte sich die Anzahl der Firmensportler noch weiter auf 11 von 14 (Kindai Jūdō 2004:62) und die Tendenz stieg weiter bis 2008 in Peking, wo beinahe die gesamte Mannschaft aus Athleten von Judofirmenteams bestand. Unter den 14 japanischen Olympiateilnehmern von Peking befanden sich ein Student und 13 Firmensportler. (Kindai Jūdō 2008b:42) Die wenigen Sportler aus der japanischen Olympiamannschaft im Judo seit 1992, die nicht aus dem Firmensport stammten, waren größtenteils Studenten und Polizisten bzw. bei den Frauen sogar Schülerinnen von Oberschulen. Diese Zahlen sprechen ein eindeutiges Ergebnis für die Stärke der Firmensportler im Judo in Japan und zeigen die große Bedeutung des Firmensports im japanischen Judosport.

Um die aktuelle Situation im japanischen Judofirmensport noch zu verdeutlichen, möchte ich die Teilnehmerliste für die Japanischen Firmen-Mannschaftsmeisterschaften im Jahr 2008, die im Juni stattfanden, vorstellen. Anhand dieser kann man sich ein Bild von der aktuell großen Anzahl der japanischen Judofirmenteams machen. Diese Meisterschaft ist bei den Männern in drei Ligen und bei den Frauen in zwei Ligen aufgeteilt. Bei den männlichen Vertretern traten im Jahr 2008 zwölf Mannschaften von diversen Firmen in der ersten Liga an, wobei jedoch zwei Firmen jeweils eine A- und eine B-Mannschaft am Start hatte und somit insgesamt zehn verschiedene Firmen um den Titel kämpften. In der zweiten Liga waren insgesamt 24 Teams und in der dritten Liga sogar 71 Teams gemeldet. Insgesamt gab es somit 107 teilnehmende Judofirmensportteams, wobei jedoch berücksichtigt werden muss, dass einige Firmen mit größeren Teams und einer höheren Anzahl an Sportlern mit zwei bis sogar drei Teams in den drei Ligen am Start waren. Trotz der Mehrfachbeteiligung mancher Firmen bleiben in Summe eine Anzahl von in etwa 100 Firmensportteams im Judo bei den Männern.

Bei den Damen ist die Dichte geringer und man kommt auf insgesamt 18 Mannschaften, nämlich vier Teams in der ersten und 14 in der zweiten Liga. (Kindai Jūdō 2008a:85-86)

Nachdem ich nun über einige Zahlenwerte das Ausmaß der Bedeutung des Firmensports im Judo in Japan dargestellt habe, möchte ich im nächsten Schritt die Funktionsweise dieser Firmensportteams im Judo genauer erklären. Anhand der Ergebnisse aus meiner schriftlichen Befragung von japanischen Firmensportlern, Trainern, Verantwortlichen der Firmen und einem Nationaltrainer stellvertretend für den Japanischen Judoverband werde ich unter Heranziehung einiger ergänzender Quellen das japanische Firmensportsystem am Beispiel der Judoteams beschreiben.

2.2.1. Bukatsudō oder jitsugyōdan? – Arten von Firmenteam

Wie bereits im Kapitel 2.1.2.2 erwähnt, unterscheidet man im japanischen Firmensport zwischen zwei Arten von Teams. Einerseits gibt es den sog. *kigyō supōtsu*, der ein Team mit Leistungssportambitionen bezeichnet. Es geht dabei um Wettkampfsport, wo sportliche Leistungen gefordert werden. Andererseits gibt es den sog. *kigyō nai supōtsu* oder *shokuba supōtsu*, mit dem die Firma ihre Angestellten zu mehr Bewegung neben der Arbeit auffordern will. Indirekt erwartet man sich dabei, dass der Sport die Angestellten näher zueinander bringt und sich das positiv auf die Arbeitseinstellung und die Zusammenarbeit in der Firma auswirkt. Im ersten Fall geht es um den Besitz eines Sportteams, das an Wettkämpfen teilnimmt und dessen Ziel es ist, sich in ihrer Sportart im nationalen und internationalen Vergleich zu messen, während es sich im zweiten Fall nicht unbedingt um den Besitz eines Sportteams handeln muss, sondern es kann auch eine einfache Gruppenbildung aus Firmenangestellten, die gemeinsam Sport betreiben, sein.

Die Ziele für den Besitz eines Sportteams durch die Firma können laut einer Umfrageuntersuchung betreffend der Sportförderung im Zusammenhang mit Betriebsführung unterschiedlich sein und sind in vier Typen unterteilt: 1) Steigerung der Moral und Stimmung: um das Gemeinschaftsgefühl innerhalb der Firma und das Bewusstsein der Abhängigkeit von der Firma zu erhöhen, beabsichtigt zudem die Aktivierung der Kommunikation und Harmonie in der Arbeitsverwaltung, 2) Wohlfahrt: beabsichtigt die Gesundheitsförderung und den Stressabbau der Angestellten, hat die Förderung der Produktivität durch den Besitz eines Sportteams zum Ziel und unterstützt aktiv Angestellte, die Sport betreiben wollen, mit der Bereitstellung von Sporteinrichtungen, 3) Firmenwerbung: beabsichtigt die Förderung des Bekanntheitsgrades des Firmennamen und eine Imageverbesserung durch die Berichterstattung von sportlichen Ergebnissen in Massenmedien und TV-Übertragungen von

Wettkämpfen, 4) Soziales Engagement: Firmen wollen mit dem Besitz von Firmensportteams zur Förderung von Sport und zur Förderung bzw. Erhaltung der sportlichen Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich beitragen. (Watanabe 2005:206-207) Je nachdem, welches Ziel die Firma mit der Einführung von Sportaktivitäten innerhalb ihres Unternehmens verfolgt, handelt es sich entweder um *kigyō supōtsu*, der eher auf Firmenwerbung und soziales Engagement abzielt, oder *kigyō nai supōtsu* bzw. *shokuba supōtsu*, die sich wohl eine Steigerung der Moral und Stimmung erwarten bzw. den Sport als Wohlfahrtsaktivität ansehen. Es kann jedoch auch Firmen geben, in denen es mehrere Teams aus verschiedenen Sportarten gibt.

Bei der Firma Asahi Kasei existieren drei größere Leistungssportteams (Judo, Leichtathletik, Volleyball) neben einigen kleineren Breitensportteams (Softball, Rugby, Basketball, Fußball, Ski, Tennis). Während die drei großen Teams die volle Unterstützung der Firma genießen, erhalten die kleineren Teams kaum Unterstützung von der Firma allgemein, dafür aber von ihrer Zweigstelle der Firma, der sie angehören, und zwar aus den Ausgaben für diverse Wohlfahrtsaktivitäten dieses speziellen Arbeitsplatzes. Bei diesen kleinen Teams handelt es sich nämlich um Sportteams, die sich aus Angestellten von lediglich einer Zweigstelle der Firma zusammenstellen. Sie nehmen an firmeninternen Wettkämpfen teil, bei dem nur Teams von verschiedenen Arbeitsplätzen der Firma Asahi Kasei am Start sind. Diese Teams sind im Gegensatz zu den Leistungssportteams des Judo, der Leichtathletik und des Volleyballs nur Freizeitvereinigungen von Angestellten, die gemeinsam Sport betreiben. Die Vorteile aus dieser selbständig organisierten, gemeinsamen Sportausübung von Angestellten an verschiedenen Arbeitsplätzen sind auf jeden Fall auch positiv für die Firma, weil sie die Angestellten zu einem stärkeren Gemeinschaftsgefühl führt und das Bewusstsein für Teamarbeit stärkt. (Ōno 2000:150-154) Es können sowohl Leistungssportteams (*kigyō supōtsu*) als auch Breitensportteams (*kigyō nai supōtsu*) in einer Firma nebeneinander existieren, aber diese Art von Firmensportförderung wird nur von ganz wenigen Firmen praktiziert. In solch einem Fall handelt es sich meist um verschiedene Sportarten, die in verschiedenem Ausmaß von der Firma gefördert werden, d. h. entweder als Leistungssport oder als Breitensport.

Die weitaus häufiger vorkommende Form ist jedoch, dass eine Firma eine Art von Firmensportteam, nämlich entweder auf Leistungssport oder auf Breitensport spezialisiert, fördert. In der Mannschaftsmeisterschaft der Firmensportteams im Judo in Japan sind die Teams größtenteils sog. *jitsugyōdan* (= Gewerbeverein; entspricht dem *kigyō supōtsu*, d. h. den Leistungssportteams) und nicht sog. *dōkōkai* (= Freizeitvereinigung) oder *bukatsudō* (=

Klubaktivität), die dem *kigyō nai supōtsu*, d. h. den Breitensportteams entsprechen. Nur einige wenige Ausnahmen kann man aufgrund einiger Merkmale und Kriterien, wie die Trainingshäufigkeit und das Zusammenspiel von Arbeit und Sport, eher als Breitensportteams bezeichnen, auch wenn sie an der Mannschaftsmeisterschaft teilnehmen. Der Grund dafür liegt darin, dass sie nicht den hohen Grad der Professionalität der Sportförderung aufweisen wie es bei Leistungssportteams der Fall sein sollte.

Ein Beispiel dafür wäre die Judomannschaft von Haneda Tātoru Sābisu (Flughafenlieferunternehmen), dessen Judoteam sich nur einmal pro Woche, nämlich am Sonntag in der Früh, zum Training trifft. Der Grund dafür liegt darin, dass die Angestellten die ganze Woche über sehr beschäftigt sind mit ihrer Arbeit und daher keine Möglichkeit besteht, öfter als einmal pro Woche zu trainieren. Nicht einmal am Sonntag können sich alle Angestellten zum Training versammeln, da jedes Wochenende einige arbeiten müssen. (Manabe 2002a:106) Auch wenn dieses Team an der Firmenmannschaftsmeisterschaft teilnimmt (im Jahr 2008 in der dritten Liga), heißt das noch lange nicht, dass es sich um ein sog. *jitsugyōdan*-Team, d. h. Leistungssportteam, handeln muss.

Man kann zwar nicht bei jedem Team eindeutig feststellen, ob es sich um Leistungssport oder Breitensport handelt bzw. es gibt keine klaren Kriterien dafür, aber anhand der Gesamtbeschreibung eines Teams (Arbeit und Sport, Anstellungsverhältnis, Trainingshäufigkeit, Unterstützung der Firma, usw.) kann man in etwa feststellen, welcher Art von Firmensportteam man näher kommt. In der folgenden Beschreibung des Judofirmensportsystems geht es hauptsächlich um Teams, die im Leistungssportbereich des japanischen Judo angesiedelt sind. Nur in einigen Ausnahmefällen, wenn der Vergleich notwendig ist, werden auch Teams, die als Freizeitvereinigungen einzustufen sind, vorgestellt werden.

2.2.2. Aufnahme und Eintritt in die Firma

Im japanischen Firmensport im Judo gibt es zwei Möglichkeiten, in eine Firmenmannschaft aufgenommen zu werden. Entweder man bewirbt sich selbst bei einer Firma mit einem Judofirmenteam oder man wird von der Firma, d. h. in erster Linie vom Trainer angeworben. (e. U.) Bei beiden Methoden jedoch gibt es wiederum unterschiedliche Vorgehensweisen, die individuell je nach Firma variieren können, und des weiteren gibt es auch verschiedene Kriterien und Normen bei der Aufnahme von Sportlern in eine Firma. Den Prozess der Aufnahme und des Eintritts von Sportlern in eine Firma werde ich hier näher beschreiben.

In meiner Umfrage zum System des Firmensports in Japan haben 12 von insgesamt 19 befragten männlichen und weiblichen Sportlern angegeben, dass sie auf eigenen Wunsch den Eintritt in ein Judofirmenteam geschafft haben. Auffallend dabei war, dass 11 von 15 befragten weiblichen Sportlern, aber nur 1 von 4 männlichen über diesen Weg die Aufnahme erreichen konnten. Wie die Sportler dabei vorgegangen sind, lief jedoch bei allen nach dem gleichen Muster ab. Die Sportler suchten sich die Firma ihrer Wahl aus, traten in weiterer Folge mit dem Trainer in Kontakt und wurden nach dessen Einverständnis und seiner Absprache mit dem Firmenvorstand in das Judofirmenteam aufgenommen. Eine Sportlerin jedoch musste vor der Aufnahme noch ein Probetraining mit dem Firmenteam absolvieren und wurde danach aufgenommen. (e. U.) Das ist häufig bei Sportlern, die bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht so große Erfolge bei japanischen Meisterschaften verschiedener Altersklassen hatten, der Fall, aber auch diese haben die Chance, in ein renommiertes Team aufgenommen zu werden. Sportler, die bereits im Nationalkader sind oder sich bei einigen Wettkämpfen bereits gute Ergebnisse erkämpfen konnten, stehen ohnehin unter ständiger Beobachtung von diversen Trainern, und somit auch Firmentrainern, sodass kein Probetraining notwendig ist.

Gründe für die Wahl eines Teams wurden nur wenige angegeben, aber eine Sportlerin meinte, dass sie den Trainer des Teams verehrte und deswegen diese Firma gewählt hatte. Das Training an der eigenen Universität auch nach dem Eintritt in die Firma weiterführen zu können, war für eine andere Sportlerin der Hauptgrund. (e. U.)

Diese hier genannte persönliche Bewerbung kann man meiner Meinung nach nicht mit einer normalen Bewerbung für einen Job in einer Firma vergleichen, sondern läuft im Prozess ein bisschen anders ab. Man bewirbt sich nämlich nicht als normaler Angestellter, sondern man möchte in erster Linie als Sportler in die Firma, um im Judofirmenteam weiterhin seinem Sport nachgehen zu können, gleichzeitig aber auch eine finanzielle Absicherung und Unterstützung für die Ausübung des Sports zu haben. Die Bewerbung läuft also rein über die sportliche Ebene, d. h. man sucht zuerst den Kontakt zum Trainer und wendet sich erst dann, meist über den Trainer, an die Firma. Der Kontakt zum Firmentrainer wird meines Wissens nach oft auch vom eigenen Trainer, von dem man in der Zeit vor dem Eintritt in eine Firma trainiert wird, z. B. Trainer der Universität oder der Oberschule, hergestellt.

Das Bewerbungsgespräch wird dann mit dem Trainer des Teams geführt und wird wahrscheinlich hauptsächlich sportliche Belange zum Inhalt haben, wie z. B. sportliche Erfolge, Potenzial für die Zukunft, persönliche Ziele, Ziele mit der Mannschaft, die Einstellung zum Sport, usw. Darüber hinaus wird für den Trainer wichtig sein, ob der Sportler

vom Charakter und von der Persönlichkeit her in das Team passt, und vom sportlichen Standpunkt aus gesehen, ob in der bestehenden Mannschaft in dieser Kategorie (Gewichtsklasse) überhaupt Bedarf für einen neuen Sportler besteht. Was die Normen und Kriterien für die Aufnahme von Sportlern betrifft, werde ich in Kapitel 2.2.2.2 noch näher darauf eingehen.

Die zweite Möglichkeit der Aufnahme in eine Firmensportmannschaft im Judo läuft über das Anwerben von Sportlern durch die Trainer ab. 7 von insgesamt 19 Sportlern sagten, dass sie vom Trainer angesprochen, sozusagen eingeladen wurden, in die Firmenmannschaft zu kommen. (e. U.) Die Trainer von Firmenteams besuchen viele Wettkämpfe verschiedener Altersklassen, um potenzielle Kandidaten für ihre Firma zu finden, wie ich im Kapitel 2.2.2.1 über die Beobachtung und Anwerbung noch beschreiben werde. Diese Art der Aufnahme stellt somit das Gegenstück zur persönlichen Bewerbung dar. Was beide Methoden jedoch gleich haben, ist die Tatsache, dass die Aufnahme in eine Firma nie von dem Firmenteamtrainer alleine getroffen werden kann, sondern immer die Absprache mit der Firma notwendig ist, die letztendlich für die finanzielle Unterstützung und Förderung der Sportler verantwortlich ist. Die Trainer machen Vorschläge von Sportlern an die Firma, d. h. sie stellen sozusagen in Frage kommende Kandidaten auf. Im nächsten Schritt beraten sich die Trainer mit einem Verantwortlichen des Judoteams von Firmenseite über die potenziellen Kandidaten, aber die letzte Entscheidung trifft schließlich der Firmenvorstand unter Berücksichtigung der Wünsche des Trainers. (e. U.)

Außerdem gibt es keine Empfehlungen von förderungswürdigen Sportlern seitens des Japanischen Judoverbandes an die Firmen. Beide Institutionen verfolgen zwar die gleichen Ziele mit der Ausbildung und Förderung von international erfolgreichen Sportlern, aber dennoch besteht keine direkte Zusammenarbeit zwischen diesen beiden Parteien. Von beiden Seiten wird die Vermittlerrolle des Verbandes zwischen Sportler und Firma betreffend der Neuaufnahme von Sportlern eindeutig verneint. (e. U.) Die Wahl der Sportler trifft die Firma alleine, d. h. der Trainer kooperiert in dieser Frage mit dem Firmenvorstand, indem er Vorschläge macht und seine Wünsche preisgibt, und die Firma trifft die endgültige Entscheidung über die Aufnahme oder Nichtaufnahme unter Berücksichtigung der Wünsche des Trainers.

Neben den hier beschriebenen zwei Grundformen der Aufnahme von Judokämpfern in eine Firmenmannschaft gibt es auch einige Ausnahmen, denn der Aufnahmeprozess ist, wie bereits erwähnt, je nach Firma unterschiedlich und weicht somit immer in einigen Punkten ab. Eine dieser Ausnahmen unter den Firmenteams, die sowohl bei den Frauen als auch bei den

Männern mit einem Team in der ersten Liga vertreten sind (Stand 2008), stellt mit Sicherheit die Firma SECOM (Security-Firma) dar. Diese Firma stellt Sportler in ihrer Firma nämlich nicht über sportliche Ergebnisse ein, sondern sie durchlaufen den normalen Aufnahmeprozess wie normale Angestellte, und zwar in Form einer Aufnahmeprüfung bzw. eines Aufnahmegespräches. (Tanakadate 2001a:111-112)

Ein ähnliches Beispiel für die Aufnahme von Sportlern als Angestellte ist ALSOK Sōgō Keibi Hoshō (auch eine Security-Firma), wo jedoch nur ein Teil der Sportler als normale Angestellte in die Firma kommt, und der andere Teil als Vertragssportler, also über sportliche Leistungen. (Manabe 2002g:100) Über die verschiedenen Anstellungsverhältnisse, wie des hier erwähnten Vertragssportlers, wird in Kapitel 2.2.3.1 genauer eingegangen werden.

Bei Jietai Taiiku Gakkō (Schule für militärische Ausbildung) geht es nicht um die Frage der Aufnahme als normaler Angestellter oder als Sportler, sondern um die Frage der Aufnahme als Schüler, der dort seine Ausbildung absolvieren möchte, oder als Sportler im Leistungssportprogramm. Jietai Taiiku Gakkō stellt wie Ryōtokuji Gakuen (Fachschule für sportmedizinische Berufe) eine Ausnahme unter den japanischen Firmenteams dar, da es sich um keinen gewöhnlichen Betrieb oder eine Firma handelt, sondern eine Ausbildungsstätte ist. Sie wurde 1961, also drei Jahre vor den Olympischen Spielen in Tokyo, gegründet und zwar hauptsächlich aus drei Gründen: 1) zur Ausbildung von Trainern für militärische Truppen, 2) zur Ausbildung von Sportlern, die bei internationalen Großereignissen, wie Olympischen Spielen, erfolgreich sind und 3) für die wissenschaftliche Forschung im Bereich Sport und Leibeserziehung. Im Rahmen der zweiten Abteilung zur Ausbildung von Spitzensportlern wurde im Jahre 1990 auch ein Judoteam gegründet. (Manabe 2003c:98-99)

Bei Jietai Taiiku Gakkō gibt es zwei Möglichkeiten der Aufnahme. Entweder man wird Mitglied der Selbstverteidigungskräfte (Armee, Marine oder Luftwaffe) und tritt nach der militärischen Ausbildung in die Leistungssportabteilung ein, aber nur unter der Bedingung von ausreichenden sportlichen Leistungen, d. h. Leistungen, die zur Aufnahme in den Nationalkader bzw. in das Nationalteam berechtigen. Die zweite Möglichkeit ist der direkte Einstieg in die Schule nach dem Universitätsabschluss. Voraussetzungen sind jedoch wiederum sportliche Leistungen auf Nationalkader- und Nationalteamlevel und das Bestehen einer Aufnahmeprüfung. Im System der Leistungssportler ist der Druck auf die Sportler jedoch sehr groß, da jährlich über den Weiterverbleib in diesem Programm entschieden wird, d. h. nur die absolute Spitze mit konstant herausragenden sportlichen Leistungen kann sich in diesem System etablieren. (Manabe 2003c:99)

Anhand dieser drei Ausnahmefälle kann man erkennen, dass der Prozess der Aufnahme eines Sportlers in ein Judofirmenteam nach keinem einheitlichen Schema abläuft. Er ist von verschiedenen Faktoren abhängig, die je nach Firma individuelle Unterschiede aufweisen können. Dennoch kann man beim Eintritt in ein Judofirmenteam zwei Grundformen festlegen. Erstens die Aufnahme über eine Bewerbung des Sportlers oder zweitens die Aufnahme über das Anwerben der Firmen. Aufgrund der Quantität an guten Judokämpfern in Japan ist es jedoch nur einem kleinen Teil an Sportlern vorbehalten, von einer Firma angeworben zu werden und sich so die Mühen der Suche nach einer passenden Firma und der persönlichen Bewerbung zu ersparen. Trotzdem besteht für Sportler, die kein Angebot oder keine Einladung einer Firma vorzuweisen haben, aufgrund der zahlreichen Judofirmenteam in Japan die Möglichkeit, bei einem Team unterzukommen und sich auf den Sport zu konzentrieren.

2.2.2.1. Beobachtung und Anwerbung

Allgemein kann man sagen, dass die Aufnahme von Sportlern als Angestellte in einer Firma hauptsächlich über die Talentsuche und das Anwerben durch die Firma stattfindet. Dabei treten die Trainer der Oberschulen oder Universitäten oft als Vermittler zwischen Sportlern und den Firmen auf. Bei der Bewertung der Fähigkeiten wird zwar großes Gewicht auf die sportlichen Leistungen gelegt, aber auch die Angemessenheit für die Arbeit, d. h. ob man auch für die Arbeit in der Firma geeignet ist, wird berücksichtigt. (Watanabe 2005:214)

Wie das Ergebnis der Umfrage unter den Firmensportlern im Judo in Japan ergab, wurden auch 7 von 19 Befragten vom Trainer angesprochen, in das Firmenteam einzutreten. (e. U.) Die Trainer diverser Firmenteam nehmen sozusagen die Rolle eines Scouts (Talentsuchers) ein und diese Art des Anwerbens durch vorherige Beobachtung stellt eine Form der Aufnahme von Sportlern dar, wie bereits im vorigen Kapitel erklärt wurde.

Das Anwerben von Sportlern für das Firmenteam ist eine der wichtigsten Aufgaben des Trainers. 4 von 5 in der Umfrage befragten Trainer äußerten, zu zahlreichen Wettkämpfen verschiedener Altersklassen zu gehen, um für die Zukunft aussichtsreiche Talente zu sichten. In den meisten Fällen handelt es sich bei den Wettkämpfen um Japanische Meisterschaften und nicht so sehr um regionale Turniere in kleinerem Ausmaß, denn das nationale Niveau gilt immer als der Maßstab für die Auswahl von Sportlern. Je nach Firma oder Trainer gibt es auch individuelle Unterschiede, ab welcher Altersstufe man mit den Beobachtungen beginnt. In diesem Punkt ist aus der Befragung ein Unterschied zwischen dem Frauen- und dem Männerjudo im Firmensport erkennbar, denn während es bei Frauen vorkommen kann, bereits

Kinder ab dem Volksschulalter zu beobachten, scheint man im Männerbereich in erster Linie Wettkämpfe von Studenten, d. h. erst ab dem Universitätsalter, und solche aus der Allgemeinen Klasse (Erwachsene), für die sich auch Schüler aus den Oberschulen oder Studenten qualifizieren können, zu beobachten. (e. U.) Teilnehmer bei Japanischen Meisterschaften verschiedener Altersklassen stehen somit unter ständiger Beobachtung von zahlreichen Scouts aus diversen Firmen und bei entsprechender Leistung werden die Talentsucher mit diesen in Kontakt treten. Wie bereits erwähnt, sprechen Trainer die für sie in Frage kommenden Sportler selbst an, um ihnen den Eintritt in ihr Judofirmenteam anzubieten.

Vor allem bei den Teams im absoluten Spitzensportbereich im Judo in Japan, die hier näher beschrieben werden, spielt die Rekrutierung von Sportlern durch die Beobachtung und das Anwerben von Firmenseite eine sehr große Rolle. Dennoch gibt es Firmen, die nicht so große Anstrengungen im Anwerben von Sportlern machen. Bei Shin Nihon Seitetsu, kurz Shin Nittetsu (größter japanischer Stahlproduzent), beispielsweise wurde nur in schlechten Zeiten, als es kaum Interessenten für den Eintritt in das Judofirmenteam gab, die Beobachtung und das gleichzeitige Anwerben von Sportlern durch Scouts gemacht. (Tanakadate 2000a:112)

Schwierigkeiten hat auch Asahi Kasei bei der Aufnahme von Sportlern, denn das Judoteam der Firma ist in der kleinen Stadt Nobeoka in der Präfektur Miyazaki auf Kyushu am Hauptsitz der Firma stationiert. Die geographische Lage der Firma in einem ländlichen Gebiet ist ein großer Nachteil, denn viele Sportler bevorzugen große Städte, wie Tokyo oder Osaka, die ihnen viele Ausgleichsmöglichkeiten zum anstrengenden Training und natürlich ein aufregenderes Leben, das man in jungen Jahren genießen möchte, bieten kann. Im Gegensatz dazu ist Nobeoka nur ein kleiner Ort, in dem man nicht viel unternehmen kann. Deswegen ziehen viele Sportler Firmen, die im Raum Kantō und Kansai stationiert sind, vor und sind nicht gewillt, in die sich in einem ländlichen Gebiet befindende Firma Asahi Kasei, einzutreten. Dieser vermeintliche Nachteil der geographischen Lage kann für die Sportler aber auch ein Vorteil sein, denn nirgendwo könnte man sich besser auf das Training konzentrieren als an einem Ort, an dem es kaum etwas gibt und daher nicht abgelenkt werden kann. Die Verantwortlichen von Asahi Kasei sehen genau diesen Punkt als großen Vorteil und vor allem als große Stärke ihrer Firmentteams, denn diejenigen, die im Sport wirklich etwas erreichen wollen, nehmen das Leben in der Provinz in Kauf, solange die Trainingsbedingungen perfekt sind. (Ōno 2000:46-48) Im Judoteam von Asahi Kasei in Nobeoka gibt es trotzdem einen sehr großen Nachteil, und zwar den der Quantität an guten Trainingspartnern. In Tokyo und Osaka gibt es aufgrund der zahlreichen Universitäten eine große Menge an guten Trainingspartnern

in jeder Gewichtsklasse, aber in Nobeoka trainieren hauptsächlich die Sportler der Firma selbst untereinander. (Ōno 2000:50) Deswegen fahren Firmensportler aus ländlicheren Gebieten regelmäßig, in den meisten Fällen einmal pro Monat, für eine Woche auf Trainingslager und trainieren dabei an verschiedenen Universitäten im Raum Tokyo und Osaka, wo sich die stärksten Judouniversitäten befinden. (e. U.)

Ein weiteres Problem im Anwerben von Sportlern ist die Tatsache, dass nur wenige Firmenteams, und zwar die stärksten, die absoluten Leistungsträger der Oberschulen oder Universitäten an sich binden, und somit für kleinere bzw. sich erst im Aufstieg befindliche Firmen kaum Chancen bestehen, herausragende Sportler aufzunehmen und somit ihr sportliches Niveau insgesamt zu steigern. Jieitai Taiiku Gakkō beispielsweise, eine im japanischen Judofirmensport noch relativ junge Mannschaft (Gründung 1990), betreibt zwar mit sehr großem Aufwand Beobachtungen und Anwerbeversuche von Studenten, aber auch Absolventen von Oberschulen, die meisten jedoch sind bereits von anderen, einflussreicheren und erfolgreicherem, Teams oder Universitäten angeworben worden. Außerdem schrecken viele auch davon ab, zusätzlich eine Aufnahmeprüfung bestehen zu müssen, um tatsächlich aufgenommen zu werden bzw. vor der Tatsache, dass jedes Jahr die Gefahr besteht, aufgrund ungenügender sportlicher Leistungen aus dem Programm ausscheiden zu müssen. (Manabe 2003c:101) Bei „normalen“ traditionellen Firmenteams wird man vom Trainer angeworben und wenn man einmal den Eintritt in ein Judofirmenteam geschafft hat, kann man in den meisten Fällen unabhängig von den sportlichen Leistungen, zumindest als Angestellter, in vielen Fällen auch als Sportler, in der Firma bleiben und hat einen gesicherten Arbeitsplatz. Bei Jieitai Taiiku Gakkō hingegen haben nach Bestehen der Aufnahmeprüfung die sportlichen Leistungen höchste Priorität und man kann bei fehlenden Topplatzierungen in Wettkämpfen jederzeit von einem anderen Sportler ersetzt werden.

Wie man an der Beschreibung des Anwerbens von Sportlern in das eigene Firmenteam erkennen kann, herrscht ein großer Konkurrenzkampf zwischen den Firmen um die besten und aussichtsreichsten Sportler und es stellt sich die Frage, ob es zu einer Abwertung von anderen Firmenteams kommen kann. Welcher Methoden sich die Firmen dabei tatsächlich bedienen und ob es dabei auch zur gezielten Herabsetzung anderer Firmenteams kommt, ist nicht bekannt. Fakt ist jedoch, dass es unter den vielen Judofirmenteams eine große Abstufung im sportlichen Niveau gibt, wie man an der Unterteilung der Firmen-Mannschaftsmeisterschaft in drei Ligen sehr gut erkennen kann. Da die letzte Entscheidung beim Sportler selbst liegt, welchem Firmenteam er schlussendlich beitrifft, bleibt den Firmen nur die Möglichkeit, sich selbst so gut und so attraktiv wie möglich dem Sportler zu

präsentieren und zu hoffen, dass sich dieser für sie entscheidet. Wie am Beispiel Asahi Kasei zu sehen, versucht eine Firma, etwaige Nachteile mit den eigenen Vorteilen wettzumachen, und nicht andere Firmenteams schlecht zu machen, um selbst besser dazustehen.

Schlussendlich ziehen alle Firmen an einem Strang, und zwar der Verbesserung des Niveaus im japanischen Judo, um international erfolgreich zu sein.

Eine andere Art der Talentsuche oder des Anwerbens von Sportlern für das Firmenteam wird von der Firma SECOM betrieben. Für das Männerteam gibt es prinzipiell einen Zuständigen für die Beobachtung von aussichtsreichen Sportlern, aber im großen und ganzen machen alle Sportler Werbung für ihre Firma und motivieren Trainingskollegen oder Freunde, mit denen sie an verschiedenen Universitäten trainieren, dazu, zur Firma SECOM zu kommen. Bei den Frauen ist diese Art des Werbens in eigener Sache die einzige Möglichkeit der Aufnahme von neuen Sportlerinnen, denn es werden nur diejenigen aufgenommen, die von selbst auf die Firma bzw. das Judofirmenteam zukommen. (Tanakadate 2001a:112-113)

Zusammenfassend kann man sagen, dass die Methode des Anwerbens von Sportlern im japanischen Firmensport im Judo prinzipiell von fast allen Firmen durchgeführt wird. Es gibt jedoch auch in diesem Punkt individuelle Unterschiede je nach Firma, wie auch im vorigen Punkt bei der Beschreibung der Aufnahme und des Eintritts in ein Judofirmenteam deutlich wurde.

2.2.2.2. Normen und Kriterien für die Aufnahme

Die meisten Sportler, die in einer Firma als Firmensportler aufgenommen werden, sind Studenten, die ihren Abschluss an einer Universität gemacht haben. Es können jedoch auch Schüler nach dem Abschluss an einer Highschool sein, die nicht studieren, sondern gleich in einen Beruf einsteigen wollen. Die Judokämpfer in ihrem letzten Schuljahr vor ihrem Berufseinstieg suchen sich nach persönlichen Kriterien eine für sie passende Firma, wenn sie nicht bereits Angebote von zahlreichen Firmen vorliegen haben. Die Entscheidung über die tatsächliche Aufnahme oder Nichtaufnahme trifft in letzter Instanz die Firma selbst und zwar anhand von Vorschlägen ihrer Firmentrainer, die ihre Wunschkandidaten aufstellen. Nach welchen Normen und Kriterien die Trainer, und schlussendlich auch die Firma selbst, ihrer Sportler aussuchen, wird in diesem Kapitel behandelt.

Die zwei befragten Firmenvorstände von Frauenteams betonten, dass von Firmenseite nicht explizit Normen festgelegt bzw. schriftlich festgehalten sind, sondern dass im Gesamten auf sportliche Ergebnisse, das sportliche Potenzial für die Zukunft, aber auch auf menschliche Werte des Sportlers geachtet wird. So meinte einer der zwei Befragten, dass die Sportler in

seiner Firma einen guten Charakter haben und zudem kooperativ sein sollten, d. h. sie sollten fähig sein, mit anderen Menschen arbeiten zu können. Da es sich in diesen zwei Fällen um Firmen handelt, die den Leistungssport fördern, wurde auch betont, dass ausschließlich Sportler aufgenommen werden, die Aussichten haben, in Zukunft bei internationalen Wettkämpfen und Großereignissen, wie Olympischen Spielen und Weltmeisterschaften, erfolgreich sein zu können. (e. U.) Es wird deutlich, dass zwar höchste Priorität auf den sportlichen Leistungen liegt, aber auch menschliche Werte, wie der Charakter eines Menschen, offensichtlich von großer Bedeutung für die Firmen sind.

Der Trainer von Komatsu, eine der vorhin angeführten zwei befragten Firmen, sieht die notwendigen Eigenschaften seiner ausgewählten Sportler in erster Linie aus sportlicher Sicht. Er meinte, dass weibliche Sportler, auch was ihre Fähigkeiten betrifft, nur schwierig zu durchschauen sind. Um eine starke Judokämpferin zu werden, bedarf es nicht nur ausgezeichneter Fähigkeiten im Judo, sondern man muss auch bereit sein, alles dafür zu tun und sich zu überwinden. Deswegen sucht er Sportlerinnen, die bereit sind sich zu quälen und zu überwinden, die psychisch belastbar und zäh sind und die eine eiserne Disziplin und eine gute Einstellung zum Sport haben. (Tanakadate 2000c:105) Nicht nur sportliche Komponenten, wie technisches Können oder körperliche bzw. konditionelle Voraussetzungen, sind wichtig, sondern in erster Linie die Einstellung zum Sport und das Bewusstsein, dass man auf vieles verzichten muss, um die sich selbst auferlegten Ziele zu erreichen. Diese Gesamtheit an sportlichen und menschlichen Komponenten sind für die Trainer und die Firmen ausschlaggebende Faktoren bei der Aufnahme von Sportlern in ihre Judofirmenteams, v. a. wenn es sich um Teams handelt, die sich auf den Leistungssport konzentrieren.

Ein anderes Kriterium für die Aufnahme in ein Firmenteam kann die Zugehörigkeit zu einer Universität oder Oberschule sein, an der man seinen Abschluss gemacht hat. In der Befragung an die Trainer gab eine Trainerin bekannt, dass ihre Firma nur Sportlerinnen einer einzigen Universität aufnimmt und deswegen keine großangelegten Scout-Aktivitäten bei verschiedenen Wettkämpfen notwendig sind. (e. U.) In diesem Fall handelt es sich um die Firma Yakkusu Kea Sābisu (Firma für Pflegeservices) in der Präfektur Chiba, deren Sportlerinnen ihr Training gemeinsam mit den Studenten der Kokusai Budō Universität absolvieren. Die befragte Trainerin meinte in der Umfrage im Jahr 2008, dass ausschließlich Studenten von der Kokusai Budō Universität rekrutiert werden, aber im Jahr 2005 gab es auch noch eine Absolventin von der Tōkai Universität, die jedoch in ihrer Heimat-Oberschule (Präfektur Chiba) trainierte. (Manabe 2005:98) Das System wurde wahrscheinlich zwischenzeitlich geändert, und man nimmt ab nun nur mehr Studenten dieser einen

Universität auf, in der man auch gemeinsam trainiert, oder man konzentriert sich auf Sportlerinnen aus der Region, d. h. der Präfektur Chiba.

Es gibt viele Firmen in Japan, die aus Tradition nur Sportler aus bestimmten Schulen oder Universitäten aufnehmen, wie z. B. die Firma Shin-Nittetsu, die Absolventen der Meiji Universität, der Tōkai Universität, der Tenri Universität, der Tsukuba Universität, der Takushoku Universität und der Nittai Universität bevorzugt aufnimmt. (Tanakadate 2000a:113) Unter den hier angeführten finden sich fast ausschließlich die bereits traditionell starken „Judouniversitäten“, v. a. bei den Männern, wie Meiji, Tōkai, Tenri und Tsukuba wieder. In diesen Universitäten trainiert sozusagen die Elite des japanischen Judo und das Studium an einer dieser Universitäten zusammen mit guten sportlichen Leistungen garantiert zumeist die Aufnahme in ein starkes Firmenteam.

Es gibt zudem auch einige wenige Firmen, die ausschließlich Absolventen einer Oberschule aufnehmen und nicht Studenten von einer Universität rekrutieren. (Tanakadate 2001b:103) Warum man nur Absolventen von Oberschulen aufnimmt, wird nicht direkt angesprochen, aber es wird wahrscheinlich einen Zusammenhang mit der Ausbildung der spezifischen Fähigkeiten im Judo haben, denn Studenten, die vier Jahre in einem Universitätsteam trainiert haben und erst mit 22 Jahren in ein Firmenteam kommen, haben bereits ihren eigenen Stil des Judo entwickelt. Manche Firmen legen jedoch Wert darauf, die gesamte Ausbildung und den Stil des Judo auf ihre Art zu beeinflussen, um die Sportler auf den ihrer Meinung nach richtigen Weg zum großen Erfolg zu bringen.

Auch in der Frage der Aufnahmekriterien nach Schule oder Universität stellt die Firma SECOM wieder eine Ausnahme dar. Die Firma hat zwei Standorte, was das Judofirmenteam betrifft. Der Hauptsitz des Judoteams ist in Tokyo und in dieser Mannschaft gibt es nur Studenten, die nach dem Abschluss an ihrer Universität rekrutiert wurden. Demgegenüber werden in der Nebenstelle in Osaka nur Absolventen von Oberschulen aufgenommen, d. h. es handelt sich dabei um die Sportler in Ausbildung, die bei guter Entwicklung den Sprung in das Hauptteam in Tokyo schaffen und somit auch in der höchsten Liga antreten können. (Tanakadate 2001a:110) Die Firma schafft sich somit selbst starke Kandidaten für die erste Mannschaft und ist nicht ganz auf die Ausbildung von Sportlern durch andere Trainer und Sportinstitutionen angewiesen.

2.2.2.3. Anzahl der Sportler

Die Umfrage an die fünf Trainer ergab das Ergebnis, dass es eine Begrenzung in der Anzahl der Sportler gibt. Diese Begrenzung legt jedoch in 4 von 5 Fällen nicht fest, wie viele Sportler

jährlich aufgenommen werden dürfen, sondern sie bestimmt die ungefähre Gesamtzahl der Teammitglieder. Diese Grenze legt der Trainer in Kooperation mit dem Chef des Judoteams von Firmenseite fest. (e. U.) Ich nehme an, dass die Anzahl der Sportler abhängig ist von der Größe und den finanziellen Möglichkeiten der Firma, aber auch von sportlichen Faktoren, denn die Firmen-Mannschaftsmeisterschaften, die jährlich ausgetragen werden, sind verbunden mit großem Prestige für die jeweiligen Firmen. Der Trainer bzw. der Firmenvorstand wird das Judoteam mit so vielen Sportlern wie notwendig führen, um in der Meisterschaft wettbewerbsfähig zu sein und Siegeschancen zu haben.

Eine Firma kann jedoch immer nur so viele Sportler aufnehmen, die sie auch in der Lage ist, mit finanziellen Mitteln zu fördern. Diese finanziellen Möglichkeiten der Firmen, um den Betrieb eines Firmensportteams zu sichern, war in den 1990er-Jahren das große Problem vieler Firmen, woraufhin viele Firmensportteams aufgelöst oder stillgelegt wurden, wie in Kapitel 3 noch genauer analysiert werden wird.

Da die Anzahl der Gesamtmitglieder festgelegt wird, können in einem Jahr, in dem viele der Firmensportler ihre Karriere beenden, wieder mehr Sportler aufgenommen werden. Die Zahl der Aufnahmen orientiert sich immer an der Gesamtzahl. Das größte von mir untersuchte und hier beschriebene Team ist Ryōtokuji Gakuen mit 22 männlichen und 9 weiblichen Sportlern im Jahr 2008. (Ryōtokuji Gakuen 2008

<http://www.ryotokuji.ac.jp/HP/judoHP/html/ryotoku-buin.html>) Im Gegensatz dazu hatte das kleinste Team, nämlich Mikihouse (Kinderbekleidungshersteller) aus Osaka, lediglich einen männlichen und einen weiblichen Sportler im Judo. (Mikihouse 2008

http://www.mikihouse.co.jp/miki_sports/player/) Dazu muss man jedoch sagen, dass es sich bei Mikihouse um eine Ausnahme im Judofirmensport handelt, denn diese Firma nimmt nur Vertragssportler aus verschiedenen Sportarten auf, und zwar aktuell zwei aus der Sportart Judo. Daraus ergibt sich selbstverständlich, dass Mikihouse nicht an den Firmen-Mannschaftsmeisterschaften teilnimmt, aber nichtsdestotrotz ist die Firma ein wichtiger Bestandteil im japanischen Judofirmensport, da diese den dreifachen Olympiasieger Nomura Tadahiro unter Vertrag hat. Außerdem ist an der Firma Mikihouse sehr gut die neue Tendenz des Firmensports in Japan mit der Aufnahme von Vertragssportlern erkennbar, wie im Kapitel 2.2.3.1, wo es um die verschiedenen Anstellungsverhältnisse geht, beschrieben werden wird.

Im Durchschnitt haben die Firmenmannschaften, die in der ersten japanischen Firmenmannschaftsliga antreten, in etwa zwischen zehn und fünfzehn Sportler: 14 Männer bei Shin Nittetsu (Shin Nihon Seitetsu Kabushiki Gaisha Hirohata Seitetsusho 2008 <http://www.nsc.co.jp/hirohata/judo/member.html>), 12 Frauen bei Mitsui Sumitomo Kaijō

(Finanz- und Versicherungsdienstleistungen) (Mitsui Sumitomo Kaijō 2008 <http://www.ms-ins.com/csr/sports/judo/profile.html>), 11 Frauen bei Komatsu (KOMATSU 2008 <http://www.komatsu.co.jp/CompanyInfo/judo/members>), 11 Männer und 3 Frauen bei ALSOK Sōgō Keibi Hoshō (ALSOK Sōgō Keibi Hoshō 2008 http://www.alsok.co.jp/company/sports/judo_member.html) und 10 Männer und 7 Frauen bei SECOM (SECOM 2008 <http://www.secom.co.jp/sports/judo/member.html>) im Jahre 2008. Dazu muss man sagen, dass es bei der Mannschaftsmeisterschaft der Firmenteams Unterschiede in der Teamzahl zwischen Männern und Frauen gibt. Bei den Männern besteht eine Mannschaft in allen drei Ligen aus fünf Kämpfern. Bei den Frauen sind es in der ersten Liga fünf Sportlerinnen, in der zweiten jedoch nur drei. (Kindai Jūdō 2008a:85-86) Daher sind Männerteams von Firmen in der Regel etwas größer als solche der Frauen bzw. es gibt kaum Männerteams mit weniger als zehn Mitgliedern, da man bereits fünf Kämpfer plus genügend Ersatzleute im Falle von Verletzungen braucht, während man beim Antritt in der zweiten Frauenliga bereits mit insgesamt fünf Sportlerinnen (drei Kämpferinnen plus zwei Ersatzleute) auskommen würde.

Die Gesamtzahl bei japanischen Judofirmenteams wird also in etwa festgelegt, und in diesem Rahmen versuchen die Trainer bzw. die Firma selbst ihre Neuaufnahmen von Sportlern zu koordinieren. Durch die Beendigung der sportlichen Karriere von älteren Sportlern werden Plätze frei für junge, und außerdem werden Aufnahmen immer im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit in der Mannschaftsmeisterschaft der Firmenteams gut durchdacht, um das Firmenteam Nr. 1 in Japan werden zu können.

2.2.3. Arbeit und Sport

Unter den Absolventen von Universitäten oder Oberschulen, die im Judosport verbleiben, unterscheidet man in Japan fünf Typen von Sportlern. Der erste Typ wird im Japanischen „*jūdo yūsen gata*“ (= Typ, der vorrangig Judo betreibt) genannt, und es handelt sich dabei um Sportler, dessen Lebensmittelpunkt der Judosport ist, und die zwar einer Firma angehören, dort jedoch keiner Arbeit nachgehen. Der zweite Typ „*jūdo yūsen sukoshi shigoto gata*“ (= Typ, der vorrangig Judo macht, aber auch ein wenig arbeitet) macht vorrangig Judo, aber arbeitet auch in einem Ausmaß, dass es dem Training nicht schadet. Der dritte Typ arbeitet vorrangig, aber trainiert zwei- bis dreimal pro Woche und heißt „*shigoto yūsen sokosoko jūdō*“ (= Typ, der vorrangig arbeitet und weniger, aber regelmäßig trainiert). Die vierte Form ist die Umkehrung aus der zweiten Form, d. h. man arbeitet in erster Linie, trainiert manchmal und nimmt aus Spaß am Sport an Wettkämpfen teil. Dieser Typ heißt „*shigoto yūsen sukoshi*

jūdō gata“ (= Typ, der vorrangig arbeitet und nur manchmal trainiert). Die fünfte und letzte unter diesen Typen ist die mit den größten Anstrengungen verbundene und aufwendigste Variante für die betroffenen Angestellten bzw. Sportler, denn dieser Typ arbeitet Vollzeit, nimmt jedoch auch den Sport ernst und trainiert somit täglich. Es handelt sich um den Typ „*jūdō mo shigoto mo isshōkenmei gata*“ (= Typ der sowohl im Sport als auch in der Arbeit das Beste gibt). (Manabe 2005:98)

Im japanischen Judosport gibt es nach dem Abschluss der schulischen Ausbildung und dem Eintritt in das Berufsleben also einige Möglichkeiten, mit dem Judo weiterzumachen. Es gibt, wie bereits erwähnt, zahlreiche Judofirmenteam in Japan, die zumindest eine dieser Möglichkeiten der Verbindung von Arbeit und Sport anbieten, und die Sportler können nach eigenen Bedürfnissen und Wünschen, d. h. je nachdem, in welcher Art und Weise sie dem Sport weiterhin erhalten bleiben möchten und wie wichtig ihnen ein richtiger Beruf und Arbeitsplatz neben dem Sport ist, die Aufnahme in ein Judofirmenteam anstreben.

Nach der kurzen Beschreibung der möglichen Methoden der Verbindung von Arbeit und Sport im Fall der Sportler möchte ich als nächstes auch den Betätigungsbereich des Trainers in einer Firma behandeln, da die Frage nach einer Beschäftigung in der Firma neben der Tätigkeit als Firmentrainer auch von Interesse ist. Über die Arbeit der Trainer in der Firma gibt es nur wenige Informationen und dieses Thema wird in den Beschreibungen der Firmensportteams kaum behandelt, da in erster Linie die Anstellungsverhältnisse und das Zusammenspiel von Arbeit und Sport der Firmensportler von Bedeutung sind. Außerdem gab es in der Befragung an die Trainer über die Häufigkeit und die Art der Arbeit der Firmentrainer einige Unregelmäßigkeiten und mögliche Missverständnisse, sodass die Ergebnisse daraus mit Vorsicht behandelt werden müssen.

Prinzipiell gaben alle fünf befragten Trainer an, neben der Arbeit als Trainer im Judofirmenteam einer Tätigkeit innerhalb der Firma nachzugehen. Aufgrund der Inhalte zweier Antworten scheint mir jedoch, dass 2 der 5 Trainer dabei die Häufigkeit und die Art der Arbeit der Sportler, und nicht die der Trainer, beschreiben. Aus den restlichen drei Antworten geht hervor, dass einer fünf Tage und einer drei Tage pro Woche arbeitet. Der fünfte Trainer gab keine Angaben zur Häufigkeit der Arbeit. Eine befragte Person gab eindeutig den Inhalt der Arbeit der Sportler und die der Trainer an, und meinte, dass sie als Trainerin in der Personalabteilung tätig und daher in erster Linie für die Ausbildung der neuen Angestellten zuständig sei. Weitere Arbeitsbereiche waren Bürotätigkeiten und Erledigungen für das Judofirmenteam. Die Vermutung, dass 2 der 5 Trainer eventuell Angaben zu den Sportlern gemacht haben könnten, kommt daher, dass einer meinte, dass man fünf Tage in der

Woche arbeitet und zwar hauptsächlich mit Inhalten, die „den Übergang in das Berufsleben nach dem Ende der sportlichen Karriere erleichtern“. Der zweite Trainer antwortete, dass sich die „Arbeitstätigkeiten je nach Posten in der Firma ändern“, und ich denke, dass der Trainer die verschiedenen Arbeitsinhalte der Sportler gemeint hat. (e. U.) Die eventuell nicht auf die Trainer zutreffenden Angaben aus dieser Frage lassen es nicht zu, zu behaupten, dass alle Trainer neben der Trainertätigkeit einem Beruf in der Firma nachgehen. Die Angaben der anderen drei Befragten sind jedoch sehr eindeutig, und deshalb ist es anzunehmen, dass viele Trainer, wie die meisten Sportler, auch einen Arbeitsplatz in der Firma haben. Jede Firma wird individuell den Arbeitsbereich ihrer Firmentrainer festlegen.

Die Frage, ob in den Arbeitsbereich der Firmentrainer nur Aufgaben bezüglich des Judofirmenteam fallen oder auch allgemein Arbeitsbereiche der Firma betroffen sind, lässt sich anhand einiger weniger Beispiele aus den Beschreibungen der Firmenteam konkretisieren. Bei Heisei Kanzai (Security-Firma) ist der Cheftrainer gleichzeitig auch der Chef einer wichtigen Abteilung in der Firma, der Trainer jedoch nur mehr für Belange und Aktivitäten des Judoteams verantwortlich. Während der Trainer zunächst auch noch geschäftlich für die Firma tätig war, ist er nun hauptberuflich für das Judofirmenteam abgestellt. (Tanakadate 2000b:111) Auch bei ALSOK Sōgō Keibi Hoshō betreffen die Tätigkeiten des Trainers in erster Linie Aufgaben für das Judofirmenteam. Sie organisieren das Training der Sportler, sind verantwortlich für optimale Trainingsbedingungen und die Scouttätigkeiten für die Neuaufnahmen. (Manabe 2002g:99) Es ist anzunehmen, dass die Trainer zwar in erster Linie für das Wohl und den Erfolg des Judofirmenteam verantwortlich sind und dafür die Schaffung der optimalen Bedingungen ihre wichtigste Aufgabe ist, aber wie ich auch den Umfragen an die Firmentrainer in einigen wenigen Punkten entnehmen konnte, wird ein Teil der Trainer auch einen Arbeitsplatz in der Firma neben ihrer Trainertätigkeit haben.

Darüber hinaus besetzen viele Firmentrainer auch eine Trainerposition im Japanischen Judoverband. Diese Anstellungen werden jedoch individuell festgelegt oder können auch nur auf ehrenamtlicher Basis erfolgen. Auch die tatsächlichen Betätigungsfelder können je nach Art der Anstellung variieren, wie z. B. im Falle eines befragten Trainers, der angab, zwar in der Firma Asahi Kasei als Firmentrainer angestellt zu sein, jedoch ausschließlich als Nationaltrainer der Japanischen Männernationalmannschaft zu arbeiten. Das Gehalt bezieht er zwar von der Firma, dieses besteht jedoch aus einem großen Teil nur aus Sportförderungsgeldern des Japanischen Olympischen Komitees, das über die Firma ausbezahlt wird. (e. U.) Die Tatsache, dass Firmentrainer zumeist auch als Trainer des

Japanischen Judoverbandes tätig sind, verstärkt wiederum die Annahme, dass der Firmensport in Japan eine große Rolle für die Ausbildung des Leistungssports im Judo spielt, und spiegelt sich auch darin wieder, dass ein Großteil der Ausnahmeathleten bzw. auch Trainer aus diversen Firmenteams kommen.

In der Folge werde ich nun die verschiedenen Anstellungsverhältnisse der japanischen Judofirmensportler näher beschreiben und zeigen, wie sich diese in den letzten Jahren verändert haben. Darüber hinaus werde ich noch andere Punkte betreffend die Verbindung von Arbeit und Sport, wie z. B. den Verbleib in der Firma im Zusammenhang mit dem Einfluss der sportlichen Leistungen, die Arbeitsaufgaben der Sportler und auch die Lebens- und Trainingsbedingungen der Sportler in einem Firmenteam genauer beschreiben.

2.2.3.1. Anstellungsverhältnisse

17 der 19 befragten männlichen und weiblichen Sportler gaben an, dass sie neben dem Judo auch einer Arbeit in der Firma nachgehen. Ein Teil davon arbeitet drei Tage pro Woche nur vormittags, während der andere Teil eine Fünf-Tage-Woche in ihrem Beruf hat. Die restlichen 2 der 19 Befragten hatten keinen Arbeitsplatz, sondern sagten, dass Judo ihre Arbeit sei, d. h. sie waren nicht verpflichtet neben dem Sport zu arbeiten. (e. U.) Aus der vorhin beschriebenen Einteilung der fünf Typen bezüglich der Verbindung von Arbeit und Sport handelt es sich bei den befragten Sportlern um die Typen eins und zwei, wobei Typ eins gar nicht arbeitet, während Typ zwei in geringem Ausmaß einer Arbeit nachgeht. Für beide Formen steht der Sport, in diesem Fall Judo, im Mittelpunkt ihres Lebens.

Die formelle Bezeichnung für den ersten Typ Firmensportler, der zwar einen Vertrag, jedoch keinen Arbeitsvertrag, mit der Firma eingeht, nicht arbeitet und sich nur auf den Sport konzentrieren kann, heißt *keiyaku senshu* (= Vertragssportler). Da Vertragssportler allgemein durch die zeitliche Begrenzung ihres Vertrages und aufgrund der Tatsache, dass sie keinen Arbeitsplatz im allgemeinen Sinn in der Firma haben, keine gesicherte Anstellung nach der sportlichen Karriere haben, ist ihr Jahresgehalt um zwanzig bis dreißig Prozent höher als jenes der normal angestellten Firmensportler. Außerdem unterscheidet man bei Vertragssportlern zwischen sog. *shokutaku senshu* (= außerordentlich angestellte Sportler) und *puro keiyaku senshu* (= Profi-Vertragssportler). Der außerordentlich angestellte Sportler ist ein Arbeitnehmer mit einem zeitlich befristeten Vertrag, der jedes Jahr erneuert werden muss oder aber auch gekündigt werden kann. Im Gegensatz dazu geht der Profi-Vertragssportler keinen normalen Arbeitsvertrag, sondern lediglich einen zivilrechtlichen Vertrag mit der Firma ein, und ist somit kein Arbeitnehmer, sondern Unternehmer bzw. Geschäftsmann.

(Watanabe 2005:213, 216-217) Zu den Vertragssportlern möchte ich anmerken, dass in den Berichten über japanische Judofirmenteams aus der Zeitschrift *Kindai Jūdō* immer wieder Sportler, die nicht arbeiten und nur ihren Sport ausüben, jedoch eine formale Anstellung in der Firma haben, als *keiyaku senshu* (= Vertragssportler) bezeichnet werden, diese Art der Anstellung nach Watanabe (2005) jedoch *senshu shain* (= Sport vor Arbeit-Typ) genannt werden, wie in diesem Kapitel in weiterer Folge noch genauer beschrieben werden wird. Ich werde die unterschiedlichen Anstellungsformen der japanischen Judosportler nach der Kategorisierung von Watanabe bezeichnen, d. h. ich werde Sportler, die nicht arbeiten, aber trotzdem eine formale Anstellung in der Firma haben, nicht als *keiyaku senshu* bzw. Vertragssportler, sondern als *senshu shain* bzw. „Sport vor Arbeit-Typ“ bezeichnen.

Im japanischen Judo kommen die zwei Arten von Vertragssportlern nach Watanabe (2005) kaum vor bzw. es sind mir weder in meiner Befragung als auch in den zahlreichen Berichten über japanische Firmensportteams richtige Vertragssportler untergekommen. Nur aufgrund einiger Recherchen auf der Homepage der Firma Mikihouse in Osaka weiß ich, dass diese Firma ausschließlich Vertragssportler, die keine formale Anstellung in der Firma haben, aus verschiedenen Sportarten anstellt, und zwar 14 Sportler aus verschiedenen Sportarten im Jahr 2007, darunter zwei Judokas, nämlich den bereits erwähnten dreifachen Olympiasieger Nomura Tadahiro und die Weltmeisterin aus dem Jahr 2005 Shintani Midori, die jedoch im April 2008 ihre aktive Karriere beendete. (Mikihouse 2008

http://www.mikihouse.co.jp/miki_sports/player) Mir liegen jedoch keine Informationen vor, welche Verpflichtungen die Sportler bei so einem Vertrag mit einer Firma eingehen, aber ich vermute, dass es sich in erster Linie um Werbetätigkeiten für die Firma handelt bzw. dass die Sportler als Werbeträger eingesetzt werden. Ich könnte mir vorstellen, dass Vertragssportler bei Events für ihre Firma auftreten und mit ihrer Popularität werben.

Die zweite Art der Vertragssportler, nämlich der außerordentlich angestellte Sportler, ähnelt im Fall des japanischen Firmensports vom Anstellungsverhältnis aus gesehen sehr den sog. *seishain* (= ordentlich Angestellter), die wiederum in zwei Untertypen unterteilt werden, wie in weiterer Folge noch erläutert werden wird. Der einzige Unterschied besteht im Anstellungszeitraum, d. h. ob die Zeit der Anstellung befristet ist oder nicht. Im Fall des *shokutaku senshu* ist die Anstellung mit einem Jahr befristet, während jene der ordentlich Angestellten in den meisten Fällen auch über die sportliche Karriere hinaus gesichert ist. Bei den ordentlich angestellten Firmensportlern unterscheidet man, wie auch bei den Vertragssportlern, zwei Arten von Typen. Auf der einen Seite gibt es den sog. *shain senshu* (= Arbeit vor Sport-Typ), der nicht während der Arbeitszeit trainiert, sondern sich erst nach der

Erledigung der beruflichen Verpflichtungen seinem Sport widmen kann. Auf der anderen Seite gibt es den bereits erwähnten *senshu shain* (= Sport vor Arbeit-Typ), der zwar als ordentlicher Angestellter aufgenommen wird, aber entweder den ganzen Tag oder zumindest den Nachmittag zur freien Verfügung für das Training hat bzw. gar nicht oder nur vormittags an einigen Tagen der Woche arbeitet. (Watanabe 2005:213, 216-217)

Die häufigste Anstellungsform im japanischen Judo, v. a. was den Bereich des Leistungssports betrifft, den ich hier hauptsächlich behandle, ist wohl der *senshu shain*, d. h. der „Sport vor Arbeit-Typ“. Auf die Frage, ob sie einer Arbeit neben dem Judo nachgehen, antworteten, wie bereits erwähnt, 17 der 19 befragten Sportler, dass sie entweder drei Tage oder sogar fünf Tage in der Woche arbeiten, während nur zwei sagten, dass ihre Arbeit das Judo ist. Was jedoch alle gemeinsam haben, ist eine Anstellung als ordentlicher Angestellter in einer Firma, und somit fallen alle in die Kategorie der sog. *senshu shain*. (e. U.)

Bei Ryōtokuji Gakuen sind alle Judokämpfer als Personal der Firma geführt, aber müssen nicht arbeiten, sondern lediglich fleißig trainieren, um sportliche Leistungen zu erbringen. (Manabe 2003e:106) Auch bei Heisei Kanzai werden Sportler, deren Arbeit Judo ist, aufgenommen. Diese Art der Anstellung wurde allerdings erst eingeführt, als das Judofirmenteam bereits im zweiten Jahr nach seiner Gründung die dritte Liga gewinnen und im darauffolgenden Jahr mit zwei angetretenen Teams sowohl die zweite als auch die dritte Liga für sich entscheiden konnte. Aufgrund dieser großen Erfolge beschloss der Firmenchef, seine Angestellten nicht mehr mit Arbeit zu belasten, sondern ihnen diese zu erlassen und die Aktivitäten im Judo als deren Arbeit anzusehen. (Tanakadate 2000b:110) Das dritte Team im japanischen Judofirmensport, dessen Sportler nicht arbeiten müssen, ist Jieitai Taiiku Gakkō. Dort wird allen Sportlern ein Umfeld geboten, wo sie sich ausschließlich mit Judo und dem Training beschäftigen können bzw. das von ihnen auch gefordert wird. Denn es wird nach jedem Jahr über den Weiterverbleib entschieden, und dieser ist abhängig von den sportlichen Leistungen. Deswegen werden den Sportlern keine anderen Pflichten oder Aufgaben auferlegt. (Manabe 2003c:101) Diese hier angeführten Beispiele stellen den ersten Typ der *senshu shain* dar, die den ganzen Tag für den Sport zur freien Verfügung haben und nicht arbeiten müssen.

Auch die zweite Form, bei der die Sportler an einigen Tagen der Woche vormittags arbeiten müssen, den Rest des Tages jedoch frei für das Training haben, ist in Japan sehr weit verbreitet, und stellt für mich die ursprüngliche, klassische Form des japanischen Firmensports dar. Bei den Frauentteams Komatsu und Mitsui Sumitomo Kaijō sind ausschließlich *senshu shain*, die zumindest halbtags an drei bis fünf Tagen der Woche arbeiten, angestellt. Doch das war zumindest bei Komatsu nicht immer so, denn noch im

Jahre 2000 arbeitete ein Teil gar nicht, während ein Teil wenigstens vormittags arbeitete und erst danach sein Training absolvierte. (Tanakadate 2000c:103) Wie aus der schriftlichen Befragung jedoch hervorging, arbeiten nun alle Sportlerinnen der Firma Komatsu drei Tage in der Woche vormittags und haben den Rest ihrer Zeit frei für das Training. (e. U.) Bei Mitsui Sumitomo Kaijō gibt es eine Fünf-Tage-Woche, wobei sie täglich bis Mittag arbeiten, und danach erst das Training beginnt. Es wird Wert darauf gelegt, sowohl den Sport als auch die Arbeit zu forcieren, v. a. für die berufliche Karriere nach dem Sport. (Tanakadate 2001b:103) Ein Beispiel aus dem Männerjudo für diesen Typ von Firmensportlern ist die Firma Asahi Kasei, in der dem Bereich der Arbeit neben dem Sport besonders große Bedeutung beigemessen wird. Bei Asahi Kasei müssen die Sportler sehr hart arbeiten. In anderen Firmen ist es oft so, dass alle Sportler in eine Abteilung eingeteilt werden, ihnen dort aber kaum Arbeit auferlegt wird. Im Gegensatz dazu arbeiten die Judokämpfer von Asahi Kasei viel, und darüber hinaus werden von ihnen auch noch gute sportliche Leistungen mit dem Endziel des Gewinnes der Goldmedaille bei Olympischen Spielen erwartet. (Ōno 2000:30-31) Es kommt sogar oft vor, dass die Sportler nach dem Training wieder in die Firma zurückkehren, um Überstunden zu machen, wenn Arbeit liegen geblieben ist. Das wäre in anderen Firmen bei Firmensportlern undenkbar, bei Asahi Kasei ist diese Handhabung von Arbeit und Sport normal. (Ōno 2000:200)

Ähnlich wie bei Komatsu im Jahr 2000 stellt die Firma ALSOK Sōgō Keibi Hoshō auch heute noch Sportler nach zwei Arten der Anstellung ein. Ein Teil arbeitet nicht und kann sich nur auf den Sport konzentrieren, während der größere Teil der Firmensportler neben dem Sport auch noch arbeitet. Die Arbeitszeit ist jedoch individuell frei einteilbar, um Trainingszeiten einhalten zu können bzw. es ist auch erlaubt, früher mit der Arbeit aufzuhören, um mehr Zeit für das Training zu haben. Der Firmenchef überlässt die gesamte Verantwortung für die Einteilung von Arbeit und Training den Sportlern, denn sie sind diejenigen, die wissen müssen, was sie nach dem Ende der sportlichen Karriere machen wollen. Um nach dem Sport auch im Beruf erfolgreich zu sein und v. a. schnell den Anschluss finden zu können, ist es notwendig, bereits während der sportlichen Karriere zu arbeiten, um sich daran zu gewöhnen. Deswegen lässt der Firmenchef seinen sportlichen Angestellten freie Hand in der Findung der Balance zwischen Arbeits- und Trainingszeit und den Sportlern scheint die Wichtigkeit eines Berufes neben dem Sport auch bewusst zu sein. (Manabe 2002g:100)

Eine Ausnahme unter den von mir befragten Firmensportteams stellt mit Sicherheit das Judofirmenteam von Yakkusu Kea Sābisu dar. Dessen Sportler sind solche des fünften

Typs aus der in der Einleitung des Kapitels 2.2.3 über Arbeit und Sport angeführten fünf Formen des Firmensports im Judo in Japan. Die Mitglieder des Frauenteam von Yakkusu Kea Sābisu arbeiten Vollzeit und haben erst danach Zeit für das Training. Nichtsdestotrotz trainieren sie täglich mit den Studenten der Kokusai Budō Universität in der Präfektur Chiba. (Manabe 2005:98) In den meisten Fällen, wo Firmensportler Vollzeit arbeiten müssen, trainieren sie nur unregelmäßig, höchstens zwei- bis dreimal pro Woche oder nur an den Wochenenden. In dieser Hinsicht stellt Yakkusu Kea Sābisu sicherlich eine der wenigen Ausnahmen dar, wo die Arbeit und der Sport gleichgestellt sind, und zwar auf einem sehr hohen Level.

Um die unterschiedlichen Anstellungsverhältnisse im Judo firmensport in Japan zusammenzufassen, unterteilt man zunächst zwischen *seishain*, den ordentlich Angestellten unter den Sportlern, und den *keiyaku senshu*, den Vertragssportlern. Bei beiden Typen gibt es eine weitere Unterteilung, sodass es insgesamt vier verschiedene Anstellungsformen gibt. Im japanischen Judo gehören die meisten Firmensportler dem Typ *senshu shain* an, bei dem der Sport Vorrang vor der Arbeit hat. Dabei unterscheidet man wiederum zwischen denjenigen, die gar nicht arbeiten müssen und denjenigen, die zumindest halbtags an drei bis fünf Tagen pro Woche am Arbeitsplatz in der Firma verbringen. Vertragssportler im japanischen Judo sind noch sehr dünn gesät, aber diese Form könnte schon bald den ursprünglichen, klassischen Firmensport überholen.

2.2.3.2. Verbleib in der Firma

Im Zusammenhang mit den verschiedenen Anstellungsverhältnissen der Firmensportler und der Verbindung von Arbeit und Sport steht der Verbleib in der Firma. Es stellt sich die Frage, in welchem Verhältnis Arbeit und Sport in Bezug auf ihre Wertigkeit für die Firma stehen und ob sportliche Leistungen einen Einfluss auf die Anstellung als Firmensportler haben oder nicht. Können Sportler mit unzureichendem sportlichen Erfolg von der Firma gekündigt werden oder ist ihre Anstellung unabhängig von Ergebnissen bei Wettkämpfen bis zum Ende der sportlichen Karriere bzw. auch darüber hinaus gesichert?

Aus den Antworten von 19 Befragten, woraus zwei Stimmen wegen einer Nichtbeantwortung und einer nicht eindeutigen Antwort nicht gültig waren und daher nicht in die Auswertung einbezogen werden konnten, gaben insgesamt 12 Personen an, dass sportliche Leistungen keinen Einfluss auf den Verbleib in der Firma haben und sie bis zum Ende der sportlichen Karriere auf jeden Fall bleiben können. Die restlichen 4 Befragten meinten, dass

die Ergebnisse im Sport zwar Einfluss auf den Verbleib als Sportler hätten, sie jedoch auf jeden Fall als Angestellte in der Firma bleiben könnten. (e. U.)

Von den vier Personen, die antworteten, dass der Verbleib abhängig ist von sportlichen Leistungen, sind zwei männliche Sportler von Ryōtokuji Gakuen, wo die Sportler nicht arbeiten müssen, sondern Judo ihre Arbeit ist. In einer Firma wie Ryōtokuji Gakuen, wo der Sport absolute Priorität hat und nicht gearbeitet werden muss, ist selbstverständlich die sportliche Leistung von großer Bedeutung, da die Sportler perfekte Trainingsbedingungen vorfinden, darüber hinaus die volle Unterstützung für ihre sportlichen Aktivitäten haben und für diese auch bezahlt werden.

Ähnlich ist das System bei Jieitai Taiiku Gakkō, wo jedes Jahr über den Weiterverbleib der Spitzensportler im Leistungssportprogramm entschieden wird. Die Kriterien für den Verbleib sind sportliche Ergebnisse und die Trainer entscheiden darüber, ob die Sportler in der Lage sind, die Stellung in der absoluten Spitze des Sports zu halten. Für Sportler, die noch nicht ganz an der Spitze angekommen sind, müssen die Trainer abschätzen können, ob sie noch Fortschritte in ihrer Entwicklung machen können oder bereits am Limit angekommen sind und keine Leistungssteigerung mehr möglich ist. (Manabe 2003c:99) Die zwei Vertreter des japanischen Firmensports im Judo Ryōtokuji Gakuen und Jieitai Taiiku Gakkō, die aufgrund ihrer ausschließlichen Konzentration auf den Sport eine Ausnahme darstellen, legen großen Wert auf sportliche Leistungen und diese beeinflussen den Weiterverbleib. Im Gegensatz dazu wird in keinem anderen Bericht über ein Judofirmenteam erwähnt, dass Sportler bei unzureichenden sportlichen Leistungen gekündigt werden.

Einen Beweis dafür bringt auch das Ergebnis aus einer Frage an den Firmenvorstand, ob die Firma das Recht hätte, Sportler mit schlechten Ergebnissen im Judo zu kündigen bzw. wenn ja, ob sie davon tatsächlich Gebrauch machen würden. Beide Firmenverantwortlichen antworteten, dass es in ihrer Firma nicht vorkommt, dass Sportler bei ungenügenden sportlichen Leistungen gekündigt werden würden, da sie in erster Linie als normale Angestellte aufgenommen werden. (e. U.)

Da bei den Firmenvorständen nur solche von japanischen Frauenfirmenteams befragt werden konnten, kann man dieses Ergebnis nicht allgemein auf alle Firmenteams anwenden, aber es scheint, dass in den Fällen, wo die Sportler als *senshu shain*, die zumindest einige Stunden pro Woche an ihrem Arbeitsplatz verbringen, in der Firma angestellt sind und der Verbleib in der Firma unabhängig von sportlichen Leistungen bis zum Ende der sportlichen Karriere gesichert ist. In solchen Firmen, wo der Sport höchste Priorität hat und die Sportler deswegen keiner Arbeit nachgehen müssen, gewinnen die sportlichen Leistungen mehr an

Bedeutung und beeinflussen daher auch den Verbleib als Sportler. Die Anstellung als solches, auch wenn man während der aktiven sportlichen Karriere keiner Arbeit nachgeht, scheint unabhängig von der Art des Anstellungsverhältnisses in jeder Firma auf jeden Fall gesichert zu sein.

2.2.3.3. Arbeitsaufgaben

Nachdem doch ein Großteil der japanischen Firmensportler im Judo neben der Sportausübung einer Arbeit nachgeht, möchte ich nun deren Arbeitsaufgaben näher beschreiben.

Von den befragten weiblichen Sportlerinnen gaben 11 von 15 an, dass ihre Tätigkeit in der Firma aus Büroarbeiten verschiedener Art bestehen. Sie erwähnten u. a. die Annahme von Telefongesprächen und Dateneingaben in ein Computersystem. Auch bei den männlichen Befragten ergab die Umfrage bei 2 von 4 Sportlern ein ähnliches Ergebnis, denn auch ihre Arbeit betraf hauptsächlich Büroarbeiten mit u. a. Eingaben von Daten in den Computer, wie einer der Befragten näher ausführte. (e. U.) Des weiteren hatten drei weibliche Befragte, die aus derselben Firma kamen, Verkaufstätigkeiten in einer Filiale ihrer Firma zu machen. (e. U.) Im Bericht über die gleiche Firma (Yakkusu Kea Sābisu) jedoch ist die Rede von Pflegerinnen, da es sich um eine Firma für Pflegeservices handelt. Darin wird beschrieben, dass auch die Judokämpferinnen bei der Tagespflege von pflegebedürftigen Menschen oder bei leichtem Muskelaufbautraining von alten Patienten helfen. (Manabe 2005:97-98) Wenn man sich, wie ich in weiterer Folge dieses Kapitels erläutern möchte, die Arbeitsinhalte der Sportler von anderen Firmen ansieht, wird auch hier klar, dass die Sportler nicht gemeinsam in einer einzigen Abteilung arbeiten, sondern dass sie verschiedenen Abteilungen zugeteilt sind, und somit jeder andere Tätigkeiten ausführen muss. Im Fall von Yakkusu Kea Sābisu umfassen diese Tätigkeiten sowohl Pflegeservices als auch Verkaufstätigkeiten in den Filialen der Firma.

Eine Sportlerin gab in der Befragung an für Werbetätigkeiten zuständig zu sein. Sie gibt zwar nicht näher an, welche Tätigkeiten sie dabei tatsächlich zu übernehmen hat, z. B. Büroarbeit im Zusammenhang mit Werbung und Reklame für die Firma, oder ob sie selbst als Gegenstand der Werbung für die Firma eingesetzt wird, z. B. Teilnahme an Firmenevents oder in Werbespots. Da es sich meines Wissens nach bei dieser Person um eine sehr erfolgreiche Sportlerin (Olympiasiegerin 2004 und zahlreiche WM-Medaillen zum Zeitpunkt der Befragung, danach auch Olympiasiegerin 2008) handelt, könnte man daraus folgern, dass besonders herausragende und v. a. bekannte, populäre Sportler in erster Linie für Werbezwecke eingesetzt werden, um die Bekanntheit und das Image der Firma zu steigern.

Den Schluss ziehe ich aus dem Grund, dass diese Befragte die Einzige aus ihrer Firma ist, die nicht eine Bürotätigkeit als Arbeitsinhalt angegeben hat und sie gleichzeitig die Einzige in der Judomannschaft ist, die bereits Erfolge bei Großereignissen, wie Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften, vorzuweisen hat.(e. U.) Die Ziele, die eine Firma mit der Haltung eines Sportteams verfolgt, können unterschiedlich sein, aber eines dieser Ziele ist eindeutig die Werbung für die Firma. Durch TV-Übertragungen von Spielen oder Wettkämpfen oder durch die Berichterstattung in Zeitungen oder Zeitschriften erhofft sich die Firma eine Steigerung des Bekanntheitsgrades ihres Firmennamens bzw. in weiterer Folge eine Verbesserung ihres Images. (Watanabe 2005:206-207) Es ist daher durchaus anzunehmen, dass diese Sportlerin als Werbeobjekt der Firma eingesetzt wird, um durch ihre Popularität und ihre großartigen Erfolge den Bekanntheitsgrad der Firma zu steigern und auch das Image dieser zu verbessern.

Die Arbeitsaufgaben der Firmensportler sind also individuell, d. h. je nach Firma unterschiedlich und können verschiedenste Tätigkeiten umfassen. Bei SECOM arbeiten die Männer unter den Sportlern in der Inspektion und Wartung des Security-Systems. Wenn sie in die Firma eintreten, eignen sie sich in einer Schulung das dafür notwendige Fachwissen an. Im Gegensatz dazu arbeiten die Sportlerinnen von SECOM in der Geschäftsführung, d. h. ihre Arbeitsinhalte werden hauptsächlich Büroarbeiten umfassen. (Tanakadate 2001a:111) Auch bei Daikoro (Druckfirma für Alben, Postkarten, usw.) sind die Sportler auf verschiedene Abteilungen aufgeteilt. Ein Teil davon ist ausschließlich für die Verwaltung und Leitung des firmeneigenen Dōjō (= Trainingshalle für Kampfsportarten) zuständig. Der Großteil hat jedoch einen Arbeitsplatz, der nicht direkt in Verbindung mit Judo steht. (Tanakadate 2001f:121) Eine Firma, wo auch schwere körperliche Arbeit von den Sportlern verrichtet werden muss, ist Shin Nittetsu. Diese Firma ist, wie bereits erwähnt, der größte japanische Stahlproduzent und entstand 1970 aus der Fusion von Yawata-Stahl und Fuji-Stahl. Die Judokämpfer dieser Firma nehmen auch verschiedene Arbeitsplätze ein und einige arbeiten in Fabriken an verschiedenen Standorten, d. h. sie arbeiten sozusagen in der Stahlproduktion. Weitere Tätigkeiten sind die Buchhaltung, die Qualitätskontrolle oder auch Anlagentechnologie. (Tanakadate 2000a:111)

Der nächste Punkt betrifft die Sportler, die nicht arbeiten müssen, sondern deren Arbeit der Sport ist. Zwei männliche Sportler sagten, dass ihre Arbeit Judo sei. Sie haben den ganzen Tag zur freien Verfügung für ihren Sport, d. h. ihre Arbeitsaufgabe ist sozusagen die Ausübung des Sports verbunden mit der Erbringung sportlicher Leistungen. (e. U.) Unter den hier beschriebenen Teams betrifft dieser Typ Firmensportler die Firmen Heisei Kanzai, Jieitai Taiiku Gakkō und auch Ryōtokuji Gakuen. Bei letztgenannter Firma bleiben viele Sportler

auch nach dem Eintritt in die Firma an ihrer Universität und absolvieren einen Magisterkurs oder sie lernen in der Fachschule ihrer Firma, um das Staatsexamen zum medizinischen Techniker zu bestehen. (Manabe 2003e:107) Da viele Judosportler in Japan nach ihrer sportlichen Karriere eine Trainerposition oder eine Stelle als Lehrkraft mit gleichzeitiger Trainertätigkeit an diversen Schulen anstreben, studieren viele auch nach dem Eintritt in ein Firmenteam an ihrer Universität weiter, um sich in diversen Kursen das dafür nötige Wissen anzueignen und die notwendigen Qualifikationen bzw. Berechtigungen für ihren späteren Berufswunsch zu erlangen. Im Falle von Ryōtokuji Gakuen besteht auch die Möglichkeit, das Angebot der eigenen Firma, z. B. der Fachschule, zu nutzen, um sich für die berufliche Zukunft weiterzubilden.

Unabhängig davon, welchen Arbeitsplatz man in der Firma einnimmt, kann man jedoch sagen, dass den Firmensportlern in diversen Firmen keine Last am Arbeitsplatz auferlegt wird, da der Sport in den meisten Fällen von höchster Priorität ist. Man kommt den Sportlern von Firmenseite entgegen, sodass diese sich in erster Linie auf den Sport konzentrieren können. Auf die Frage nach dem Erlass von Arbeit aufgrund sportlicher Verpflichtungen mit längerer Abwesenheit, wie Trainingslager oder Wettkämpfe, antworteten 16 der insgesamt 19 Befragten, dass ihnen die übriggebliebene Arbeit erlassen bzw. von anderen Arbeitskollegen übernommen wird. Es wird aber betont, dass man versucht, nur Arbeit ohne zeitliche Fristen oder Abgabetermine liegen zu lassen, um diese nach der Rückkehr selbst erledigen zu können und daher nicht andere Arbeitskollegen damit belasten zu müssen. Während zwei Sportler, deren Arbeit Judo ist, von dieser Frage nicht betroffen sind, gab eine Sportlerin auf die Frage nach dem Erlass von Arbeit in der Hinsicht eine undeutliche Antwort, dass sie meinte, fast nur verschiedene Arbeiten und Aufgaben erledigen zu müssen. Es handelte sich dabei wieder um die bereits vorhin erwähnte Medaillengewinnerin von Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften, und deswegen ziehe ich daraus den Schluss, dass ihr keine Arbeit erlassen wird, da sie immer wieder verschiedene Arbeiten bezüglich Werbung für die Firma zu erledigen hätte und diese nur von ihr erledigt werden könnte. Wenn man die Annahme aus der Frage zwei heranzieht, dass sie als Werbeträgerin für die Firma eingesetzt wird, könnte man ihre Antwort auf diese Art und Weise interpretieren. (e. U.) Insgesamt betrachtet sind Firmensportler, die einen Arbeitsplatz in der Firma haben, im Vergleich zu normalen Angestellten privilegiert, da man im Fall von sportlichen Verpflichtungen Arbeit erlässt, um sich auf die sportlichen Belange konzentrieren zu können.

2.2.3.4. Lebens- und Trainingsbedingungen

Nicht alle Judofirmenteams haben firmeneigene Trainingsstätten, sondern es gibt viele Mannschaften, deren Sportler in erster Linie an ihrer eigenen Universität weitertrainieren bzw. an Trainingseinheiten von anderen Firmenteams oder Universitäten teilnehmen. Da es sich bei dem hier beschriebenen System um leistungsorientierten Firmensport handelt, sind die Lebens- und Trainingsbedingungen von großer Bedeutung. Die Firmen bzw. Trainer sind verantwortlich für ein perfektes Umfeld der Sportler, damit diese die geforderten sportlichen Leistungen erbringen können. Der Großteil der hier untersuchten Firmenteams im japanischen Judo bietet perfekte Lebens- und Trainingsbedingungen für Leistungssportler, da die Firmen über eigene Trainingsstätten und auch Wohnheime verfügen.

Herauszuheben unter diesen Mannschaften ist auf jeden Fall Jieitai Taiiku Gakkō. Da es sich um eine militärische Sportschule handelt, sind die Bedingungen für die Ausübung von Spitzensport perfekt. Das Judoteam trainiert in einer großen Judohalle, und in dem kaum kleineren Kraftraum, der mit den neuesten Trainingsmaschinen ausgestattet ist, befindet sich immer ein eigener Fitness- und Krafttrainer. Darüber hinaus sind eigene Sportwissenschaftler für die ständige Überprüfung der Sportler angestellt, und Ärzte, Physiotherapeuten und Masseure sind im eigenen Krankenhaus für die medizinische Versorgung zuständig, die für die Sportler gratis ist. Neben den Trainingsbedingungen werden die Sportler der Jieitai Taiiku Gakkō auch in ihrem Lebensbereich bevorzugt behandelt. Beim Essen in der Kantine wird auf besonders sportlergerechte Ernährung geachtet. Eine absolute Seltenheit für eine Judofirmenmannschaft ist mit Sicherheit die Tatsache, dass die Sportler von Jieitai Taiiku Gakkō mit einem eigenen Flugzeug zu Wettkämpfen oder Trainingslagern, die weiter entfernt in den ländlicheren Gebieten Japans stattfinden, geflogen werden. (Manabe 2003c:100-101)

Ein Beispiel für perfekte Trainingsbedingungen eines Judofirmenteams einer gewöhnlichen Firma (bei Jieitai Taiiku Gakkō handelt es sich um eine Schule, die jedoch zum Firmensport zu zählen ist) ist Daikoro. Im Mai 1982 wurde in der Nähe eines Fabrikstandortes der Firma ein vierstöckiges Trainingszentrum mit einer Judohalle gebaut. Sie ist sehr groß und umfasst vier Wettkampfflächen. Außerdem ließ die Firma in diesem Trainingszentrum noch Kraft- und Fitnessräume, Unterkünfte, Bäder und auch einen Besprechungsraum errichten. (Tanakadate 2001f:119)

Ähnlich wie Daikoro haben auch Shin Nittetsu, Komatsu oder auch Mitsui Sumitomo Kaijō sehr gute firmeneigene Trainingseinrichtungen. Außerdem stellen die Firmen ihren Sportlern zumeist eigene Wohnheime in der Nähe des Arbeitsplatzes, die von der Firma gemietet werden, zur Verfügung, um den Sportlern lange Anfahrtswege zu ersparen und ihnen

kontrollierte Lebensbedingungen zu bieten. Das Wohnheim für Firmensportler der Firma Mitsui Sumitomo Kaijō beispielsweise befindet sich nur fünf Minuten mit dem Auto entfernt vom firmeneigenen Trainingszentrum. Es ist ein zweistöckiges Gebäude, in dem jede Sportlerin ein eigenes Zimmer bewohnt. Das Zimmer ist ausgestattet mit einer Klimaanlage, einer Heizung, einem Bett, einem Schreibtisch und Kästen. Außerdem gibt es im Wohnheim eine eigene Köchin, die für das Frühstück und das Abendessen der Sportlerinnen verantwortlich ist und dabei sehr auf eine ausgewogene Ernährung achtet. Das Frauenteam von Mitsui Sumitomo Kaijō arbeitet überhaupt sehr professionell im sportlichen Bereich, denn sie haben auch einen eigenen Kameramann, der alle Kämpfe der Sportlerinnen aufzeichnet. (Tanakadate 2001b:103-104)

Wie das Ergebnis der Befragung an die Sportler jedoch zeigte, gibt es auch Firmen, deren Sportler auch nach dem Eintritt in die Firma ausschließlich an ihrer eigenen Universität weitertrainieren. 2 der 4 männlichen Sportler antworteten, dass sie hauptsächlich an der Universität, an der sie ihren Abschluss gemacht haben, trainieren. (e. U.) Bei den Befragten handelte es sich um zwei Sportler von Ryōtokuji Gakuen und aus dem Bericht über diese Firma geht hervor, dass die Sportler in erster Linie selbst für ihr Training verantwortlich sind, d. h. dass sie nicht immer gemeinsam mit dem Team und dem Firmentrainer trainieren, sondern dass die Sportler sich individuell das für sie beste Training suchen. Nur einmal in der Woche nehmen alle Sportler von Ryōtokuji Gakuen am Training der Firmenmannschaften im Kōdōkan (= die älteste und bedeutendste Judo-Schule der Welt und Zentrum des Judo in Japan) in Tokyo teil. (Manabe 2003e:107)

Eine Mischung aus firmeneigenem und auswärtigem Training ist aber wohl die üblichste Methode unter den vielen Firmenteam, da im Judo v. a. die Quantität an guten Partnern möglichst in derselben Gewichtsklasse von großer Bedeutung ist und daher das Training so abwechslungsreich wie möglich gestaltet werden sollte. 11 der 15 weiblichen Sportlerinnen, und zwar alle aus einer Firma, gaben an, dass sie je dreimal pro Woche im firmeneigenen Dōjō (= Ort, an dem Kampfkünste gelehrt und geübt werden) mit dem Firmenteam trainieren und je dreimal auswärts, und zwar an verschiedenen Oberschulen oder Universitäten bzw. im Kōdōkan beim offiziellen Firmengemeinschaftstraining, an dem auch Studenten teilnehmen. (e. U.)

Wie man sieht arbeiten die Firmenteam im japanischen Judo mit sehr großer Professionalität, was das Lebensumfeld und die Trainingsbedingungen ihrer Sportler angeht. Diese beiden Kriterien sind mitunter die wichtigsten Bedingungen für erfolgreichen Leistungssport.

2.2.4. Lohnsystem und Prämien

Allgemein zum Lohn- und Prämiensystem im japanischen Firmensport kann man sagen, dass Sportler prinzipiell demselben Entlohnungssystem unterliegen wie normale Angestellte. Als Ersatz dafür, dass Sportler keine Überstunden machen können, gibt es in den meisten Firmen einen Zuschuss für die Sportler. Außerdem gibt es meist auch ein Prämiensystem innerhalb der Firma für sportliche Leistungen. Abhängig von Maßnahmen des jeweiligen Verbandes ist, ob es für Firmensportler auch außerhalb der Firma Prämien oder Honorare gibt. (Watanabe 2005:215) Diese Beschreibung des Lohnsystems im Firmensport ist allgemein anwendbar auf alle Firmensportarten und stellt somit das Grundmodell für Löhne und Prämien dar. Es kommt jedoch je nach Sportart zu Abweichungen von diesem grundlegenden Modell, und daher werde ich auch hier individuell auf das System im Judofirmensport eingehen.

Bei der Umfrage unter den Sportlern wurde deutlich, dass das Lohnsystem je nach Firma Unterschiede aufweisen kann. Bei den Frauen gaben drei Befragte an, dass ihr Lohn gleich ist wie jener der normalen Angestellten in ihrer Firma. Bei diesen drei Personen handelte es sich um Sportlerinnen der gleichen Firma. Im Gegensatz dazu behaupteten 10 von 15 Personen, dass ihr Lohn sehr wohl von sportlichen Leistungen abhängig sei. Auch bei den männlichen Befragten betonte die Mehrheit (3 von 4 Befragten) die Abhängigkeit des Gehaltes von sportlichen Leistungen. Demnach gäbe es eine Steigerung durch gute sportliche Ergebnisse, aber in einem Fall wurde auch genannt, dass der Durchschnittslohn von Sportlern an sich schon höher ist als bei normal Angestellten. Der vierte männliche Befragte, der nicht in einer normalen Firma, sondern in einer öffentlichen Einrichtung, nämlich einer Universität, angestellt ist, antwortete, dass sowohl der Lohn gleich sei wie jener von normal Angestellten als auch, dass es keine Lohnerhöhung für sportliche Leistungen gäbe. (e. U.) Im Firmensport, ausgenommen die Angestellten im öffentlichen Dienst, ist der Lohn in den meisten Fällen von den sportlichen Leistungen abhängig, d. h. durch gute sportliche Ergebnisse ist eine Lohnerhöhung durchaus möglich. Dies ist jedoch auch von Firma zu Firma unterschiedlich, denn wie aus dieser Untersuchung hervorgeht, gibt es auch Firmen, die unabhängig von sportlichen Leistungen auch Sportler im gleichen Lohnsystem führen wie normale Angestellte.

Darüber, wie das Lohnsystem der Trainer aufgebaut ist, kann ich nur Vermutungen anstellen, da bei der Befragung der Trainer die Daten nicht genau ausgewertet werden konnten. Der Grund dafür liegt darin, dass es unter den fünf Befragten sehr unterschiedliche bzw. auch nicht eindeutige Antworten gab. Während ein Trainer angab, dass der Lohn für Trainer gleich sei wie jener der normal Angestellten, meinten zwei andere, dass der Lohn

höher sei als bei normal Angestellten. Darüber hinaus gaben zwei Befragte das Lohnsystem der Sportler und nicht der Trainer an. (e. U.)

Neben dem Lohnsystem, das von sportlichen Leistungen abhängig sein kann, werden Medaillen bei Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften in Form von Prämien honoriert. Bei den befragten Sportlerinnen gab es ein eindeutiges Ergebnis, denn alle bejahten das Vorhandensein von Prämien aufgrund sportlicher Leistungen. Nicht ganz so deutlich wie bei den Frauen fällt das Ergebnis bei den Männern aus, denn wie bereits beim Thema Lohnsystem scheint der Firmensport in Körperschaften des öffentlichen Dienstes bezüglich der Entlohnung eigene Regeln zu verfolgen. Der Angestellte einer Universität meinte nämlich, dass er nicht denke, dass es Prämien für besondere Leistungen bei Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften gäbe. Im Gegensatz dazu gaben die drei anderen Befragten an, sehr wohl Prämien zu erhalten. (e. U.) Auch bei dieser Frage wird wieder die Sonderstellung des Firmensports im öffentlichen Dienst deutlich, denn in allen anderen Firmen scheint es, Prämien oder Lohnerhöhungen für Medaillen bei Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften zu geben.

Auch in der Befragung der Trainer wurde das Prämiensystem für Trainer angesprochen, aber auch in diesem Punkt gab es widersprüchliche Angaben, wie bereits in der vorigen Frage zum Lohnsystem. Ein Trainer behauptete, dass es zwar für Sportler Prämien geben würde, für Trainer jedoch nicht. Die restlichen 4 der 5 Befragten gaben an, dass sie Prämien erhalten würden, aber da in den Antworten wiederum die Prämien der Sportler angesprochen wurden, sind diese Informationen mit Vorsicht zu behandeln. (e. U.)

Die Ergebnisse aus der Befragung zum Prämiensystem im Firmensport werden von den zwei befragten Firmenvorständen unterlegt, denn auch sie meinten, dass in ihren Firmen Prämien an Sportler mit besonderen sportlichen Leistungen ausbezahlt werden würden. Was den Lohn betrifft, gab einer der zwei Befragten an, dass dieser prinzipiell den Bestimmungen der Firma unterliegt, d. h. dass Sportler keine Ausnahme unter den Angestellten darstellen. (e. U.)

Zusammenfassend zu den Ergebnissen aus der Befragung kann man sagen, dass das System von Firma zu Firma variiert. Bezüglich der Lohnerhöhung gibt es Firmen, für die sportliche Leistungen sehr wohl Einfluss auf das Gehalt haben, als auch Firmen, wo der Sport keine Rolle für die Einstufung in das Gehaltssystem spielt. Etwas anders verhält es sich mit den Prämien und Sonderzahlungen für herausragende sportliche Erfolge, die laut meiner Untersuchung in allen Fällen, d. h. in allen von mir befragten Firmen, gewährleistet sind.

Als Beispiel für das Lohnsystem in einem japanischen Judofirmenteam möchte ich die Firma Asahi Kasei angeben. Dort ist das Lohnsystem der Sportler in zwei Teile aufgeteilt, nämlich in den Funktionslohn der Sportler und auf der anderen Seite das System für die Auszeichnung der Sportler (d. h. Prämien). Im Gegensatz dazu gibt es beim System der normal Angestellten den Grundlohn, der sich aus dem Funktionslohn (entlohnt die tatsächlich geleistete Arbeit) und dem Leistungsgehalt (entlohnt das Potenzial, das von einem übergeordneten Angestellten einmal pro Jahr eingeschätzt bzw. beurteilt wird) zusammen. Der Grundlohn macht ungefähr 90 Prozent des Gesamtlohnes aus, während die restlichen zehn Prozent aus Zuschüssen bestehen. Auch bei den Sportlern gibt es den Funktionslohn, der je nach Potenzial, in diesem Fall der sportlichen Fähigkeiten als Gesamtbild, bestimmt wird. In diesem System kann man sich durch konstant gute sportliche Leistungen im Gehaltssystem nach oben „arbeiten“. Neben dem Funktionslohn gibt es auch bei den Sportlern ein Prämiensystem, in dem es wie auch in jenem der normalen Angestellten festgelegte Bestimmungen, gibt. Das bedeutet, dass bei den Sportlern nicht Arbeitsleistungen, sondern die sportlichen Leistungen ausgezeichnet werden, und zwar nicht die Ergebnisse als Gesamtheit, sondern Medaillengewinne bei Großereignissen oder einzelne Turniersiege wichtiger Wettkämpfe, sowohl international als auch national. (Ōno 2000:163-164) Die Beschreibung des Lohnsystems der Firma Asahi Kasei bestätigt die Ergebnisse aus der Befragung, denn sowohl die Abhängigkeit des Lohnes von sportlichen Leistungen (Funktionslohn der Sportler) als auch das Vorhandensein eines Prämiensystems werden hier angeführt.

Der Funktionslohn der Sportler beginnt bei der untersten Stufe E, worauf die Stufen D, C, B und A folgen. In der Stufe A gibt es weitere Unterteilungen in A, AA und AAA, wobei in die oberste Stufe AAA Sportler fallen, die eine Goldmedaille bei Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften gewonnen haben. AA bezeichnet Sportler, die die Nummer eins in ihrer Gewichtsklasse in Japan sind und A sind Sportler, die am Weg sind, die Nummer eins zu werden. B bezeichnet durchschnittliche Sportler, während Sportler, die vor bzw. beim Eintritt in die Firma noch kaum gute Ergebnisse vorzuweisen haben, als Anfangsgehalt in die Stufe D oder E eingeteilt werden. Sowohl bei den Sportlern als auch bei den normal Angestellten erfolgt die Neueinstufung jährlich. Diese Neueinstufung ist bei normal Angestellten komplizierter vorzunehmen als bei Sportlern, denn im Sport kann klar unterschieden werden, ob man gewonnen oder verloren hat. Über die sportlichen Ergebnisse und das Erreichen von selbsternannten Zielen gibt es jährlich ein Gespräch zwischen Trainern und Sportlern für die Einteilung in das Lohnsystem. Im Gegensatz dazu verfassen die normal Angestellten der

Firma Asahi Kasei jedes Jahr einen Bericht über ihre Ziele und ob sie diese erreichen konnten oder nicht. Daraufhin wird dieser Bericht von einem zwei Ränge über einem stehenden Vorgesetzten bewertet und auf dieser Grundlage die Einteilung vorgenommen. Ein weiterer Unterschied zwischen Sportlern und normalen Angestellten liegt darin, dass Sportler die Möglichkeit haben, bei einer übermäßigen Leistungssteigerung, z. B. von einem durchschnittlichen Sportler zur Nummer eins in der eigenen Gewichtsklasse, innerhalb eines Jahres, Stufen im Lohnsystem zu überspringen. Bei normal Angestellten ist das nicht möglich und es ist ein langer Prozess bis zur Erreichung der oberen Ränge. (Ōno 2000:165-166) Wie man an diesem Beispiel sehen kann, unterscheidet sich das Lohnsystem der Sportler doch in einigen Punkten von jenem der normal Angestellten, aber vom Prinzip des Auf- und Abstiegs in den Lohnstufen verhalten sich beide System gleich, nur dass auf der einen Seite Arbeitsleistungen und auf der anderen Seite sportliche Leistungen bewertet werden, auch wenn die Sportler der Firma Asahi Kasei einer Arbeit neben dem Sport nachgehen.

Was den Abstieg in den Lohnstufen betrifft, gibt es bei den Sportlern natürlich immer das Risiko von Verletzungen und dem daraus resultierenden Ausfall im Sport. Für solche Fälle gibt es eine Gewährfrist, in der man in den Lohnstufen nicht absteigen kann, d. h. man fällt bei Verletzungen nicht sofort im Lohnsystem ab, sondern man bleibt für ein oder eineinhalb Jahre (je nach Grad der Verletzung) in der gleichen Stufe. Nach Ablauf dieser Frist jedoch kann es bei weiterhin unzureichenden Leistungen zu einer Abstufung kommen, wodurch der Lohn geringer wird. Eine weitere Besonderheit im Lohnsystem für Firmensportler bei Asahi Kasei ist, dass Sportler nach dem Ende ihrer Karriere zwar in das Lohnsystem der normal Angestellten umgestuft werden, dieser Umstieg jedoch nicht sofort erfolgt. Man steigt langsam Schritt für Schritt im Lohnsystem der Sportler ab, und kann sich danach im Lohnsystem der normal Angestellten durch die Arbeitsjahre wieder hocharbeiten. (Ōno 2000:170)

2.2.5. Berufliche Perspektiven nach dem Sport

Kein Sportler, auch wenn er noch so stark sein mag, kann sein Leben lang als aktiver Sportler Leistungssport ausüben und davon leben. Profigolfer können in etwa bis zum 50. oder 60. Lebensjahr aktiv ihren Sport ausüben, aber in den meisten Sportarten, u. a. auch Marathon, Judo oder Volleyball, sind Spitzenleistungen bis zum 30. Lebensjahr oder eventuell bis Mitte 30 möglich. Nur einige Ausnahmesportler in wenigen Sportarten schaffen es vielleicht bis 40 oder gar Mitte 40 mehr oder weniger erfolgreich mithalten zu können. Was machen sie jedoch nach dem Ende ihrer sportlichen Karriere? Bei den japanischen Firmensportlern streben viele

eine Trainertätigkeit an oder sie werden Sportkommentatoren für eine TV-Anstalt. Eine andere Möglichkeit, in der Sportart zu verbleiben, wäre es, eine Position im eigenen Dachverband zu besetzen. Die Gegenvarianten zum Verbleib in der Sportart wäre eine Anstellung in einer Firma, die Gründung eines eigenen Unternehmens oder die Weiterführung eines eventuell vorhandenen elterlichen Betriebes. Auch den Firmensportlern von Asahi Kasei im Marathon, Judo oder Volleyball bleibt die Entscheidung über den beruflichen Werdegang nach dem Sport nicht erspart. (Ōno 2000:66-67) Für Spitzensportler in verschiedenen Sportarten, v. a. in Randsportarten, wo man zumeist nicht so viel Geld mit dem Sport verdienen kann, sodass man für sein Leben lang ausgesorgt hätte, stellt sich am Ende der sportlichen Karriere die Frage nach den beruflichen Perspektiven. Die japanischen Firmensportler müssen sich entscheiden, ob sie als Trainer oder in einer anderen Position im Sport verbleiben oder einen Beruf abseits vom Sport anstreben.

Es stellt sich die Frage, ob den Firmensportlern von Firmenseite die Chance geboten wird, in der Firma zu bleiben oder ob man gezwungen ist, nach dem Ende der sportlichen Karriere gleichzeitig auch aus der Firma auszutreten. Diese Frage an die Firmensportler ergab ein eindeutiges Ergebnis, dass nämlich 16 von 19 Befragten auch nach Beendigung der sportlichen Karriere in ihrer Firma bleiben können und einen sicheren Arbeitsplatz haben. Die verbliebenen drei Personen gaben keine Angaben darüber, ob sie in der Firma bleiben können. Einer meinte nur, in der Firma bleiben zu wollen, während die anderen zwei Berufswünsche als Lehrer an einer Schule oder Universität äußerten. Auch wenn den Firmensportlern ein Arbeitsplatz in der Firma gesichert zu sein scheint, haben nur 4 von insgesamt 19 Befragten den Wunsch, in der Firma weiterzuarbeiten. Acht Personen wollten nicht in der Firma bleiben, während sieben noch unschlüssig über ihren beruflichen Werdegang nach dem Sport waren. (e. U.) Bezüglich der beruflichen Perspektiven nach dem Ende der sportlichen Karriere scheint der japanische Firmensport so aufgebaut zu sein, dass eine Anstellung in der Firma auch nach dem Sport auf jeden Fall gesichert ist. Darüber hinaus wird einem jedoch freigestellt, tatsächlich zu bleiben oder einen möglichen anderen Berufswunsch zu verwirklichen.

In einigen Firmen, wie z. B. Asahi Kasei, wird von den Sportlern erwartet, in irgendeiner Form auch nach der Sportkarriere in der Firma zu bleiben. (Ōno 2000:14-15) Auch bei Shin Nittetsu wird noch das klassische Firmensportmodell bevorzugt, in dem man als normaler Angestellter aufgenommen wird, in der Firma arbeitet während auch die Sportausübung gefördert wird und man nach der aktiven Karriere im Sport in der Firma verbleibt und dort an seinem bisherigen Arbeitsplatz weiterarbeitet. (Tanakadate 2000a:111)

Nach einem ähnlichen Muster wird auch das Frauenteam Mitsui Sumitomo Kaijō geführt, was die berufliche Karriere nach dem Sport betrifft. Nach Beendigung der sportlichen Karriere wartet auf die Sportlerinnen eine dreimonatige Schulung (*training on the job*) und dann werden sie grundlegend in eine Firmenzweigstelle an ihren Heimatort versetzt und arbeiten dort weiter. Es gibt jedoch Ausnahmen für Sportlerinnen, die einen anderen Berufswunsch, wie z. B. eine Trainertätigkeit oder aber auch nicht direkt mit dem Sport verbundene Tätigkeiten, verfolgen. Denjenigen wird der Austritt aus der Firma mit dem Ende der sportlichen Karriere erlaubt. (Tanakadate 2001b:103) Die meisten Firmen gewährleisten ihren Firmensportlern eine sichere Anstellung in ihrer Firma auch nach dem Sport, aber die Sportler werden nicht gezwungen, zu bleiben, sondern in jeder Hinsicht mit Rücksicht auf individuelle Berufswünsche von Firmenseite unterstützt. Es wird jedoch auch in diesem Punkt je nach Firma individuelle Unterschiede in Bezug auf berufliche Perspektiven nach der sportlichen Karriere geben.

Im Fall der zwei von Fachschulen geführten Judofirmenteams Ryōtokuji Gakuen und Jieitai Taiiku Gakkō besteht für deren Sportler die Möglichkeit, die an diesen Schulen angebotene Ausbildung zu machen. Für die Sportler von Ryōtokuji Gakuen gibt es zwei Möglichkeiten für die Zeit nach dem Sportlerleben. Entweder man wird Trainer oder Lehrer an einer Schule oder man strebt den Beruf eines Physiotherapeuten, Masseur oder sonstige Berufe im medizinischen Bereich an, die an ihrer Fachschule angeboten werden. Für ersteren Berufswunsch studieren die meisten Sportler auch nach dem Eintritt in die Firma an einer Universität weiter, um sich in einem Masterstudium die Qualifikationen für eine Lehr- oder Trainertätigkeit anzueignen. Im anderen Fall besteht die Möglichkeit an der Fachschule für medizinische Berufe ihrer Firma, in der die Sportler als Personal formal angestellt sind, eine Ausbildung zu machen, um sich für die erforderliche staatliche Prüfung vorzubereiten. Neben diesen Bildungsmöglichkeiten gibt es viele weitere Angebote der Weiterbildung seitens der Firma Ryōtokuji Gakuen: es werden Computerkurse, Englischunterricht und Vorträge zu verschiedenen Themen mit berühmten Vortragenden angeboten, die die Sportler bereits während der sportlichen Karriere in Anspruch nehmen können. (Manabe 2003e:107) Auch wenn bei Ryōtokuj Gakuen der Sport höchste Priorität hat, wird von Firmenseite bereits für die berufliche Karriere nach dem Sport vorgesorgt.

Auch bei Jieitai Taiiku Gakkō kann man, auch wenn man als Leistungssportler nicht die erforderlichen Leistungen bringt und daher aus dem Leistungssportprogramm ausscheiden muss, als Angehöriger der Selbstverteidigungskräfte weiterarbeiten, d. h. der Status als solcher ist einem immer gesichert. (Manabe 2003c:99) Anders als bei gewöhnlichen Firmen

sind Ryōtokuji Gakuen und Jieitai Taiiku Gakkō Fachschulen, die einerseits auf medizinische Berufe und andererseits auf militärische Ausbildung spezialisiert sind. In diesen zwei Fällen arbeiten die Sportler nicht neben der Sportausübung, sondern sie können sich trotz einer formalen Anstellung als Personal bzw. Angestellte der Schule ganz auf ihren Sport konzentrieren. Da kann natürlich ein Problem entstehen, was die berufliche Zukunft nach dem Sport betrifft, aber diese Schulen und die Verantwortlichen für das Judofirmenteam sorgen auch für die beruflichen Perspektiven der Sportler. Dabei handelt es sich um Ausbildungen bereits während oder nach der sportlichen Karriere, aber ob die Sportler dort auch in anderen Positionen, wie in der Organisation (Sekretariat, usw.), bleiben können, wie es bei anderen Firmensportlern der Fall ist, blieb unbeantwortet.

Eine andere Form, wie Sportler auch nach der sportlichen Karriere an die Firma gebunden werden, stellt das System der Firma Asahi Kasei dar. Wie bereits erwähnt, legt Asahi Kasei großen Wert darauf, dass ihre Sportler auch nach Beendigung der Sportkarriere in der Firma weiterarbeiten. Ausnahmen werden nur dann gemacht, wenn Sportler ihren Berufswunsch in der Trainertätigkeit sehen und so im Sport verbleiben wollen. Das Problem dabei ist jedoch, dass Asahi Kasei nicht alle ihrer ehemaligen Sportler auch direkt in ihrer Firma als Trainer anstellen können und diese daher gezwungen sind, an eine Schule, an eine Universität oder zu einem anderen Firmenteam zu wechseln. In solchen Fällen bleiben sie jedoch Angestellte von Asahi Kasei und werden sozusagen auf Leihbasis an ein anderes Team verliehen. Das System erlaubt es ihnen jedoch, immer wieder in die Firma zurückzukehren und dort wieder zu arbeiten. Dieses Vertrauen der Firma gibt den Sportlern gleichzeitig ein Gefühl der Sicherheit für ihre Zukunft und deswegen können sie sich in der aktiven Karriere voll auf den Sport konzentrieren, ohne sich Sorgen um ihre berufliche Zukunft zu machen. Es gibt bereits viele Beispiele von Firmensportlern der Firma Asahi Kasei, die nach dem Ende der sportlichen Karriere zunächst als Trainer tätig waren, danach zurückgekehrt sind und als Angestellte in der Firma weitergearbeitet haben. (Ōno 2000:69-73) Asahi Kasei führt ihre Firmensportteams im Judo, aber auch im Marathon und Volleyball, nach dem klassischen System mit der Verbindung von Arbeit und Sport. Die Firma versucht, den Sportlern das beste Umfeld für das Training zu bieten, und darüber hinaus auch die berufliche Zukunft abzusichern. Sie will jedoch Sportler mit anderen Berufswünschen keinesfalls daran hindern, ihre Träume zu verwirklichen und bietet ihnen sogar die Möglichkeit der Rückkehr in die Firma.

Zusammenfassend kann man sagen, dass das Firmensportsystem im Judo in Japan so aufgebaut ist, dass die berufliche Zukunft trotz der Vorrangstellung des Sports vor der Arbeit

in der Zeit der aktiven sportlichen Karriere von der Firma gesichert ist. Auch im Fall von Firmen, wo die Firmensportler neben dem Sport nicht arbeiten müssen, werden Ausbildungsmöglichkeiten angeboten und die Sportler aufgefordert, bereits während der Karriere die notwendigen Vorkehrungen für ihre spätere berufliche Zukunft zu treffen.

2.2.6. Der Tag eines Firmensportlers

Nach der Beschreibung des gesamten Systems des japanischen Firmensports im Judo möchte ich hier einige konkrete Beispiele geben, wie ein Tagesablauf eines Firmensportlers im Fall einer normalen Trainingswoche ohne Wettkämpfe oder Trainingslager genau aussieht. Da der Judofirmensport sehr vielfältig ist, und individuell je nach Firma große Unterschiede in Bezug auf die Verbindung von Arbeit und Sport aufweisen kann, werde ich verschiedene Firmen zur Darstellung eines Tagesablaufs heranziehen.

Ein Beispiel des klassischen Firmensports, in dem die Sportler zwar in der Firma arbeiten, jedoch große Rücksicht von Seiten der Firma auf die Ausübung des Sports genommen wird, stellt die Firma Asahi Kasei dar. Ein üblicher Trainingstag beginnt mit Lauf- und Krafttraining um 5:30 Uhr morgens. Danach kehren alle Sportler in das Wohnheim zurück und nehmen ihr Frühstück ein, bevor sie um 7:30 Uhr mit der Arbeit in der Firma beginnen. Normale Angestellte würden bis 16:45 Uhr arbeiten, aber für die Judosportler endet der Arbeitstag um 16:00 Uhr, da bereits um 16:45 Uhr das Judotraining im firmeneigenen Dōjō beginnt. Das Training dauert im Durchschnitt in etwa 2 Stunden und 45 Minuten und danach geht es für alle direkt zum Abendessen. Falls an einem Tag verschiedene Arbeitsaufgaben nicht innerhalb der regulären Arbeitszeit erledigt werden konnten, gehen die Sportler nach dem Abendessen in die Firma zurück und machen Überstunden. Nach dem Training bzw. dem Abendessen in die Firma zurückzukehren und Überstunden zu leisten, gibt es laut Auskunft eines Verantwortlichen der Firma Asahi Kasei in keinem anderen Judofirmenteam, aber da die Firma großen Wert auf die berufliche Karriere nach dem Sport legt, versucht man die Sportler bereits während ihrer aktiven Karriere darauf vorzubereiten. (Ōno 2000:198, 200)

In dem vom sportlichen Niveau aus gesehen in etwa auf gleicher Stufe mit der Firma Asahi Kasei einzustufenden Frauenfirmenteam von Mitsui Sumitomo Kaijō sieht der Tagesablauf ähnlich aus. Die Sportlerinnen stehen um 6:00 Uhr in der Früh auf und beginnen den Tag mit einem selbständigen Lauftraining in einem Park in der Nähe ihres Wohnheims. Nach dem darauf folgenden Frühstück im Wohnheim gehen alle zur Arbeit in die Firma, wo sie bis 12:00 Uhr mittags arbeiten. Das Training am Nachmittag teilt sich in zwei Teile, und

zwar einem einstündigen Krafttraining von 14:30 Uhr bis 15:30 Uhr und einem dreistündigen Judotraining von 16:00 Uhr bis 19:00 Uhr. Das bedeutet im Gesamten eine Trainingszeit von in etwa fünf Stunden pro Tag und der Arbeit am Vormittag. (Tanakadate 2001b:103, 105)

Ein Extrembeispiel in Bezug auf die Verbindung von Arbeit und Sport stellt die Firma Takamiya Sekkotsuin (therapeutische Dienstleistungen) dar. Das Judofirmenteam genannter Firma ging bei der Firmen-Mannschaftsmeisterschaft 2008 in der zweiten Liga an den Start (Kindai Jūdō 2008:86) und ist somit vom sportlichen Erfolg aus gesehen durchaus ein Team mit gutem sportlichen Niveau, von dem man meinen möchte, dass das Judotraining durchaus einen großen Stellenwert in der Philosophie der Firma ausmacht. Wenn man jedoch das Zusammenspiel von Arbeit und Sport betrachtet, kann man erkennen, dass die Arbeit absolute Priorität hat. Die Sportler von Takamiya Sekkotsuin beginnen bereits vor 8:00 Uhr morgens mit der Arbeit und sind im Durchschnitt bis nach 21:00 Uhr in der Firma. Nach Behandlung der Patienten muss jedoch noch aufgeräumt werden und die Vorbereitungen für den nächsten Tag erledigt werden. Dazu kommt noch, dass einige Angestellte, die sich noch in Ausbildung befinden, nach wie vor eine Fachschule besuchen. Diese kehren nach dem abendlichen Unterricht in die Firma zurück, helfen bei den Vorbereitungen für den nächsten Tag und erscheinen erst nach diesen zum Training. Das Training beginnt somit erst um ca. 22:00 Uhr. Aufgrund dieses harten Tagesablaufs finden die Trainingseinheiten jedoch nur dreimal pro Woche, nämlich dienstags, donnerstags und samstags statt. (Manabe 2002d:98-99)

Das andere Extrem und somit das völlige Gegenteil zum Judofirmensport bei Takamiya Sekkotsuin stellen die Firmenteams von Ryōtokuju Gakuen und Jieitai Taiiku Gakkō dar. Wie bereits erwähnt, handelt es sich bei diesen beiden Firmen um Ausnahmefälle im klassischen japanischen Judofirmensport, da die Sportler keiner Arbeit in der Firma nachgehen müssen, sondern das Judo ihre Arbeit darstellt. Die Judosportler dieser beiden Mannschaft haben somit den ganzen Tag zur freien Verfügung für das Training.

Zusammenfassend zu den hier angeführten Beispielen eines Tagesablaufs kann man sagen, dass es individuell nach Firma große Unterschiede in der Verbindung von Arbeit und Sport im japanischen Judofirmensport gibt. In Bezug auf eine ganze Trainingswoche sollte noch ergänzt werden, dass japanische Judokämpfer grundsätzlich von Montag bis Samstag trainieren und der Sonntag frei ist. Im Falle der Firmenteams sind die hier vorgestellten Tagesabläufe als Beispiele für die Wochentage anzusehen, während am Samstag wohl nur Training und keine Arbeit am Programm stehen wird. Diesen Schluss ziehe ich daraus, dass in der Untersuchung zum japanischen Judofirmensport befragte Sportler angaben, entweder drei oder fünf Tage pro Woche oder gar nicht zu arbeiten.

2.3. Relevanz und Funktion des Firmensports

Wie im Kapitel über die Arten von Firmensportteams erwähnt, verfolgen die Firmen unterschiedliche Ziele mit der Förderung von Sportaktivitäten. Diese sind abhängig davon, ob es sich um Teams, die auf Leistungssport ausgerichtet sind, oder um Teams, die auf Breiten- und Gesundheitssport ausgerichtet sind, handelt. Diese Ziele beziehen sich auf die Vorteile innerhalb der Firma, d. h. was die Firmensportteams für die Firmen selbst bedeuten.

Demgegenüber haben Firmensportteams, und zwar beide Typen, jedoch auch unterschiedliche Aufgaben und Funktionen für die Gesellschaft außerhalb der Firma, die sie übernehmen. Es stellt sich die Frage, welche Relevanz Firmensportteams für die japanische Gesellschaft und v. a. für den Sport in Japan haben. Watanabe (2005) unterteilt diese Funktionen und Rollen der Firmensportteams in vier Punkte: 1) Förderung bzw. Erhaltung der sportlichen Wettbewerbsfähigkeit japanischer Sportler im internationalen Vergleich: es geht um die Förderung von Sportlern, die bei Olympischen Spielen mit den ausländischen Vertretern mithalten können, aber auch darum, dass die japanische Bevölkerung mehr Interesse und Gefallen am Sportgeschehen findet, 2) Förderung des Sports: da sich der Sport in Japan auf den Sport in Schulen und Universitäten, dem Profisport und dem Firmensport aufbaut, spielt der Firmensport für Studenten, die ihr Studium abgeschlossen haben, eine große Rolle und stellt sozusagen das Auffangbecken in Sportarten, die nicht auf Profisport aufgebaut sind, dar, 3) Aktivierung von Regionen: besonders Firmensportteams, die in ländlicheren Regionen stationiert sind, streichen ein Gemeinschaftsgefühl und einen größeren Zusammenhalt mit der Region bzw. der ländlichen Bevölkerung hervor, 4) Kooperation mit Regionen: der Großteil der Firmensportteams öffnet ihre Sporteinrichtungen für die ländliche Bevölkerung, veranstaltet Trainingskurse und Wettkämpfe und spart keine Mühen in der Zusammenarbeit mit der Region. (Watanabe 2005:209) Die Förderung des Sports an sich ist die große Aufgabe des Firmensports, aber er soll auch nicht so belebte, ländlichere Regionen aktivieren und v. a. auch der Bevölkerung am Land die sportliche Betätigung ermöglichen und sie dazu auffordern, Sport zu betreiben. Die Aufgaben und Funktionen von Firmensportteams umfassen sowohl den Leistungssport als auch den Breiten- und Gesundheitssport.

Diese beschriebenen Funktionen der Firmensportteams sind am Judoteam von Asahi Kasei gut zu erkennen. Viele Universitäten oder Schulen kommen, v. a. in den Sommerferien, gerne zum Training von Asahi Kasei bzw. halten ihre Trainingslager in der firmeneigenen Judohalle ab. Außerdem helfen die Judokämpfer der Firma bei Wettkämpfen von Kindern in

der Region rund um Nobeoka bzw. sogar auf ganz Kyushu als Kampfrichter oder Helfer beim Auf- und Abbau auf ehrenamtlicher Basis mit. (Ōno 2000:104) Aber auch viele andere Teams aus dem japanischen Judofirmensport betätigen sich sehr aktiv im Bereich der Judoausübung von Kindern. Ein Beispiel ist die Firma Daikoro, die in ihrer Firmentrainingshalle Judokurse für Kinder anbietet. Die Zielgruppe dafür sind Kinder der Region und unter den Teilnehmern befinden sich sogar Kinder im Alter von vier bis fünf Jahren. Mit den Kursen für Kinder möchte die Firma einen Beitrag für die regionale Gesellschaft leisten und gleichzeitig auch bei der Verbreitung und Förderung des Judosports in Japan mithelfen. (Tanakadate 2001f:119)

Die Förderung des Judosports ist auch für die Firma Meisō (Transportgesellschaft) ein großes Anliegen. Der Grund für die Gründung eines Judoteams im Jahr 1993 war, dass man Sportlern, die als Studenten nicht so erfolgreich waren, dass sie von Judofirmenteams angeworben wurden, auch eine Chance gibt, den Sport weiterhin auszuüben. Denn unter der großen Anzahl von Judokämpfern, die jährlich aus einem Universitätsjudoteam in einen Beruf einsteigen, gibt es viele, die den Sport nicht aufgeben wollen, aber aufgrund des Berufseinstiegs dazu gezwungen sind. Diesen Sportlern will man die Möglichkeit geben, auch auf dem Level des Breitensports Sport und Beruf zu vereinen. (Manabe 2002i:98) Die Firma Heisei Kanzai hingegen versucht neben Kinderjudokursen, die sie anbieten, auch auf eine andere Art und Weise Judo als Breitensport zu fördern, indem sie die firmeneigene Judohalle auch für die Öffentlichkeit, d. h. für die regionale Bevölkerung, zugänglich macht. Somit ermöglicht man der breiten Öffentlichkeit die Ausübung von Judo und trägt damit zur Verbreitung des Judo in Japan bei. (Tanakadate 2000b:113)

Es gibt verschiedene Funktionen, die der japanische Firmensport im Sinne der Gesellschaft übernimmt, und auch im japanischen Judofirmensport werden diese Aufgaben sehr ernst genommen. Wenn man sich die Gründe für den Besitz eines Judofirmenteams ansieht, könnte man sogar meinen, dass die Firmen im Judofirmensport das soziale Engagement als größere Aufgabe ansehen und nicht so sehr auf den wirtschaftlichen Faktor der Werbung durch das Sportteam abzielen. Diese Frage wird unter einigen anderen im nächsten Kapitel behandelt werden.

3. Voraussetzungen für den Erhalt des Firmensports im Judo in Japan

Wie bereits im Kapitel 2.1 zur historischen Entwicklung des Firmensports allgemein in Japan geschildert, gab es einen Niedergang bzw. sogar Zerfall des Firmensports ab den 1990er-Jahren, der hauptsächlich, aber nicht nur durch wirtschaftliche Gründe ausgelöst wurde. In dieser Zeit wurden sehr viele Firmensportteams in den verschiedensten Sportarten, und zwar sowohl Mannschafts- als auch Einzelsportarten, aufgelöst oder aber nur vorübergehend stillgelegt, um in späteren Zeiten den Betrieb des Teams wieder aufzunehmen.

Wenn man von der Firmensportkrise in Japan und den zahlreichen Auflösungen von Firmensportteams spricht, ist jedoch auffallend, dass dabei eine Sportart, die im japanischen Sport eine große Bedeutung hat, nicht erwähnt wird. Der im Rahmen meiner Umfrage zum Judo firmensport in Japan befragte Trainer des japanischen Nationalteams, den ich stellvertretend für den Japanischen Judoverband befragen konnte, stellte nach längerem Überlegen fest, dass es in den 1990er-Jahren keine Auflösungen von bedeutenden Judo firmenteams gegeben hätte. (e. U.) Das Judo in Japan wurde neben dem Sport in den Schulen und Universitäten auf dem System des Firmensports aufgebaut und stützt sich im Gegensatz zu den meisten anderen Sportarten auch heute noch auf dieses Sportförderungssystem. Besser gesagt baut sich der gesamte Leistungssportbereich und ein Teil des Breitensportbereichs in erster Linie auf dem Firmensport auf und außerdem bietet er einer großen Zahl an Highschool- oder Universitätsabsolventen die Chance, auch nach dem Eintritt in das Berufsleben, Judo weiterhin ausüben zu können. Aufgrund der Tatsache, dass der Judosport in Japan im Gegensatz zu fast allen anderen Sportarten offensichtlich von der Firmensportkrise verschont geblieben ist, stellte sich mir die Frage nach den Gründen, die zum Erhalt des Firmensportsystems im Judo geführt haben.

Die Antwort auf diese Frage versuche ich über die Hauptgründe, die zur großen Firmensportkrise in den 1990er-Jahren geführt haben, zu finden. Anhand dieser werde ich versuchen, Unterschiede zwischen dem Judosport und den vom Zerfall des Firmensports betroffenen Sportarten herauszufinden, um zu belegen, warum Judo verschont geblieben ist. In einem weiteren Schritt werde ich andere besondere Vorteile des Judo in Japan herausheben, die meiner Meinung den Ausschlag für den Verbleib des Judo im Firmensportsystem gegeben haben.

Ich habe bereits im Kapitel 2.2 über die aktuelle Anzahl an Firmensportteams im Judo in Japan berichtet, möchte hier jedoch diese mit weiteren Zahlen ergänzen, um eine Entwicklung des Judo firmensports in den letzten Jahren zu verdeutlichen. Anhand dieser

sollte klar werden, dass der Firmensport im Judo tatsächlich keinen Schaden in Form von Teamauflösungen hinnehmen musste.

Dafür werde ich die Anzahl der Teilnehmer an der Nationalen Firmen-Mannschaftsmeisterschaft aus den Jahren 1995, 2000 und 2005 geben. Im Jahr 1995 waren es bei den Männern insgesamt 110 Mannschaften in allen drei Ligen (Erste Liga 8/Zweite Liga 30/Dritte Liga 72), fünf Jahre später im Jahr 2000 genau 100 Teams (12/31/57) und 2005 insgesamt 103 Mannschaften (12/23/58). Bei den Damen gab es 1995 nur eine Liga mit insgesamt 18 Teams, im Jahr 2000 in zwei Ligen auch 18 Teams (Erste Liga 5/ Zweite Liga 13) und 2005 wieder in zwei Ligen insgesamt 16 Teilnehmermannschaften (5/11). (Kindai Jūdō 1995:124-125; 2000a:84-85; 2005:83-84) An diesen Zahlen kann man erkennen, dass sich sowohl bei den Männern als auch bei den Frauen die Anzahl der Teams fast nicht verändert hat und sich ungefähr die Waage hielt. Es ist also eindeutig, dass der japanische Firmensport im Judo die Krisenzeit in den 1990er-Jahren unbeschadet überstanden hat, ohne etwaige Firmenteamauflösungen in Kauf nehmen zu müssen.

Im Zusammenhang mit dem großen Anteil an Firmensportlern bei den Olympischen Spielen im Judo ist deutlich zu erkennen, dass der Firmensport immer eine große Bedeutung im japanischen Judo hatte und, was noch wichtiger ist, auch heute noch hat. Bestätigt wird diese Aussage wieder durch den bereits erwähnten japanischen Nationalteamtrainer, der meinte, dass „der Firmensport eine zentrale und sehr wichtige Rolle im japanischen Judo einnimmt, da die Sportler [in diesem System] finanziell abgesichert sind und sich in einer für den Sport ausgezeichneten Umgebung fast ausschließlich auf den Sport konzentrieren können.“ (e. U.)

3.1. Schwächen allgemein im Firmensport...

Mit dem Zusammenbruch der wirtschaftlichen Hochkonjunktur in Japan zu Beginn der 1990er-Jahre wurden viele Firmensportteams als ein Teil der Sanierungsmaßnahmen der Firmen aufgelöst, was den Beginn des Niedergangs und des Zerfalls des japanischen Firmensportsystems kennzeichnet. (Watanabe 2005:203) Es handelte sich dabei größtenteils um Mannschaftssportarten, deren Kosten für die Aufrechterhaltung des Sportbetriebs höher sind. Auch Sasaki Masaru (2005) weist darauf hin, dass bei den Auflösungen und vorübergehenden Einstellungen von Firmensportteams hauptsächlich Teamsportarten, deren Gesamtkosten für den Sportbetrieb sehr hoch sind, betroffen waren. (Sasaki 2005 <http://www.jil.go.jp/institute/zassi/backnumber/2005/04/pdf/046-048.pdf>)

Die Ausgaben an Personalkosten für die Sportler, an Kosten für die Wartung und Instandhaltung der Sporteinrichtungen, an Verwaltungskosten, Reisekosten und Aufenthaltskosten bei Trainingslagern oder Auswärtsspielen beläuft sich v. a. bei Mannschaftssportarten auf eine große Summe, was zur Folge hat, dass der Besitz eines Firmensportteams für eine Firma wirtschaftlich gesehen nicht von Vorteil, sondern eher mit einem großen Risiko verbunden ist. (Watanabe 2005:210) Dieses Risiko hatte auch in den meisten Fällen des japanischen Firmensports einen negativen Ausgang, d. h. in der wirtschaftlichen Krise der 1990er-Jahre schien ein positiver finanzieller Abschluss für die meisten japanischen Firmensportteams nicht mehr möglich zu sein. Als Folge wurden viele aufgelöst oder zumindest vorübergehend stillgelegt, was den Zusammenbruch des Systems in einigen Sportarten mit sich brachte und eine allgemeine Krise im Firmensportsystem hervorrief.

Wenn man vom Niedergang und Zerfall des Firmensports in Japan spricht, wird im selben Atemzug immer die wirtschaftliche Depression in den 1990er-Jahren in Japan genannt. Tatsache ist jedoch, dass die Gründe für die Krise im Firmensport nicht nur in der schlechten wirtschaftlichen Lage zu suchen sind. (Saeki 2004:4) Neben der Wirtschaftskrise als einem der Hauptgründe für viele Auflösungen von Firmensportteams gibt es noch einige andere Faktoren, die die Firmen dazu zwangen, ihre Sportteams aufzulösen oder zumindest vorübergehend aufzugeben.

Ab dem Ende der 1980er-Jahre sank der Medienwert des japanischen Firmensports durch die auch in dieser Zeit aufkommenden sog. *kanmuri taikai* drastisch ab. (Saeki 2004:42) *Kanmuri taikai* (dt. Name-Sponsoring; engl. title-sponsored events, crown events) sind Sportveranstaltungen, Wettkämpfe und Meisterschaften, in deren Bezeichnung bzw. Titel der Firmenname oder der Name eines Produktes der Sponsorfirma dieses Sportevents beinhaltet ist. (Chūjō 2001:131) Es handelt sich um eine besondere Art des Eventsponsoring im Sport und diese Events bringen die Professionalisierung und Internationalisierung im japanischen Sport mit sich. Internationale Stars werden eingeladen, um die Attraktivität des Events zu erhöhen. In weiterer Folge wird die Aufmerksamkeit der Medien auf den neuen internationalen Mediensport gerichtet und durch TV-Übertragungen von Sportevents, Wettkämpfen und Spielen aus der ganzen Welt im Satelliten- und Kabel-TV sinkt das Interesse der Medien und auch der japanischen Bevölkerung am Firmensport und trägt so zu seinem Niedergang bei. (Saeki 2004:42-43) Die Internationalisierung und Professionalisierung im japanischen Sport mit ihren direkten Auswirkungen auf die

Sportmedienwelt und das Sportsponsoring sind die Hauptgründe für den Niedergang des Firmensports in Japan.

Den Beginn der Entwicklung bis zur Internationalisierung bzw. Professionalisierung im japanischen Sport markiert der Zerfall des Amateurismus. Die Amateurregelung wurde im Jahr 1974 aus der Olympischen Charta eliminiert. Unter dem IOC-Präsidenten Avery Brundage (Amtszeit 1952-1972), der für die Amateurregelung bei Olympischen Spielen verantwortlich war, stieg sowohl die Zahl der teilnehmenden Länder bzw. Sportler als auch die Zahl der sportlichen Disziplinen und die Olympischen Spiele entwickelten sich zu einem riesigen Sportereignis. In weiterer Folge stieg auch das sportliche Niveau und in dieser Zeit kamen auch die sog. *state ama* (= Staatsamateure), *school ama* (= Schulamateure), *military ama* (= Militäramateure) und auch *kigyō ama* (= Firmenamateure) auf. Es handelte sich dabei um Sportler, die zwar offiziell in staatlichen Berufen, in Universitäten, beim Militär oder in Firmen angestellt waren, aber in Wirklichkeit nicht arbeiteten, weil der Sport als ihre Arbeit angesehen wurde. Sie waren finanziell abgesichert, konnten wie Profisportler trainieren und galten trotzdem als Amateure, da sie offiziell durch die Anstellung einem Beruf nachgingen. (Tamaki 2006:92-93) Der Begriff „Amateur“ wurde demnach nicht in jedem Land gleich aufgefasst, d. h. in verschiedenen Ländern wurde dieser nach unterschiedlichen Kriterien interpretiert bzw. es wurde ein Weg gefunden, Profisportler als Amateure auszugeben, wie man an den vorherigen Beispielen erkennen kann. (Saeki 2004:43)

Ein weiterer Grund, der zur Streichung der Amateurregel führte, war die Tatsache, dass das Sportevent Olympische Spiele selbst immer größer wurde. Das IOC war sozusagen gezwungen, den Sport zu einem Geschäft zu machen, d. h. es wurde notwendig, mit dem Sport Geld zu erwerben, da die Olympischen Spiele nicht mehr allein durch staatliche Mittel und Spenden finanziert werden konnten. Der Sport wurde zum Geschäft und das führte zwangsläufig zur Professionalisierung. (Tamaki 2006:95)

Der Übergang vom Amateur- zum Profisport in Japan wurde durch einen entscheidenden Faktor erschwert, denn die japanische Bevölkerung hatte von alters her ein sehr starkes Bewusstsein für den Amateurismus im Sport. Dieses Bewusstsein bildete sich gemeinsam mit der Entwicklung des Sports in Japan heraus. Nachdem der Sport als Teil der europäischen Kultur in der Meiji- Zeit übernommen worden war, waren in erster Linie die Studenten der Kaiserlichen Universitäten, sozusagen die Elite, die Zielgruppe der Sportausübung. Da die Studenten den Sport neben ihrem Studium betrieben, waren sie natürlich Amateure und sie bekamen auch kein Geld für sportliche Erfolge. Sogar Leute, die körperliche Arbeit verrichteten, wurden als Nicht-Amateure eingestuft und deren Leistungen

nicht anerkannt. (Tamaki 2006:89-90) Als Folge dieses sehr stark ausgeprägten Amateurbewusstseins empfanden die Japaner den Profisport als unrein, da es dabei nur um den Gelderwerb durch den Sport ging. (Tamaki 2006:120) Der Sport hatte für die japanische Bevölkerung in erster Linie erzieherische Werte und deswegen bestand auch der Glaube, dass man nicht direkt durch die sportliche Ausübung Geld verdienen sollte. Ohno (2002) geht sogar so weit zu sagen, dass der Amateurismus in Japan als heilig angesehen wurde. (Ohno 2002:28)

Nach der Abschaffung der Amateurbestimmungen auch in Japan durch die JASA (Japan Amateur Sports Association) im Jahr 1986 (Ohno 2002:7) stellte das Aufkommen der bereits erwähnten *kanmuri taikai* einen weiteren wichtigen Punkt im Übergang zum professionellen Sport dar. Japanische Firmen sahen große Vorteile in dem neuen Sporteventsponsoring, bei dem man den Sport für Werbezwecke der Firma einsetzte. Somit wuchs auch die Abhängigkeit der Sportorganisationen von den Firmen. (Ohno 2002:27) Das Sponsoring von Sportevents brachte einen neuen Reiz für japanische Firmen, da früher Sponsorfirmen aufgrund der strengen Amateurbestimmungen immer sehr stark in den Hintergrund gerückt wurden, aber durch das Aufkommen dieser *kanmuri taikai* bekam das Sportsponsoring für die Firmen eine neue Bedeutung und einen neuen Wert. (Saeki 2004:45) Ōshima Hitoshi (2000) betont auch, dass von gesellschaftlicher Seite aus gesehen beim Sporteventsponsoring weniger Risiko besteht als beim Besitz eines Teams. Bei der Auflösung eines Firmensportteams, das in den meisten Fällen das Ende des Teams bedeutet, könnte man sich leicht den Unmut der Anhänger des Teams auf sich ziehen und das könnte dann auch die Firma in der Gesellschaft in ein schlechtes Licht rücken. Im Fall eines Sportevents muss der Ausstieg eines Hauptsponsors nicht unbedingt das Ende des Events bedeuten, denn eine andere Firma könnte das Sponsoring übernehmen und somit die Veranstaltung erhalten. (Ōshima 2000:217)

Die Gründe, warum dieses neue Sporteventsponsoring den Firmensport verdrängte, sind laut Saeki Toshio (2004) einfach zu erklären. Für die Firmen war es vom Standpunkt des Werbeeffektes aus gesehen effektiver, sich als Sponsor bei großen Sportevents zu betätigen als ein Firmensportteam zu besitzen, da die Werbewirkung durch Firmensportteams von sportlichen Leistungen abhängig und daher der Besitz eines eigenen Teams aufgrund der hohen Kosten mit einem großen Risiko verbunden ist. Im Gegensatz dazu ist der Werbewert aus dem Sponsoring von Sportevents bis zu einem gewissen Ausmaß leichter einzuschätzen und mit einer größeren Sicherheit verbunden, d. h. es gibt weniger unbeeinflussbare Faktoren, wie die Abhängigkeit von sportlichen Leistungen bei der Vermarktung von Firmensportteams.

(Saeki 2004:47) Für die erfolgreiche Vermarktung eines Sportevents laden Sponsorfirmen internationale Superstars ein, um das Event attraktiver zu machen. Das Interesse von TV und anderen Medienvertretern wird damit geweckt und es werden auch Zuschauer mobilisiert. Die darauf folgenden Werbeeinschaltungen im TV bringen den Firmennamen an die Öffentlichkeit und erzielen somit einen großen Wert für die Firma. (Saeki 2004:45) Die Präsenz der bekannten Stars aus dem Sport steigert den Werbewert um ein Vielfaches und übertrifft die Kosten für deren Einladung.

Aus dem Beispiel der *kanmuri taikai*, an dem man gut erkennen kann, dass die japanischen Firmen nun vermehrt an Sporteventsponsoring interessiert zu sein scheinen als an dem Besitz von Firmensportteams, kann man nun auch ableiten, dass die Tendenz im japanischen Firmensport der Gegenwart weg vom „Besitz“ und hin zur „Unterstützung“ von Sportmannschaften bzw. Einzelsportlern geht. Nur drei Prozent der Firmen, deren Firmensportteam in den 1990er-Jahren aufgelöst werden musste, hatte die Absicht, den Sportbetrieb bei einer besseren wirtschaftlichen Lage wieder aufzunehmen. Demgegenüber standen 58 Prozent, für die das Thema Firmensport in ihrer Firma keine Rolle mehr spielte und immerhin 39 Prozent, die noch nicht wussten, wie es in der Zukunft mit einer Wiederaufnahme des Sportbetriebs in ihrer Firma aussah. Das bedeutet, dass der Wert des Besitzes und der universalen Förderung eines Firmensportteams verloren ging. Die Art der Beziehung zwischen Firma und Sport hat sich verändert, und die Firmen suchen nach einer neuen Form der Sportförderung. (Saeki 2004:15-16)

Der direkte Zusammenhang zwischen den *kanmuri taikai* und der Professionalisierung im Sport in Japan besteht darin, dass die hohen Start- und Preisgelder bei diesen neuen Sportveranstaltungen das Profibewusstsein der Sportler stärkte. Das führte auch zu den neuen Vertrags- bzw. Profivertragssportlern im japanischen Firmensport. (Saeki 2004:48)

Das Problem dabei ist nur, dass Firmen keine Organisationen für den Sport selbst sind. Ihre Hauptziele liegen in erster Linie in einer erfolgreichen Betriebsführung und innerhalb dieses Systems wird im Hinblick auf die Erreichung dieser Ziele ein Sportbetrieb errichtet. Das bedeutet, dass der Sportklub nicht des Sports wegen gegründet wird und somit besteht immer das Risiko einer Auflösung bei diversen Schwierigkeiten, wie es im Fall des japanischen Firmensports die wirtschaftliche Krise darstellte. (Saeki 2004:62-63) Das Sportsystem in Japan hat das große Manko, dass es neben dem Profisport in Japan, wie Baseball, Sumo, Fußball (J-League), Golf, Boxen, dem Profi-Wrestling (= gemischte Kampfkünste) und den Sportarten mit Sportwetten (Pferderennen, Radrennen, Bootsrennen, Autorennen, Motorradrennen), zum größten Teil auf dem Schul- und dem Firmensport

aufbaut, aber Schulen und Firmen keine Organisationen sind, die verschiedene Sportarten für den Sport selbst fördern. Im Vordergrund steht der Erfolg der Schule, d. h. der Bildungsauftrag muss erfüllt werden, und der Firma. Im Übergang zur Professionalisierung hatte der japanische Firmensport somit Probleme, die ursprüngliche Form ihres Systems beizubehalten, d. h. es kam zu einer Wandlung innerhalb des Systems und zwar in Richtung Profisportler. Daraus resultierten die bereits erwähnten Probleme infolge erhöhter Kosten durch einen Profibetrieb.

Als Folge der Professionalisierung ist das Absinken des Medienwertes im Firmensport zu sehen, das einen wesentlichen Beitrag zum Niedergang des Firmensports geleistet hat. Zunächst wurden durch das Aufkommen des Farbfernsehens in den späten 1960er-Jahren Sportübertragungen als Unterhaltungsprogramm immer beliebter und die Firmen sahen große Vorteile im Firmensport als Werbemedium. Die Übertragungszeiten von Sportereignissen, Meisterschaftsspielen und Wettkämpfen im TV stieg kontinuierlich bis zum Ende der 1980er-Jahre. (Saeki 2004:49-51) Da die TV-Sendezeiten von Wettkämpfen im Firmensport jedoch von sportlichen Leistungen abhängig waren, konnte nicht jedes Team auf den erhofften Werbeeffect zählen. Deshalb begannen in den 1980er-Jahren, als der Firmensport in seiner Blütezeit zum beliebten TV-Werbemedium avancierte, Firmen damit, ausländische Vertragssportler für ihr Team einzukaufen und exklusive Vertragsgelder an Spitzensportler zu bezahlen, um die sportliche Qualität zu erhöhen und die nötigen Erfolge einzufahren. Somit wurden aber auch die Ausgaben für die Sportler immer größer, und weil die neuen Vertragssportler keinen direkten Beitrag zur Profitsteigerung der Firma in Form von Arbeit leisteten, war dies mit einem großen finanziellen Risiko verbunden. Sie wurden als Werbeträger in das Firmensportteam geholt und man versprach sich einen großen Werbeeffect durch lange TV-Sendezeiten, der jedoch von sportlichen Leistungen abhängig war. (Saeki 2004:52) Die Firmen gingen mit der Anstellung von ausländischen Superstars als Vertragssportler ein großes wirtschaftliches Risiko ein, da es auch mit den neuen Profispielern keinesfalls sicher war, dass sich der nötige sportliche Erfolg einstellen würde. Außerdem würden nur die besten ein bis zwei Teams einer Firmensportliga die nötige Aufmerksamkeit der Medien erlangen und somit in etwa den Werbeeffect erreichen, der den hohen Ausgaben für die neuen Spieler entspräche.

Eine Untersuchung zur Länge der TV-Sendezeiten im japanischen Firmensport-Volleyball der Männer ergab, dass nur zwei der sieben untersuchten Teams annähernd an die 500 Minuten- Grenze herankommen und diese Grenze nur in ganz wenigen Ausnahmefällen deutlich überschritten werden konnte, während die restlichen Teams weit darunter blieben

und sich bei 200-300 Sendeminuten pro Jahr einpendelten. Saeki (2004) stellt jedoch fest, dass allgemein erst mit einer TV-Sendezeit von mehr als fünf Stunden pro Jahr ein Werbevorteil für die Firma entsteht (Saeki 2004:52). An diesem Untersuchungsergebnis kann man sehr gut erkennen, dass der tatsächliche Werbeeffect durch Präsenz in diversen Medien ein sehr schwieriges Unterfangen darstellt und immer mit einem hohen Risiko verbunden ist. Im Gegensatz zum Volleyball stellt der Marathon jedoch die ideale Sportart für den Firmensport in Bezug auf den Werbe- und Medienwert dar. TV-Übertragungen von Marathons in Japan haben immer hohe Zuseherzahlen und da die Läufer in den Dressen mit den Firmenlogos etwas über zwei Stunden für die Marathondistanz benötigen, bedeutet das einen sehr hohen Werbewert für diverse Firmen, wenn ein gesamter Marathon im Fernsehen übertragen wird. (Kurosaki 2001:110)

Mit Beginn der 1990er-Jahre und dem gleichzeitigen Aufkommen von Satelliten- und Kabelfernsehen schwand der Vorteil der TV-Übertragungen für die Firmensportteams fast gänzlich dahin. Es kam zur Globalisierung der sog. Mediensportarten, d. h. man begann Profisport aus dem Ausland zu übertragen, und das führte schnell zu einem verminderten Interesse an TV-Übertragungen von Spielen und Wettkämpfen des japanischen Firmensports. Weltweite Sportevents, wie die Baseball- oder Basketball-Profiligen aus den USA oder europäischer Profifußball, wurden zum japanischen Mediensport. Man konnte nun Sport auf sehr hohem Niveau sehen und der Firmensport war nicht mehr attraktiv genug. Die Leute verloren ihr Interesse und somit sank der Werbe- und Medienwert stark. Jedoch nicht nur Sportevents aus dem Ausland versetzten dem japanischen Firmensport einen schweren Schlag, sondern auch die J-League (Japanische Fußball-Profiliga seit 1993) oder die japanische Baseball-Profiliga erweckte das Sportinteresse der Bevölkerung und beförderten somit den Firmensport ins Hintertreffen. (Saeki 2004:52-54) Es kam so weit, dass der Firmensport keine Zuseher mehr mobilisieren konnte und der Medienwert rapide sank. Das Niveau des japanischen Firmensports allgemein ging zurück, und sogar früher erfolgreiche japanische Sportarten im Firmensport, wie Volleyball, stürzten ab. (Saeki 2004:56) Der Medienwert als einziger finanzieller Vorteil für Firmen im japanischen Firmensport ging also durch die Internationalisierung und Professionalisierung im Sport verloren, und daraus ergibt sich nun der Niedergang des japanischen Firmensports in den 1990er-Jahren.

Zusammenfassend kann das hier beschriebene komplexe Gebilde von den sich gegenseitig beeinflussenden Faktoren, wie finanzielle Mittel und Werbe- und Medienwert sowie auch die Internationalisierung bzw. Professionalisierung des Sports im Zusammenhang mit dem Zerfall des Amateurismus und dem Aufkommen eines neuen Sporteventsponsoring,

als Hauptgrund für den Niedergang im japanischen Firmensport gesehen werden. Diese Entwicklungen wurden in erster Linie durch Veränderungen im Sport hervorgerufen und haben folglich den japanischen Firmensport verändert.

3.2. ... kein Hindernis speziell im Judofirmensport

Wenn man die aktuelle Situation im japanischen Judofirmensport genauer betrachtet, kann man erkennen, dass die Firmensportkrise den Judosport in Japan nicht erreicht hat. Es wurden keine bedeutenden Firmensportteams im Judo aufgelöst und die Anzahl der Teams von diversen Firmen hält sich schon seit viele Jahren konstant auf dem gleichem Niveau.

In den folgenden Unterkapiteln werden nun die Voraussetzungen analysiert, die zum Erhalt des Firmensports im japanischen Judo geführt haben. Dabei werden gezielt die vorhin beschriebenen Schwächen des Firmensportsystems, die zum Niedergang führten, aufgegriffen und anhand dieser die Unterschiede zum Judosport hervorgehoben. In einem weiteren Schritt werden zusätzliche Faktoren, die besonders für den Firmensport im Judo sprechen, zusammengefasst dargestellt.

3.2.1. Wirtschaftliche Voraussetzungen

Das Betreiben von Sport erfordert prinzipiell Geld. Unabhängig davon, ob man ein Hobbysportler oder ein Leistungssportler ist, eine Sportausrüstung (Bekleidung und Geräte) oder die Benützung von Sporteinrichtungen erfordern finanzielle Mittel. Je höher das Niveau der Sportausübung wird, desto mehr Geld ist notwendig, um die sportlichen Leistungen kontinuierlich steigern zu können. Viele Leute glauben auch, dass man stärkere und bessere Sportler ausbilden bzw. hervorbringen kann, je mehr finanzielle Mittel man zur Verfügung hat. (Chūjō 2001:120) Über die Frage, ob mehr Geld zwingend auch bessere sportliche Leistungen mit sich bringt, lässt sich streiten und es gibt immer wieder zahlreiche Beispiele aus der Sportwelt, die diese Behauptung widerlegen.

Tatsache ist jedoch, dass die gegenwärtige Sportwelt ohne ständiges finanzielles Gewinnstreben nicht mehr denkbar wäre. Es geht in erster Linie um das Geschäft mit dem Sport und dem daraus resultierenden Profit. Der Gewinn wird, je nach Sportorganisation unterschiedlich, für die Ausbildung von Sportlern oder auch für den Betrieb eines Sportteams verwendet. (Chūjō 2001:119) Die sogenannten Betriebsressourcen für einen erfolgreichen Betrieb, welcher Art auch immer, umfassen neben personellen und materiellen Ressourcen, Informationen und Wissen auch finanzielle Mittel. Diese Faktoren sind unabdingbar, um ein Unternehmen oder Geschäft fortdauernd zu erhalten und auch weiterzuentwickeln.

Im Falle eines Sportvereins sind Geldmittel für die Sporteinrichtungen, Trainingsmaschinen oder andere Geräte bzw. auch für gut ausgebildete Trainer und zusätzliches Personal in verschiedenen Bereichen notwendig. Diese finanziellen Mittel sind jedoch begrenzt und je nach Firma oder Organisation, die den Sportbetrieb führt, nach oben hin limitiert. Der wichtigste Punkt dabei ist jedoch, wie man die vorhandenen Geldmittel am effektivsten einsetzt und den größten Nutzen daraus ziehen kann. (Kikuike 2004:36) Die Sportausübung an sich und in weiterer Folge der Betrieb eines Sportteams erfordern Geld und deswegen ist der Sport in großem Ausmaß von der wirtschaftlichen Lage im eigenen Land bzw. auch dem finanziellen Zustand der Firma, die den Sport fördert, abhängig. Diese wirtschaftliche Abhängigkeit wurde dem japanischen Firmensport zum Verhängnis und hat eine noch heute andauernde Krise dieses weltweit fast einzigartigen Sportförderungssystems zur Folge.

Dieser Firmensportkrise steht jedoch der Judofirmensport gegenüber, dem die wirtschaftliche Depression in den 1990er-Jahren kaum Schaden in Form von Teamauflösungen zugefügt hat. Der Hauptgrund dafür liegt im Unterschied der Höhe der Gesamtkosten für ein Firmensportteam aus einer Mannschafts- oder einer Einzelsportart. Was die Kosten für den Besitz eines Judofirmenteams betrifft, ist eindeutig hervorzuheben, dass Einzelsportarten gegenüber Mannschaftssportarten einfach günstiger und daher nicht so hohe Geldsummen erforderlich sind. Das wird auch von Inhabern von Judofirmensportteams immer betont.

Keiyō Gasu (Strom- und Gasanbieter), ein traditionell starkes Team unter den Judofirmenteams, das im Jahr 2008 den Titel in der zweiten Liga der Mannschaftsmeisterschaft der Firmen gewann, gründete 1972 ein Judofirmenteam, wobei zur damaligen Zeit scheinbar jedoch auch jede andere Sportart recht gewesen wäre. Die Firma entschied sich aber aufgrund geringerer Kosten für Judo und gegen eine teure Mannschaftssportart, wie Baseball. (Manabe 2001a:103) Auch Verantwortliche von Sentoraru Keibi Hoshō (Security-Firma), dessen Team 2008 in der dritten Liga der Firmen-Mannschaftsmeisterschaft an den Start ging, betont, dass eine Einzelsportart, wie Judo, im Gegensatz zu Baseball oder Fußball viel weniger Geld kostet, und daher die Gründung und Erhaltung eines Sportbetriebes einfacher wäre. (Manabe 2003d:98) Die geringeren Kosten für den Betrieb eines Judoteams sprechen aus wirtschaftlicher Sicht gesehen sehr stark für den Besitz eines solchen, und dieser Aspekt war mit Sicherheit der Hauptgrund dafür, dass Judofirmenteams dem Niedergang und der Krise des Firmensports in den 1990er-Jahren mit Auflösungen von Firmensportteams entgehen konnten.

Bei der Recherche über die Judofirmenteams ist mir im Zusammenhang mit den wirtschaftlichen Voraussetzungen noch die Tatsache aufgefallen, dass Firmen mit Judoteams auch in schlechten wirtschaftlichen Zeiten versucht haben, das Team irgendwie weiterführen zu können und nicht auflösen zu müssen, d. h. es gaben nicht nur die geringeren Kosten im Judo den Ausschlag, dass die Judofirmenteams weiter existierten, sondern die Firmen selbst bemühten sich darum, den Sportbetrieb im Judo aufrecht zu erhalten, auch wenn die finanzielle Lage vielleicht nicht ganz so gut gewesen ist und eine Auflösung eventuell eine wirtschaftliche Erleichterung für die Firma eingebracht hätte.

Ein Beispiel dafür wäre die bereits mehrfach erwähnte Firma Asahi Kasei, die ihre drei großen Teams im Judo, in der Leichtathletik und im Volleyball auch in der Wirtschaftskrise der 1990er-Jahre nicht auflöste. Auch wenn sie manchmal nur mit den geringsten finanziellen Mitteln erhalten wurden, aber diese bestehen seit über 50 Jahren und haben dank der Firma auch wirtschaftlichen Krisenzeiten getrotzt. Der Grund dafür liegt darin, dass bei Asahi Kasei keine Vertragssportler, die zu reinen Werbezwecken verpflichtet werden, aufgenommen werden, sondern jeder Sportler auch seinen Arbeitsplatz hat und von ihm erwartet wird, auch nach der sportlichen Karriere als Angestellter in der Firma weiterzuarbeiten. (Ōno 2000:2-3) Jeder Sportler hat somit auch eine Arbeitsaufgabe und trägt zum Erfolg und Profit der Firma bei. Sawano (2005) meint in diesem Zusammenhang, dass kurzfristig gesehen eine Auflösung des Firmensportteams eine effektive Maßnahme wäre, da es die wirtschaftliche Bilanz der Firma aufbessert, aber da der Firmensport auch einen großen Beitrag zur Ausbildung von hochqualifizierten Arbeitskräften leistet, ist es auf lange Sicht wertvoller, das Team zu erhalten. In der japanischen Arbeitswelt ist nicht nur das fachliche Wissen in einem Bereich von großer Bedeutung, sondern es wird als wertvoll angesehen, verschiedene Tätigkeiten zu machen, um Erfahrungen zu sammeln. In diesem Sinn ist der Firmensport ein wichtiger Faktor, da die Sportler durch den Sport wertvolle Erfahrung für das spätere Leben und auch das Berufsleben sammeln können. Durch den Sport erlernte Fähigkeiten und Tugenden sind auch im Arbeitsleben gefragt und deswegen sollte man den Firmensport nicht nur auf den sportlichen Erfolg reduzieren, sondern auch als wichtige Geschäftsabteilung der Firma ansehen. (Sawano 2005:114-115)

Allgemein zu den wirtschaftlichen Voraussetzungen und speziell zu den Kosten für ein Firmensportteam betont Tamaki Masayuki (2006), dass die Auflösungen im Firmensport in einer wirtschaftlichen Krisenzeit ein von vornherein feststehendes Ergebnis waren, denn Firmen und Unternehmen sind keine Einrichtungen, deren oberste Priorität es ist, Sport zu fördern. Ihr vorrangiges Ziel ist natürlich der Gewinn und der Profit als Firma und

Abteilungen, die keinen Gewinn machen, unterliegen früher oder später der Gefahr, gestrichen bzw. aufgelöst zu werden. (Tamaki 2006:110) Durch die wirtschaftlichen Probleme in Japan und in weiterer Folge auch zahlreicher Firmen in den 1990er-Jahren wurden viele Firmensportteams, und zwar hauptsächlich in Mannschaftssportarten, aufgelöst, während es in dem als Einzelsportart günstigerem Judo kaum Probleme gab und das System des japanischen Judo auch heute noch zum wichtigsten Teil auf dem Firmensport aufgebaut ist.

3.2.2. Voraussetzungen im Sportmarketing

Das Sportmarketing beinhaltet viele verschiedene Aspekte im Bereich Sport und der Begriff wird oft im Bezug auf die Medienwelt im Zusammenhang mit Sponsorgeldern gebraucht. Das bedeutet, dass man das Sportmarketing oft nur auf den Sport, bei dem man zuschaut, und auf das Sponsoring reduziert betrachtet. Tatsächlich deckt der Begriff jedoch viel mehr Erscheinungen im Sport ab. Im Sportmarketing gibt es, nicht nur beschränkt auf Medien, vielfältige Forschungs- und Praxisbereiche angefangen vom Profisport bis zum Amateursport, vom privaten zum öffentlichen Sektor und von der Sportausübung selbst zum Zuschauersport. (Harada 2004:66) Speziell auf die Frage nach den Voraussetzungen im Sportmarketing, die Einfluss auf das japanische Firmensportsystem haben, werde ich mich im Rahmen dieser Arbeit nur auf zwei Bereiche konzentrieren, und zwar auf den Bereich Medien und Werbung bzw. auf den des Sportsponsoring.

3.2.2.1. Werbe- und Medienwert

Bei der Bezeichnung des Werbe- und Medienwertes geht es um Werbung für die Firma in den verschiedenen Medien durch die Sportler des eigenen Firmensportteams. Im Gegensatz zu den zahlreichen Ausgabenbereichen für ein Firmensportteam ist der Werbe- und Medienwert die wichtigste Komponente für die Firma im wirtschaftlichen Sinn zum Ausgleich der anfallenden Kosten, der für den Besitz eines Firmensportteams spricht, und in der heutigen Zeit zumeist auch der Hauptgrund, warum man überhaupt noch ein Firmensportteam besitzt. Denn der japanische Firmensport hat seinen Ursprung zwar in der Wohlfahrt, d.h. der Sport wurde zunächst als Wohlfahrtsmaßnahme für die Firmenangestellten in den Firmen aufgenommen, aber die Bedeutung der Wohlfahrt wurde bald durch den Vorteil des Werbeeffekts für die Firma durch die Sportteams ersetzt. (Sawano 2005:113-114)

Beim Werbeeffekt im japanischen Firmensport handelt es sich um eine Strategie der Verkaufs- und Absatzförderung, bei der die Firmensportteams zur Förderung des Images der

Firma und zur Gewinnsteigerung eingesetzt werden. Die Sportteams nehmen sozusagen die Rolle eines Werbers für die Firma ein und stellen das Aushängeschild der Firma in der Öffentlichkeit dar. (Harada 2004:71-72) In den Anfängen des Firmensports waren die Gründe, warum eine Firma ein Sportteam sponserte bzw. im Falle des japanischen Firmensportsystems, warum eine Firma ein eigenes Sportteam besaß, noch keinesfalls im Bereich des Sportmarketings angelegt. Firmen unterstützten verschiedene Sportarten, weil genau diese Sportarten das Hobby des Firmenchefs waren oder weil man Kinder liebte und ihnen eine Zukunft im Sport bieten wollte. Außerdem waren die bereits erwähnten Wohlfahrtsmaßnahmen seitens der Firma für ihre Angestellten das Hauptmotiv für den Besitz von Firmensportteams. Es waren sehr einfache Gründe und es stand nicht die Firma, sondern in erster Linie der Sport, besonders die Förderung der Sportausübung, im Vordergrund. Erst im Übergang von den 1970er- bis in die 1980er-Jahre verschoben sich die Motive für die Sportförderung zur Rolle des Bekanntmachens der Firma durch Werbung und Auftreten in diversen Medien. Das Firmenimage und die Öffentlichkeitsarbeit wurden zu den wichtigsten Motiven, warum Firmen Sport förderten. (Harada 2004:72-73)

Unter Werbung versteht man allgemein das Werben für Produkte oder Dienstleistungen in bzw. durch kostenpflichtige Medien und als Endresultat dieses Werbens das Senden der Firmenbotschaft an die allgemeine Öffentlichkeit. (Yamazaki 2004:106) Im Fall des Firmensports sind die Sportler das Medium, das die Produkte und Dienstleistungen bewirbt. Die Firmen nutzen die sportlichen Fähigkeiten und den Bekanntheitsgrad bzw. die Popularität ihrer Firmensportler zum Vorteil der Firma. Es geht darum, die Reputation und Popularität der Sportler effektiv zu nutzen und in möglichst viel Geld umzuwandeln. (Chūjō 2001:134) Auch Sugiyama Shigeru (2000) betont, dass wir heute in einer Zeit leben, in der vor allem Sportler mit ihrer Ausstrahlung und ihrer Persönlichkeit bzw. ihrem individuellen Charakter „die Herzen der Menschen gewinnen“ (Sugiyama 2000:92). Die Ausnahmeposition von Sportlern in der heutigen Gesellschaft wird zum Zweck der Gewinnsteigerung und des Profits der Firmen eingesetzt.

Im Bezug auf den Werbewert des Firmensports stellt sich jedoch beim Betrachten der unterschiedlichen Firmen, die den Judoport fördern, die Frage, warum sie gerade den Judoport gewählt haben und welchen Zusammenhang dieser mit den Produkten und Dienstleistungen ihrer Firma hat, denn um einen großen Werbeeffekt zu erzielen sollte doch das Image des zu bewerbenden Gegenstandes mit dem Werbemedium zusammenpassen.

Wenn man die Berichte rund um den japanischen Judofirmensport aus der monatlich erscheinenden Zeitschrift *Kindai Jūdō* betrachtet, ergibt sich eine große Auswahl an

verschiedenen Firmen aus verschiedenen Branchen, die ein Judoteam besitzen. Auffallend unter den in den 36 verschiedenen Berichten beschriebenen Firmen sind zwei Branchen, die im Gegensatz zu anderen relativ häufig vorkommen. Auf der einen Seite sind dies Security-Firmen (insgesamt 4 Firmen), wie Heisei Kanzai, SECOM oder ALSOK (Tanakadate 2000b:110; 2001a:111; Manabe 2002g:99), und Firmen aus der Medizin- bzw. Gesundheitsbranche (insgesamt 8 Firmen), wie Knochenheilpraktiker (Manabe 2001c:99; 2002d:99; 2003b:99; 2003f:101; 2004c:102), Pflegeservices (Manabe 2002d:99; 2003f:101; 2005:97), therapeutische Dienstleistungen (Manabe 2001c:99), Wellness- und Gesundheitsförderung (Manabe 2002h:115). Die restlichen 24 Teams, die in der Serie Judofirmensport behandelt wurden, kommen aus verschiedenen Branchen, wie beispielsweise ein Stahlproduzent (Tanakadate 2000a:111), ein Baumaschinenhersteller (Tanakadate 2000c:103), ein Stromanbieter (Manabe 2001a:103), ein Elektrogerätehersteller (Tanakadate 2001e:111), ein Spielautomatenhersteller (Manabe 2006a:103), ein Motorradhersteller (Manabe 2002f:93), ein Wein- und Lebensmittelimporteur (Manabe 2006b:47), ein Kinderbekleidungshersteller (Tanakadate 2000d:103), um nur einige zu nennen. Die zwei bereits erwähnten, am häufigsten vorkommenden Firmentypen lassen mich einen leichten Zusammenhang zum Judoport erkennen. Eine Security-Firma wird meiner Meinung nach robuste, kräftige Männer für die Tätigkeit im Wachdienst anstellen und diesem Typ Mann entsprechen Judoportler aufgrund des harten Trainings. Bei den medizinischen Berufen und der Gesundheitsförderung ist die Beziehung zum Sport auch hergestellt, aber im Falle von Verletzungsrisiken im Sport auch negativ besetzt und somit vielleicht nicht optimal als Werbemedium im Hinblick auf den Judoport. Aus dem Kontext des Werbeeffektes von Judofirmensportlern für diverse Firmen könnte man somit behaupten, dass die meisten Firmen, die den Judoport fördern, nicht unbedingt den Werbewert als vorrangiges Ziel für den Besitz eines Judoteams verfolgen.

Diese Annahme bestätigt sich auch durch die Gründungsgründe für Judofirmenteams aus den 36 Berichten der vorhin erwähnten japanischen Judozeitschrift. Da in 11 der 36 Berichte keine Angabe zu den Gründungsgründen gegeben werden, bleiben für meine Analyse bezüglich der Verbindung des Werbewertes durch den Firmensport und den Gründungsgründen Angaben von insgesamt 25 Judofirmenteams. Unter diesen 25 Aspekten, die für die Gründung eines Judoteams sprechen, kam kein einziges Mal die Steigerung des Werbewertes bzw. der Werbezweck für die Firma vor. Am häufigsten waren die Antworten „das Interesse des Firmenchefs am Judo“ (insgesamt sechs Mal; Tanakadate 2000a:110; 2000d:103; 2001c:105; 2001f:118; Manabe 2001a:102-103; 2004b:33-34) und „die Tatsache,

dass zufällig viele Judokämpfer in der Firma arbeiteten“ (insgesamt vier Mal; Tanakadate 2000b:110; Manabe 2003f:101; 2003g:101; 2004a:93-94). Weitere Gründe waren das soziale Engagement, nämlich ehemaligen Judosportlern, die des Berufes wegen den Sport aufgegeben hatten, die Chance zu geben, weiterhin Judo zu betreiben (insgesamt zweimal; Manabe 2002h:114-115; 2002i:98), die Ausbildung von Spitzensportlern bzw. die Förderung von Judo als Spitzensport (Manabe 2003e:106), die Erhöhung der Belastbarkeit der Angestellten durch das Judotraining (Manabe 2001d:98-99), das Pflichtbewusstsein der Förderung von Judo aufgrund seiner großen Erfolge und der Tatsache, dass Judo der einzige japanische Sport ist, der olympisch ist (Manabe 2002c:99), und die Ansicht, dass Judosportler, geprägt durch das harte Training und die erzieherische Komponente des Judo einen guten Charakter haben und gute Arbeiter sind (Manabe 2003d:98; 2006a:102). Der Werbeeffect durch den Besitz eines Firmensportteams schien im japanischen Judo nicht von so großer Bedeutung zu sein, sondern es hat den Anschein, als ob der Judofirmensport nicht für die Firmen, sondern für den Sport aufgebaut wurde.

Trotzdem verfolgt der japanische Firmensport von heute in erster Linie das Ziel, mit den Firmensportteams bei nationalen und internationalen Sportveranstaltungen, die in den Massenmedien in großem Ausmaß aufgegriffen werden, einen möglichst großen Werbeeffect zu erreichen, d. h. durch den Sport Gewinn für die Firma zu machen. (Mamiya 2004:125) Gerade wegen seiner großen Bedeutung im japanischen Firmensport war der Werbe- und Medienwert aber auch einer der Faktoren, der zum Niedergang des Firmensports in Japan geführt hat.

In Bezug auf das Gleichgewicht von Ausgaben für ein Firmensportteam, wie im Kapitel 3.2.1 näher beschrieben, und den Werbeeffect durch die Präsenz des Teams im TV und in den Druckmedien stellte und stellt Judo auch heute noch die ideale Sportart für den japanischen Firmensport dar. Denn obwohl der Werbeeffect nicht das Hauptziel der Besitzerfirmen eines Judoteams zu sein schien, ist dieser doch ein wichtiger Faktor für den erfolgreichen Betrieb eines Firmenteams. Judo in Japan hat über die Jahre hinweg offensichtlich keinen Einbruch im Werbe- und Medienwert erlitten, TV-Übertragungen von Judowettkämpfen sind nach wie vor beliebt und deswegen scheint der Judofirmensport nach wie vor von großer Bedeutung für die Firmen zu sein. Der erste Grund dafür liegt meiner Meinung nach darin, dass Judo keine saisonale Sportart ist, sondern Wettkämpfe verteilt über das ganze Jahre hinweg stattfinden. Das bedeutet, dass Judo zu jeder Jahreszeit Gegenstand der Sportberichterstattung sein kann und somit nicht die Gefahr besteht, zwischenzeitlich in Vergessenheit zu geraten. Das bedeutet für die Firmen natürlich auch ganzjährige Präsenz in

den Medien. Wenn man sich auf der Homepage des Japanischen Judoverbandes (Zennihon Jūdō Renmei 2008a www.judo.or.jp) unter der Rubrik Kalender (*karendā*) die Jahresturnierplanung ansieht, kann man erkennen, wie dicht das Programm im japanischen Judo über das ganze Jahr hinweg ist. Dazu muss man sagen, dass in der Turnierplanung des Japanischen Judoverbandes nur die nationalen Meisterschaften und internationale Turniere eingetragen sind, die auch für eine TV-Übertragung in Frage kommen. Die wichtigsten herausragenden Ereignisse sind die Japanischen Meisterschaften in der Allgemeinen Klasse, der Universitäten, der Oberschulen, der Mittelschulen und der Volksschüler (jeweils Mannschafts- bzw. Einzelmeisterschaften und auch Unterteilungen in Meisterschaften mit oder ohne Gewichtsklasseneinteilung). Dazu kommen Polizei- und Firmenmeisterschaften, Meisterschaften für das Lehrpersonal, Meisterschaften getrennt nach Industriegewerkschaften (vgl. mit ASKÖ- oder UNION-Meisterschaften in Österreich, vgl. dazu Horak, Penz und Peyker 2005:25-40), Meisterschaften für Behindertensportler oder für Breitensportler aus regionalen Vereinen. Aus dieser großen Anzahl von nationalen Meisterschaften werden zwar nicht alle in den Medien aufgegriffen, aber zumindest der Großteil ist von großem Interesse in der japanischen Sportberichterstattung. Oberschulsport in Japan ist beispielsweise ein beliebter Gegenstand von Sportübertragungen im TV, da diverse Massenmedien teilweise selbst als Veranstalter und Hauptsponsor auftreten. (Takahashi u. a. 2004:138) Auch die Meisterschaften im Einzel und in der Mannschaft der Highschools im Judo, die im August stattfinden, werden teilweise im TV übertragen. Der Werbeeffect der Firmensportler durch die Präsenz im TV wird durch die Übertragung von nationalen Meisterschaften, wie die All Japan Championships (Japanische Meisterschaft ohne Gewichtsklassen), die Japanische Meisterschaft nach Gewichtsklassen oder der Kōdōkan-Cup gesichert. Bei diesen Meisterschaften treten die Firmensportler für ihre Firma an und tragen somit das Firmenlogo gut sichtbar auf ihrer Judobekleidung, was den Werbeeffect für die Firma schlussendlich ausmacht.

Die Berichterstattung über das Judo in Japan ist, anders als bei uns in Österreich, zumeist mit TV-Übertragungen von Wettkämpfen verbunden und beschränkt sich nicht auf Berichte in Zeitungen oder anderen Druckmedien. Die Sportler verschiedenster Firmen sind also im TV präsent und treten bei zahlreichen nationalen oder internationalen Meisterschaften in erster Linie für ihr Firmenteam an. Besonders hervorzuheben unter den TV-Übertragungen im Judosport in Japan sind die TV-Bilder von den Olympischen Spielen und Weltmeisterschaften. Hierbei werden neben allen Kämpfen der japanischen Sportler zumeist auch Portraits von und ausführliche Interviews mit den Sportlern gesendet, worin zumeist

auch die Firmenzugehörigkeit zur Sprache kommt. Neben diesen internationalen Großereignissen werden aber auch nationale Meisterschaften in verschiedenen Altersklassen teilweise übertragen bzw. zumindest die Ergebnisse in den Sportnachrichten gebracht. Welche Judowettkämpfe im japanischen Fernsehen tatsächlich übertragen werden, findet man in den Turnierausschreibungen der unterschiedlichsten Wettkämpfe aller Altersklassen auf der bereits erwähnten Homepage des Japanischen Judoverbandes (Zennihon Jūdō Renmei 2008b www.judo.or.jp) unter der Rubrik Turnierinformationen (*taikai jōhō*).

Neben den Sportübertragungen von Judowettkämpfen in Japan werden die japanischen Judosportler oft auch als Werbeträger in TV-Werbespots eingesetzt. Im Ergebnis einer Untersuchung aus dem Jahr 2007 zu den am meisten in TV-Werbespots eingesetzten Sportlern erscheint eine Judokämpferin, nämlich Tani Ryōko, die durch fünf Olympiamedaillen (zweimal Gold, zweimal Silber und einmal Bronze) und sieben Weltmeistertitel die größte Popularität unter den japanischen Judokämpfern erreicht. Sie wird für zwei Firmen in diversen Werbespots eingesetzt. (Kurasawa u. a. 2008:67) Außerdem kenne ich noch verschiedene Werbespots der Firma ALSOK, die mit ihren zwei Aushängeschildern ihres Judofirmenteam Inoue Kosei (Olympiasieger und dreifacher Weltmeister) und auch Tsukada Maki (Olympiasiegerin und Weltmeisterin) werben. In diesen Werbespots treten die beiden angeführten Sportler sogar in ihrem *jūdōgi* (= Judoanzug) auf, sodass nicht zu übersehen ist, dass es sich dabei um Judokämpfer handelt. Im Zusammenhang mit der in diesem Unterkapitel erwähnten Verbindung zwischen Judo und den Firmen ist hier deutlich zu erkennen, dass das starke Image eines Judokämpfers für das Image der Firma für Wachdienste positiv genutzt wird.

Neben der TV-Sportberichterstattung ist Judo aber auch in diversen Druckmedien, wie z. B. Tageszeitungen oder Sportzeitschriften, präsent, wo Sportler mit ihrer Zugehörigkeit zu diversen Firmen erwähnt werden. Die gute TV-Präsenz und auch die großzügige Berichterstattung in diversen Druckmedien über den japanischen Judosport stellt neben dem geringeren Kostenaufwand für ein Judoteam eine wichtige Grundlage für den Erhalt des Firmensportsystems im Judo dar. Während Wettkämpfe oder Meisterschaftsspiele von diversen Mannschaftssportarten im japanischen Firmensport durch anwachsende TV-Übertragungen über Profiligen aus dem Ausland aus dem Fernsehprogramm japanischer TV-Sender verdrängt wurden, konnte der Judosport in Japan seine Popularität bei diversen Medien meiner Meinung nach erhalten.

3.2.2.2. Sportsponsoring der Firmen

Da im Judo nach wie vor das Firmensportsystem vorherrscht, wurde es nicht wie in anderen Sportarten vom neuen Sporteventsponsoring, das den Firmen einen höheren Werbeeffekt garantiert, verdrängt. Der Grund dafür ist meiner Meinung nach wieder, wie bereits beim Werbe- und Medienwert, im Zusammenhang mit den Gründungsgründen von Judofirmenteams und ihren Funktionen zu suchen. Das Sportsponsoring in Form des klassischen Firmensports hat sich im Judo in Japan gegen die neue Form des Sporteventsponsoring durchgesetzt.

Laut Mamiya Toshio (2004) bedeutet Sportsponsoring, dass „Ausgaben für die Veranstaltung und Organisation von Sportevents und Ausgaben für die Ausbildung inklusive Förderung von Sportteams und Mannschaften sowie auch Einzelsportler und Spieler, damit diese an Sportevents teilnehmen können, von Firmen, Organisationen oder Einzelpersonen übernommen werden, d. h. es ist die Förderung von Sport allgemein.“ (Mamiya 2004:123)

In weiterer Folge führt er die verschiedenen Ziele und Funktionen des Sportsponsoring an, die abhängig vom Sponsor, d. h. von der jeweiligen Firma, Organisation oder Einzelperson, die als Sponsor auftritt, variieren. Grob werden diese Ziele und Funktionen des Sponsoring von Firmen nach Mamiya (2004) in vier Kategorien eingeteilt: 1) Marketingziele 2) Geschäftsziele 3) Sportförderungsfunktion 4) Ziel des sog. corporate sports (= Unternehmens-, Firmensport). Je nach Art des Zieles oder der Funktion werden Firmen eine andere Form des Sportsponsoring wählen. (Mamiya 2004:123)

Bei den Marketingzielen geht es darum, durch den Sport zu verkaufen bzw. Gewinn zu machen, d. h. den Sport für die Firma zu nutzen. Im konkreten Fall geht es in erster Linie um das Sponsoring von Sportveranstaltungen. Im Gegensatz dazu laufen die geschäftlichen Ziele darauf hinaus, den Sport selbst zu verkaufen, d. h. die Vermarktung des Sports wird angestrebt. Repräsentativ für die geschäftlichen Ziele des Sportsponsorings stehen die Massenmedien, die Sportartikelindustrie, die Sportklubs und Sporteinrichtungen. Der dritte Punkt der Sportförderungsfunktion hat das Ziel, einen Beitrag zum Sport zu leisten. Es handelt sich hierbei um das sog. *shakai kōken* (= soziales Engagement, in Form von unternehmensexternen Aktivitäten). Der letzte Punkt unter den Zielen und Funktionen des Sportsponsoring betrifft zwei Bereiche der Sportförderung von Firmen in Form von Sportbetrieben. Es handelt sich um den betrieblichen Sport oder auch Sport am Arbeitsplatz genannt, und um den klassischen Firmensport mit dem Besitz eines Leistungssportteams. (Mamiya 2004:123-125) Diese zwei Arten des corporate sports entsprechen den bereits erwähnten Typen des *kigyō nai supōtsu* bzw. *shokuba supōtsu* und des *kigyo supōtsu*. Das

Sporteentsponsoring, wie die sog. *kanmuri taikai*, das offensichtlich den japanischen Firmensport in seiner ursprünglichen Form als Besitz eines Teams verdrängt hat, fällt in die Kategorie Marketingziele, denn es geht darum ein Sportevent finanziell zu unterstützen und gleichzeitig die eigene Firma ins Rampenlicht der Öffentlichkeit zu stellen.

Die Tatsache, dass der in der vierten Funktion genannte corporate sports, wie der Firmensport in der englischen Sprache genannt wird, als Ziel und Funktion des Sportsponsoring angeführt wird, ist verwirrend. Meiner Meinung nach ist der Firmensport eine Art des Sportsponsoring und nicht nur eine Funktion davon bzw. ich würde es nicht als eine Funktion bezeichnen. Speziell der Firmensport in Japan stellt eine besondere Art des Sportsponsoring dar, die in dieser Form „international einzigartig ist und sich von dem [Betriebssport] in Europa und Amerika beträchtlich unterscheidet.“ (Watanabe 2005:204) Meiner Meinung nach meint Mamiya (2004) mit den vier Zielen und Funktionen die verschiedenen Arten des Sportsponsoring, das er allgemein nur als Förderung des Sports bezeichnet, wie man an der zu Beginn genannten Definition erkennen kann. Im Gegensatz zu dieser hier angeführten Definition gibt es noch andere, die teilweise nicht so allgemein ausgedrückt werden. Laut Fujimoto Jun'ya (2001) bedeutet Sportsponsoring, dass sich eine Sponsorfirma einen Anstieg des Bekanntheitsgrades ihrer Firma, ihrer Produkte und Services, eine Verbesserung des Images und Absatzförderung durch Investitionen in Form von Geldmitteln, Geräten und Sporteinrichtungen für Sportevents oder Sportteams erwartet. (Fujimoto 2001:98) In diesem Fall wird bereits konkret das Marketingziel als Funktion des Sponsoring benannt, und somit ist eine Kategorisierung der Ziele und Funktionen nicht mehr notwendig. Im Hinblick auf den japanischen Firmensport jedoch, den ich als eine besondere Art des Sportsponsoring bezeichnet habe, ist die Kategorisierung von Mamiya (2004) durchaus von Bedeutung.

Um nach der Einteilung von Mamiya vorzugehen, entspricht der Judofirmensport in Japan eindeutig der vierten Funktion des Sportsponsoring, nämlich dem Ziel des betrieblichen Sports bzw. des Firmensports, und zwar in allen angeführten Bereichen. Unter der großen Anzahl an Firmensportteams im Judo, die in der Reihe *jitsugyō jūdō* (= Judofirmensport) beschrieben wurden, gibt es sowohl Teams, die Judo als betrieblichen Sport, d. h. Sport am Arbeitsplatz als Wohlfahrtsmaßnahme für die Angestellten, fördern, als auch Teams, die den Bereich des Leistungssports unterstützen, um einen Beitrag zur weiteren Entwicklung des Judo auf internationalem Niveau zu erreichen. Bei den Teams des betrieblichen Sports im Judo ist jedoch nicht ausgeschlossen, dass diese nicht an Wettkämpfen teilnehmen, denn die meisten dieser Teams nehmen in der dritten Liga der japanischen Firmen-

Mannschaftsmeisterschaft teil. Wie bereits im Kapitel 2.2.1 über die Arten von Firmenteams im Judo erwähnt, kann man nicht bei jedem Team eindeutig feststellen, ob es sich nur um einen Freizeitjudoklub handelt oder ob tatsächlich Leistungssport betrieben wird. In dieser Arbeit meine ich mit dem Begriff Leistungssport die Sportausübung mit dem Ziel, in den nationalen Kader zu kommen und das Land bei internationalen Wettkämpfen zu vertreten. Es gibt einige Beispiele von Teams, in denen sowohl eher Breitensportmäßig orientierte als auch die Teilnahme an internationalen Großereignissen anstrebende, leistungssportorientierte Sportler miteinander trainieren. Wenn man das Gesamtbild von Arbeit und Sport, dem Anstellungsverhältnis der Sportler, die Häufigkeit des Trainings und die Unterstützung der Firma betrachtet, ist eine Einteilung möglich, aber es wird einige nicht genau definierbare Grenzfälle geben. (vgl. Manabe und Tanakadate)

Die *kanmuri taikai* jedoch, die den klassischen Firmensport in eine Krise getrieben haben, entsprechen eindeutig dem ersten Typ mit den Marketingzielen. Die Firma tritt als Hauptsponsor für ein Sportevent auf, gibt ihren Namen in die Bezeichnung bzw. den Titel des Wettkampfes, um einen größeren Werbeeffect zu erreichen und erwartet sich, den Bekanntheitsgrad der Firma und ihrer Produkte zu erhöhen und in weiterer Folge durch eine Imageverbesserung den Verkauf zu steigern. Wie aber bereits im Kapitel 3.2.2.1 erwähnt, ist im Judo firmensport nicht der Werbeeffect der Hauptgrund, warum Firmen den Judosport fördern. Außerdem gibt es nur wenige Firmen, deren Produkte und Dienstleistungen vom Image her eine eindeutige Verbindung zum Judo aufweisen, dass Judoteams für den Werbewert der Firmen unbedingt notwendig sind. Im Gegenteil sind es zum größten Teil Firmen, bei denen nicht einmal annähernd eine Beziehung zum Judo erkennbar ist, wie z. B. eine Firma der Baumaterialbranche oder die Spielautomatenfirma. Diese Firmen unterstützen Judo aus anderen Motiven, wie bereits erwähnt.

Dennoch wird auch im Judo Sporteventsponsoring von zahlreichen Firmen betrieben. Dabei handelt es sich zum Großteil um diejenigen Firmen, die auch ein eigenes Judoteam besitzen. Auf der Homepage des Japanischen Judoverbandes (Zennihon Jūdō Renmei 2008b www.judo.or.jp) unter der Kategorie Turnierinformationen (*taikai jōhō*) findet man in den verschiedenen Turnier- und Wettkampfausschreibungen sämtliche Sponsoren (Hauptsponsoren, Nebensponsoren), die nationale und internationale Judomeisterschaften oder Wettkämpfe anderer Art finanziell unterstützen. Unter diesen Sponsoren finden sich fast ausschließlich Firmen, die selbst ein Judo firmenteam besitzen. Außerdem gibt es nur ganz wenige *kanmuri taikai*, wie z. B. den Kindai Jūdō-Cup für Schüler der Junior Highschool, der jedes Jahr im März ausgetragen wird. *Kindai Jūdō* ist die in meiner Arbeit als

Informationsquelle verwendete monatliche Judozeitschrift in Japan, die vom Baseball Magazin Verlag herausgegeben wird. Die meisten Wettkämpfe und Turniere im Judo tragen jedoch keinen Firmennamen in ihrer Bezeichnung, obwohl sie auch einen Hauptsponsor und zahlreiche Nebensponsoren und daher eigentlich die gleiche Form wie ein *kanmuri taikai* haben. Bei den *kanmuri taikai* hingegen genügt es nicht, wenn die Namenssponsorfirma die Unterstützungsgelder bezahlt und ihren Namen in der Bezeichnung des Turniers nennt, sondern sie ist verantwortlich für die gesamte Promotion im Vorfeld des Turniers, um den Werbeeffect auf ein Maximum zu bringen. Außerdem muss sie alle Bereiche in der Organisation eines Turniers mit Ausnahme vom direkten Management der Wettkampfaustragung, die zumeist der verantwortliche Sportverband übernimmt, abdecken. (Saeki 2004:48) Meiner Meinung nach ist die große Zahl an gewöhnlichem Sporteventsponsoring mit Hauptsponsoren bzw. zahlreichen Nebensponsoren und die sehr kleine Zahl an *kanmuri taikai* im japanischen Judosports wieder ein Beweis dafür, dass im traditionellen Judo auch für die vielen Sponsorfirma die Förderung des Sports selbst an erster Stelle kommt und erst danach der Werbeeffect für die eigene Firma.

3.2.3. Voraussetzungen im Sportsystem – Die Professionalisierung im Sport

Es wurde bereits verdeutlicht, dass die Professionalisierung unter dem Zusammenwirken verschiedener Faktoren ein Grund war, der zum Niedergang im japanischen Firmensport führte. Da Firmen keine Organisationen für den Sport sind, hatten sie Probleme mit den Veränderungen im Sportsystem, d. h. Probleme durch die Professionalisierung den Firmensport aufrechtzuerhalten, aber wie auch bei den bisher behandelten Punkten stellt der Judosport eine Ausnahme dar.

Bevor ich jedoch näher auf den Judosport im Zusammenhang mit der Professionalisierung im Sport eingehe, möchte ich noch zwei Begriffe definieren, die in diesem Kapitel von großer Relevanz sind. Es handelt sich um die Begriffe des Amateurs und des Profis, und zwar im Bereich des Sports. Laut Tamaki (2006) sind Amateursportler Leute, die außerhalb des Sports einen Beruf ausüben und nur als Freizeitbeschäftigung Freude am Sport haben. (Tamaki 2006:92) Das bedeutet, dass ein Amateur den Lebensunterhalt über das Gehalt in seinem Beruf verdient, und kein Geld über den Sport erhält. Demgegenüber sind Profisportler Leute, deren Beruf der Sport ist und die damit Geld, d. h. ihren Lebensunterhalt, verdienen. Im gleichen Zusammenhang definiert Takahashi Yoshio (2004) den Begriff Profisport als wirtschaftliches Geschäft, bei dem den Konsumenten in Form von Zuschauern und Fernsehpublikum eine Sportveranstaltung als eine Form der Unterhaltung angeboten wird,

wodurch der Teaminhaber oder Eventorganisator der Sportveranstaltung sozusagen als Ausgleich für die Organisation Eintrittsgelder und TV-Gelder erhält und davon jeder einzelne Profispieler sein Gehalt bekommt. (Takahashi 2004:156) Mit dieser Definition wird eine Art des Profisports beschrieben, denn beim Gehalt der Profisportler gibt es wiederum drei Möglichkeiten, woher das Geld kommen kann. Erstens können die Gehälter aus Eintritts- und TV-Geldern bzw. aus Sponsorengeldern kommen und von der Organisation, der der Sportler angehört, als Lohn ausbezahlt werden, wie z. B. im Profibaseball, Boxen, Fußball oder auch Sumo. Im zweiten Fall erhalten die Sportler ihr Geld aus den Wetteinsätzen der Zuschauer, wie bei Pferde-, Rad-, Auto- oder Bootsrennen. Die dritte Möglichkeit betrifft hauptsächlich Einzelsportarten, wie Golf oder Tennis, und dabei setzen sich die Einnahmen der Sportler aus Preisgeldern von Turnieren zusammen. (Takahashi 2004:156) Higuchi Tai (2001) nimmt die gleiche Einteilung der Quellen von Profigehältern vor, geht jedoch beim dritten Punkt der Profigolfer und Tennisspieler ins Detail und behauptet, dass es nur wenige Sportler gibt, die durch Preisgelder ihren Lebensunterhalt verdienen können. Deswegen haben die meisten von ihnen noch individuelle Sponsorverträge mit Ausrüsterfirmen und es kann auch vorkommen, dass sie für ihre Sponsorfirma oder Privatpersonen als Trainer fungieren und so einen Zusatzverdienst haben. (Higuchi 2001:86) Der wichtigste Punkt in der Unterscheidung zwischen Amateur und Profi ist die Frage des Berufs, d. h. ob man neben dem Sport einen Beruf hat oder der Sport der Beruf ist, und in weiterer Folge, ob man durch den Sport Geld verdient, das die wichtigste Komponente in der Unterscheidung zwischen Amateur und Profi darstellt.

Wenn man die Definition des Begriffs Profisport mit den verschiedenen Zusammensetzungen der Gehälter betrachtet, ist eindeutig festzustellen, dass Judo ein Amateursport ist, denn es existiert bis heute keine der drei Arten von Gehältern. Eine Grafik von Takita Seiichirō aus dem Jahr 1993 mit der Positionierung von Budoportarten und Kampfkünsten entweder als Gesundheitssport, Amateursport, Wettkampfsport oder Profisport platziert den Judosport eindeutig als Sportart zwischen dem Wettkampfsport und dem Amateursport (Sport für die breite Masse) und nicht auf Seiten des Profisports, wo sich Sumo, Profiboxen und auch Profi-Wrestling befinden. (Yamazaki 2004:95) Eine Tendenz zum Profisport auch im internationalen Judo ist jedoch leicht erkennbar. In den letzten Jahren wurden vereinzelt Preisgeldturniere veranstaltet, an denen nur eine kleine Zahl auserwählter Sportler, sozusagen als Belohnung für ihre hervorragenden sportlichen Leistungen in diesem Jahr, teilnehmen durften. 2001 und 2002 wurde jeweils eines dieser Grand Prix-Preisgeldturniere für Männer und für Frauen ausgetragen. (Onoda 2001:10-13; Ōsako

2002:26-27) Diese Events gab es bis jetzt nicht regelmäßig, sondern nur einmal pro Jahr oder sogar nur einmal in zwei Jahren, sodass man nicht behaupten könnte, sich damit einen Lebensunterhalt verdienen zu können. Noch dazu war nicht jeder Judoka berechtigt, daran teilzunehmen. Die Initiative, Wettkämpfe mit Preisgeldern auch im Judo einzuführen, geht eindeutig von Europa aus. Ab 2009 ist ein neuer Turnierkalender mit einem Masters, Grand Slam- und Grand Prix-Turnieren, die die bisherigen Super A-, A- und B-Weltcupturniere ersetzen werden, geplant und dabei sollten angeblich beim Masters und bei den Grand Slam-Turnieren insgesamt bis zu 200.000 bzw. 150.000 US-Dollar Preisgeld ausgeschüttet werden, wie Shibata Masahiro (2008) in der Internetausgabe der Asahi Shimbun vom 22. Oktober 2008 berichtet. (Shibata 2008 <http://www.asahi.com/sports/spo/TKY200810210348.html>) Die Professionalisierung hat somit auch in gewisser Weise den Judoport erreicht, der ein Versuch ist, auch im Judoport die Professionalisierung voranzutreiben. Willi Könnig (1990) meint zum Thema Professionalisierung im Sport, dass „generell von allen Athleten die Professionalisierung begrüßt [wird], doch die Akzeptanz in den typischen Amateursportarten (alle Budo-Disziplinen und Rugby) spürbar geringer [ist].“ (Könnig 1990:80) Dies könnte mitunter ein Grund sein, warum der Firmensport im Judo erhalten blieb.

In vielen Sportarten in Japan, wie Baseball oder Fußball, wurden im Prozess der allgemeinen Professionalisierung im Sport Profi-Ligen gegründet und daraufhin gelangte der Firmensport ins Abseits. Im Judofirmensport hingegen gibt es zwar eine Tendenz zum Profisportler, aber das äußert sich nicht im Verfall des Firmensports, sondern in zahlreichen Veränderungen innerhalb des Systems, d. h. der Firmensport selbst ist erhalten geblieben. Der Großteil der Firmenteams unterhält zwar nach wie vor Judoteams nach dem klassischen System, wie beispielsweise Asahi Kasei oder Shin Nittetsu, die wohl die Paradebeispiele des traditionellen Judofirmensports sind. Mit dem klassischen System meine ich die Verbindung von Arbeit und Sport im Firmensport, d. h. die Sportler haben auch einen Arbeitsplatz in der Firma, werden aber in jeder Hinsicht bestens im Sport unterstützt. Dazu kamen in den letzten Jahren einige Teams, deren Judoportler zwar formell in der Firma angestellt sind, aber keiner Arbeit nachgehen müssen. Beispiele dafür wären Ryōtokuji Gakuen oder auch Jieitai Taiiku Gakkō, wie bereits im Kapitel über die Angestelltenverhältnisse genauer erklärt wurde. Ohno (2002) meint dazu, dass der Alltag von Firmensportlern heute bereits gleich abläuft wie jener von Profisportlern, sie jedoch trotzdem als Amateure gelten. So verbreitete sich die neue Art des Firmensport, in dem die Sportler nichts anderes taten, als sich auf ihren Sport zu konzentrieren. (Ohno 2002:23-24) Als vorläufig letzte Entwicklung zum Profisportler im

Firmensport ist das Aufkommen der Vertragssportler anzusehen. Auch im Judo gibt es einige Vertragssportler, d. h. Profis, die keiner Arbeit neben dem Sport nachgehen und keine formale Anstellung in der Firma haben, aber zu Werbezwecken eingesetzt werden. Neben Nomura Tadahiro, der bereits erwähnt wurde, ist auch Tani Ryōko (ehemals Tamura Ryōko) ein Beispiel für einen Judosportler mit einem Profivertrag im Firmensport. (Saeki 2004:48) Im japanischen Judo ist der Firmensport nicht unbedingt einem Profibetrieb gewichen, aber die Grenzen zwischen Amateur und Profi sind nicht mehr so deutlich zu erkennen. Auf jeden Fall gibt es verschiedene Vorgangsweisen in der Verwaltung des Sportbetriebs, besser gesagt, wie die Verbindung zwischen Arbeit und Sport gehandhabt wird. Dennoch werden alle Firmensportler als Amateure angesehen bzw. der Begriff Semi-Professionalisierung (semi= halb, d. h. es handelt sich um eine „halbe Professionalisierung“) wird oft im Zusammenhang mit dem japanischen Firmensport genannt. Es handelt sich dabei um einen Mittelweg zwischen Amateur und Profi, was den Sportler im japanischen Firmensport meiner Meinung nach am besten beschreibt. (vgl. Sawano 2005:133-141)

Sugiyama (2000) bringt die Problematik der verschwimmenden Grenzen von Amateur- und Profisport im Sport und v. a. im japanischen Firmensport noch besser auf den Punkt und meint, dass es „im Bereich des Spitzensports keine Amateure mehr gibt, besser gesagt, dass man als Amateur nicht mehr mithalten kann. Außerdem betont er, dass die Amateursportarten nicht unbedingt in ein Profitum umgewandelt wurden, sondern dass sich der Amateurismus durch den Kommerzialisismus im Sport verändert hat und sich zu einer neuen Form, ähnlich dem des Profisports, entwickelt hat.“ (Sugiyama 2000:84,88) Diese spezielle Sichtweise, dass sich eine neue Form des Profisports entwickelt hat, erkenne ich auch im Judosport in Japan. Denn auch wenn es die Tendenz zu mehr Vertragssportlern im Judofirmensport gibt, ist es nicht so, dass diese ihr Gehalt über Eintritts- oder TV-Gelder oder über Preisgelder bekommen, wie bei den Arten der Gehälter im Profisport beschrieben wurde, sondern sie sind nach wie vor von der Firma abhängig, die ihre Sportausübung in vollem Maße fördert und sie darüber hinaus finanziell absichert, sodass ihr Lebensunterhalt gesichert ist. Am ehesten könnte man diese Art der Förderung noch mit einem Sponsor vergleichen, was dem Profisport nahe kommen würde. Im Prinzip ist jedoch die Anstellung eines Sportlers in einer Firma nur einem Vertrag der Sportler mit der Firma gewichen, was aber nicht mit dem ursprünglichen Profisport zu vergleichen ist. Auch die Profivertragssportler sind nach wie vor unter dem Schild des Firmensports als Amateure einzustufen, obwohl sie ein Leben wie Profisportler führen. Den neuen Weg im japanischen Firmensport würde ich daher als

Semi-Professionalisierung, also als einen Mittelweg zwischen Amateur- und Profisport, bezeichnen.

3.2.4. Weitere Voraussetzungen

Abschließend zu den zahlreichen Gründen, warum der Firmensport im Judo in Japan im Gegensatz zu anderen Sportarten erhalten blieb, möchte ich hier einige Faktoren angeben, die meiner Meinung nach auch ausschlaggebend dafür waren, dass der Judosport nach wie vor ein beliebter Sport bei vielen Firmen im System des japanischen Firmensports ist und auch die Krise im Firmensport überstanden hat. Es gibt einige Besonderheiten im Judo in Japan im Vergleich zu anderen Sportarten, die meiner Meinung nach für die Förderung durch Firmen sprechen.

Ein Verantwortlicher des Judoteams von Tōyō Suisan (Lebensmittelhersteller, v. a. Meeresprodukte, Tiefkühlprodukte) betonte gegenüber der Judozeitschrift *Kindai Jūdō*, dass Judo die Sportart ist, die mit der größten Sicherheit Medaillen bei Olympischen Spielen für Japan holt und darüber hinaus die einzige Sportart unter den ursprünglich japanischen Sportarten darstellt, die olympisch ist. Deswegen seien die japanischen Firmen dazu verpflichtet, den Judosport zu unterstützen. (Manabe 2002c:99) Diese Aussage enthält meiner Meinung nach zwei wichtige Punkte, die als Erhaltungsgründe für den Firmensport im Judo, angeführt werden müssen. Da wäre erstens die Tatsache, dass Judo eine japanische, und noch dazu die einzige olympische japanische Sportart ist, und zweitens sind auch die traditionell großen Erfolge bei Olympischen Spielen durch die Judosportler von großer Bedeutung für die Firmen.

Die traditionellen Kampfsportarten aus Japan, darunter auch Judo, nehmen eine spezielle Position im japanischen Sport ein. Die Kampftechniken der Samurai wurden am Ende des 19. Jahrhunderts modernisiert und die repräsentativste unter diesen Sportarten stellt Judo dar, das heute als weltweit angesehene Sportart gilt. (Ohno 2002:51) Der Ursprung von Judo in Japan, d. h. seine Tradition und das echte Japanische am Judo, machen die besondere Stellung dieser Sportart in Japan aus und deswegen besteht meines Erachtens auch ein Unterschied in der Sichtweise der japanischen Bevölkerung in Bezug auf das Judo im Gegensatz zu anderen aus dem Westen importierten Sportarten, das sich wiederum positiv im Förderungsausmaß im Firmensport äußert.

Unter den heute populären Sportarten, die in erster Linie olympische Sportarten sind, ist Judo eine der wenigen, wenn nicht die einzige, die nicht aus dem Westen nach Japan eingeführt wurde. Dieser Aspekt war mit Sicherheit einer der Hauptgründe, warum viele

Firmen den Judosport in Japan im Rahmen des Firmensports förderten, denn wie bereits im Zusammenhang mit dem Werbewert besprochen, gibt es nicht viele Firmen im japanischen Judofirmensport, die einen echten Bezug zwischen ihrer Firma und dem Judo haben, was einen hohen Werbeeffect und somit einen großen Gewinn für die Firma bedeuten würde. Viele Firmen gaben eher die Förderung und Verbreitung des Judosports an sich als Grund für die Gründung eines Judoteams an, wie auch die hier erwähnte Firma Tōyō Suisan. Dieses Pflichtbewusstsein vieler Firmen gegenüber dem Judosport, d. h. sich verpflichtet fühlen als japanische Firma eine ursprünglich japanische, erfolgreiche Sportart zu fördern, war einer der wichtigsten Faktoren, auch die Krise im Firmensport zu überstehen. Denn, wie im Kapitel 3.2.1 über die wirtschaftlichen Voraussetzungen im Firmensport bereits erwähnt, haben Firmen, wie Asahi Kasei, auch in schlechten wirtschaftlichen Zeiten versucht, den Betrieb des Judoteams aufrecht zu erhalten. Wie auch aus meiner schriftlichen Befragung hervorgeht, erscheint den Firmen im Judosport das soziale Engagement, d. h. die Förderung des Sports an sich, sowohl national als auch international, am wichtigsten. (e. U.) Sie sehen in erster Linie diese Vorteile durch den Besitz eines Judoteams und weniger die negativen Erscheinungen der anfallenden Kosten für die Firma. Der Chef der Firma Adria International (Import und Vertrieb von Wein und Lebensmittel), der im Jahr 2005 ein Judofirmenteam gründete, bringt die Gründe, warum der Firmensport im Judo weiterhin große Bedeutung hat auf den Punkt. „Es gibt viele ehemalige Judokämpfer, die den Judosport weiter verbreiten möchten und die aus Dankbarkeit gegenüber dem Judo, mit dem sie aufwuchsen, etwas zurückgeben wollen.“ (Manabe 2006b:46) Das Judo hat einen besonderen Stellenwert in der japanischen Gesellschaft und v. a. bei seinen ehemaligen Ausübenden, von denen es in Japan unzählbar viele gibt, und das zeigt sich auch in der großen Unterstützung diverser Firmen.

Der zweite Aspekt in diesem Zusammenhang, der zum Erhalt des Firmensports im japanischen Judo beigetragen hat, ist der Erfolg der japanischen Judokämpfer bei Olympischen Spielen und anderen internationalen Großereignissen. Nachdem ich den Anteil der Firmensportler an den Teilnehmern bei Olympischen Spielen im Judo bereits dargelegt habe, werde ich nun die Erfolge in Form der Medaillenanzahl darstellen, um zu beweisen, wie groß die Erfolge der japanischen Judosportler tatsächlich sind. Bei den Olympischen Spielen 1992 in Barcelona konnte Japan im Judo zehn Medaillen (2 Gold/4 Silber/4 Bronze) erreichen. (Kindai Jūdō 1992:129-135) In Atlanta 1996 und in Sydney 2000 wurden je acht Medaillen (Atlanta: 3/4/1; Sydney: 4/2/2) bei 14 Teilnehmern gewonnen. (Kindai Jūdō 1996:80-85; 2000b:62-67) Einen Höhepunkt im japanischen Judo stellen die Olympischen Spiele von Athen 2004 mit acht Goldmedaillen und insgesamt zehn Medaillen (8/2/0) dar. (Kindai Jūdō

2004:62-67) Erst in den letzten Jahren ist ein kleiner Rückschritt von der einstigen Vormachtstellung Japans im internationalen Judo zu bemerken und das äußerte sich auch ein wenig an der Anzahl der Medaillen bei den Olympischen Spielen in Peking 2008. Dort konnten „nur“ die Hälfte aller japanischen Teilnehmer, nämlich 7 von 14, Medaillen (4/2/1) erkämpfen. (Kindai Jūdō 2008b:42-47) Auch wenn Japan heutzutage nicht mehr so souverän wie bisher die Position der führenden Nation im Judo aufrechterhalten kann, werden trotzdem großartige Erfolge im japanischen Judo geleistet und dieser Erfolg schlägt sich in der Anzahl der fördernden Firmen im Judofirmensport nieder.

Der dritte und letzte Punkt, den ich persönlich als einen wichtigen Faktor für die Erhaltung des Firmensports im japanischen Judo ansehe, ist die Wertschätzung der Tugenden eines Judokämpfers durch die japanische Bevölkerung und somit auch die Firmen. Wie bereits im Kapitel 3.2.1 erwähnt, sind durch den Sport erlernte oder erfahrene Fähigkeiten und Tugenden von großer Bedeutung für diverse Firmen, da Sportler im Firmensportsystem in den meisten Fällen auch nach der sportlichen Karriere in der Firma verbleiben, um dort weiterzuarbeiten. Der Firmensport ist nicht nur wichtig für sportliche Leistungen, sondern er spielt auch in der Ausbildung der Arbeitskräfte eine bedeutende Rolle.

Die Firma Aruze (Produktion und Vertrieb von Pachinko- und anderen Spielautomaten) gründete 2004 ein Judoteam hauptsächlich aus zwei Gründen. Auf der einen Seite wollte man den für die Zukunft vielversprechenden Talenten im Judo perfekte Bedingungen für die Ausübung ihres Sports bieten und auf der anderen Seite durch die Gründung eines Judoteams Menschen mit hervorragenden Qualitäten für ihre Firma gewinnen. Denn Judokämpfer werden v. a. in Japan als höfliche, anständige, widerstandsfähige und starke Menschen angesehen, die mit jeder Art von Arbeit zurechtkommen. (Manabe 2006a:102) Man sieht in den Sportlern nicht nur die sportlichen Fähigkeiten, sondern auch eine gute Einstellung und einen guten Charakter, der offensichtlich v. a. bei Judosportlern in Japan besonders geschätzt wird. Auch in der bereits erwähnten Firma Sentoraru Keibi Hoshō erhofft man sich mit dem Besitz eines Judofirmenteams den Firmeneintritt vieler guter Angestellter, die höflich und darüber hinaus ausdauernd und zäh sind. Ein Verantwortlicher lobt die Judokämpfer seiner Firma als sehr fleißige und gute Arbeiter. (Manabe 2003d:98) Diesen durch das Judo erworbenen Tugenden liegt wohl die besondere Geisteshaltung des Judo zugrunde, wonach das Judo nicht nur den Körper, sondern auch den Geist schulen soll. Judo, wie auch viele andere Kampfkünste aus Japan, waren ursprünglich kein reiner Sport, sondern eher Übungsformen, um den Geist zu stärken. Es war eine japanische Körperkultur, in der es nicht in erster Linie um Sieg oder Niederlage in einem sportlichen Wettkampf ging.

(Tamaki 2006:46-47) Das soll bedeuten, dass Judo sehr stark zur Persönlichkeitsentwicklung eines Menschen beiträgt, wobei das Judo des Begründers Kanō Jigoro nicht nur auf diesen Aspekt reduziert werden sollte. Um jedoch die Vorstellungen des Judo von Kanō vollständig darzustellen, würde es einer eigenen Arbeit bedürfen, und deshalb erlaube ich mir im Rahmen dieser Arbeit, mich auf diese Kurzfassung zu beschränken. Der Aspekt der Persönlichkeitsentwicklung durch Judo wird von den japanischen Firmen offensichtlich geschätzt und deswegen erhofft man sich durch die Förderung von Judo einen Vorteil für die Firma durch den Eintritt ausgezeichneter Sportler und gleichzeitig auch hervorragender Arbeitskräfte.

Die hier angeführten drei Faktoren, nämlich die Bedeutung der einzigen japanischen Sportart, die olympisch ist, der große Erfolg und die menschlichen Qualitäten der japanischen Judosportler, sehe ich auch als Gründe, die einen Beitrag zum Erhalt des Firmensports im japanischen Judo geleistet haben, an. Sie mögen vielleicht nicht so bedeutend sein, wie die wirtschaftlichen Voraussetzungen oder Voraussetzungen im Sportsystem Japans, aber ich denke, dass sie einen großen Unterschied zu den anderen, v. a. früher im Firmensport geförderten, aus dem Westen eingeführten Sportarten machen.

3.3. Tendenz vom klassischen zum modernen Firmensportsystem

Der Firmensport im Judo in Japan hat aufgrund der hier angeführten Gründe offensichtlich die Firmensportkrise, die in zahlreichen Auflösungen von Firmensportteams und letztlich in manchen Sportarten sogar im Zerfall des gesamten Systems geendet haben, überstanden. Die Faktoren, die in manchen Sportarten eine auf dem Prinzip des Firmensports basierende Sportförderung nicht mehr möglich gemacht haben, waren im Judo nicht von so großer Relevanz, dass diese das System hätten zerstören können. Die Analyse der Voraussetzungen zum Erhalt des Firmensports im Judo in Japan anhand der Faktoren, die den Niedergang des Firmensports allgemein verursacht haben, ergab zahlreiche Gründe, die ich hier noch einmal kurz unter Heranziehung einiger Ergebnisse aus der von mir persönlich durchgeführten schriftlichen Befragung zusammenfassen möchte.

Der von mir befragte Nationalteamtrainer des Japanischen Judoverbandes nannte als Gründe für die anhaltend große Bedeutung des Firmensports im Judo den hohen Stellenwert des Judo in Japan aufgrund der traditionell großen Erfolge bei Olympischen Spielen und darüber hinaus die eher geringen Kosten für die Erhaltung eines Judoteams im Gegensatz zu Mannschaftssportarten. (e. U.) Auch Watanabe (2005) stellt fest, dass Judo neben dem Marathon und anderen Disziplinen der Leichtathletik aufgrund der geringeren Kosten ein

kleineres Risiko für die Firmen darstellt und deshalb nach wie vor das Firmensportsystem besteht. Außerdem verweist er darauf, dass der Werbewert durch viele TV-Übertragungen von Wettkämpfen oder Turnieren im Marathon und Judo sehr gut und daher der Besitz eines Judo- oder Leichtathletikteams sehr wirkungsvoll für Firmen ist. Für diese Sportarten sieht er auf jeden Fall auch eine Zukunft im Firmensport. (Watanabe 2005:210) Die niedrigen Kosten, der sportliche Erfolg und der positive Werbewert sind auch ein Teil der Faktoren, die ich in der Analyse als Voraussetzungen für den Erhalt des Firmensports im Judo in Japan ausmachen konnte.

Darüber hinaus ergab die Befragung von Firmenverantwortlichen zweier Judoteams, dass zunächst eindeutig das soziale Engagement, d. h. die Förderung einer Sportart, die lange vernachlässigt wurde, der Grund für den Besitz eines Judofirmenteams ist. Da es im Judo keine Profiligen, wie im Baseball oder Fußball, gibt, ist der Firmensport eine wichtige Einrichtung für die Ausübung von Judo auch nach dem Abschluss an einer Universität und dem gleichzeitigen Eintritt in das Berufsleben. Mit dem Engagement im Firmensport will man Kindern zeigen, dass man nicht nur im Baseball oder Fußball große Karrieren machen kann, sondern dies auch im Judo aufgrund des Firmensports, der eine professionelle Ausübung des Sports ermöglicht, realisierbar ist. (e. U.) In dieser Aussage findet man die Vorteile des sozialen Engagements, das Fehlen eines Profitums im Judo und die Förderung von Judo allgemein nach der schulischen Ausbildung als weitere Aspekte, die eindeutig für den Firmensport im Judo sprechen.

Die hier noch einmal zusammengefassten, wichtigsten Punkte waren die Hauptgründe für den Erhalt des Firmensportsystems im japanischen Judo. Dennoch kann man nicht behaupten, dass der Judofirmensport insgesamt vom Aufbau und von der Struktur aus gesehen gleich geblieben ist. Es hat sehr wohl Veränderungen bzw. einen Wandel innerhalb des Systems gegeben, wie auch aus der Beschreibung des Systems in Kapitel 2.2 hervorgeht. Es gibt viele Bereiche im System des Firmensports im Judo, die sich stark verändert haben, auch wenn es noch zahlreiche Firmen gibt, die versuchen, sich dem Wandel der Zeit zu widersetzen, und dem alten, klassischen Modell des Firmensports treu zu bleiben.

Die japanische Version des Firmensports ist die, dass nur Angestellte der Firma als Mitglieder des Sportteams zugelassen sind. Sportler, die in ihrer Highschool- und Universitätszeit gute sportliche Ergebnisse erbringen konnten, suchen sich eine Firma, die ein Sportteam in ihrer Disziplin und auf hohem sportlichen Niveau besitzt, beginnen in dieser Firma zu arbeiten und gleichzeitig werden ihnen perfekte Bedingungen für die weitere Ausübung ihres Sports geboten. So sieht das Grundmodell des klassisch japanischen

Firmensports aus. (Tamaki 2006:104) Darüber hinaus hielt man sich besonders im Judo immer stark daran, dass die Sportler als Angestellte in der Firma arbeiten, im Sportteam der Firma hart trainieren und nach der sportlichen Karriere als Angestellte in der Firma bleiben, um dort weiterhin ihrem Beruf nachzugehen. Die Firma Shin Nittetsu leitete ihren Sportbetrieb im Judo seit ihrer Gründung im Jahr 1950 nach diesen Prinzipien und versucht auch heute noch, mit diesem System erfolgreich zu sein. Doch die Veränderungen im Firmensport durch die Professionalisierung von Sportlern erschwert die Rekrutierung guter Sportler und somit sinkt die Anzahl guter Judokämpfer in ihrer Firma jährlich. Heutzutage bevorzugen die jungen Sportler Firmen, in denen sie nicht arbeiten müssen, sondern sich nur auf ihren Sport konzentrieren können. Als einzige Verpflichtung werden sie bei Werbeauftritten für die Firma eingesetzt. Trotz der Tendenz zum Profisport im japanischen Firmensport versucht Shin Nittetsu ihrer Linie des klassischen Firmensports als Amateursport treu zu bleiben, auch wenn sich Schwierigkeiten ergeben. (Tanakadate 2000a:111)

Zwei Teams im japanischen Judosport, die bereits ein modernes System des Firmensports praktizieren, sind Ryōtokuji Gakuen und Jieitai Taiiku Gakkō, die wie bereits erwähnt eigentlich Schulen bzw. Ausbildungsstätten und keine herkömmlichen Unternehmen sind. Die Sportler von Ryōtokuji Gakuen haben zwar alle formal einen Posten als Lehrpersonal oder Angestellte in der Firma, aber die Arbeit wird ihnen erlassen. Die Firma empfindet es als nicht notwendig, nur am Vormittag in die Firma zu kommen, um zu arbeiten. Ihre Arbeit ist es, hart zu trainieren und sportliche Leistungen zu bringen. Der Trainer der Mannschaft meint gegenüber der Zeitschrift *Kindai Jūdō*, dass die absoluten Spitzenkämpfer im japanischen Judo fast alle ein Leben, das hauptsächlich aus Judo besteht, führen und aufgrund der zahlreichen Trainingslager und Wettkämpfe keine Zeit haben, zu arbeiten. Er kritisiert, dass viele Firmen jedoch aufgrund der Tatsache, dass das Judo und v. a. der Firmensport ursprünglich als Amateursport gelten, nicht gerne zugeben, dass ihre Sportler eigentlich nicht arbeiten, und die Vorgangsweise mit Profisportlern seiner Firma verurteilen. (Manabe 2003e:106-107) Dieses Beispiel zeigt, dass der klassische Firmensport in Japan mit der Verbindung von Arbeit und Sport auch im Judo nicht mehr gänzlich aufrechterhalten werden kann. Die Verallgemeinerung, dass bereits alle Spitzenkämpfer im japanischen Judofirmensport keiner Arbeit nachgehen, muss jedoch mit Vorsicht betrachtet werden, denn es gibt meiner Meinung nach sehr wohl starke Judofirmen, die noch nach dem klassischen Modell geführt werden. Ich denke dabei an das Judoteam der Firma Asahi Kasei, das im Rahmen dieser Arbeit ausführlich beschrieben wurde, und besonders die bereits traditionell starken Sportler dieser Firma scheinen sehr wohl verpflichtet zu sein, in der Firma zu arbeiten.

Selbstverständlich wird dem Sport in solchen Firmen oberste Priorität eingeräumt, aber dennoch spricht die Tatsache, dass man überhaupt einen Arbeitsplatz hat für das klassische Firmensportsystem.

Prinzipiell kann man sagen, dass bei vielen Firmen im japanischen Judofirmensport noch sehr viel Wert auf das alte, klassische Modell gelegt wird, aber auch neue Teams mit einer der heutigen Zeit angepassten professionellen Sportausübung aufkommen. Es stellt sich nicht die Frage, welche der beiden Typen die bessere oder schlechtere Version des japanischen Firmensports darstellt, sondern es geht meiner Meinung nach darum, das System des Firmensports im Judo zu erhalten. Die Erhaltung der Teams und somit die Förderung des Judo in Japan, sowohl im Leistungs- als auch Breitensportbereich, sollte das Hauptziel aller Firmen in Japan sein. Bis in die Gegenwart hat sich der Judofirmensport trotz wirtschaftlicher Schwierigkeiten und einer großen Krise im Firmensport allgemein mit dem darauffolgenden Niedergang in vielen Sportarten sehr gut gehalten und die Aufgabe für die Zukunft wird sein, das Judo in Japan weiterhin zu fördern und einen Beitrag zu den großen Erfolgen in dieser japanischen Sportart zu leisten.

4. ZUSAMMENFASSUNG

Der Firmensport in Japan stellt eine Form der Sportförderung dar, die es kaum irgendwo auf der ganzen Welt gibt. Sie hat sich in Japan seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts fast zeitgleich mit dem Baseball entwickelt, der auch die Sportart war, in der die ersten Firmensportteams entstanden. Außerdem war der Baseball neben dem Volleyball der Frauen die Sportart, die den japanischen Firmensport am meisten geprägt hat. Nach und nach entstanden immer mehr Firmensportteams und es beteiligten sich mit der Zeit verschiedene Firmen aus unterschiedlichen Industriebranchen am Firmensportsystem mit der Gründung zahlreicher Teams in diversen Sportarten. Es entwickelte sich schnell eine von großem Erfolg geprägte Art der Sportförderung, die jedoch gegen Ende des 20. Jahrhunderts ein vorläufiges Ende durch die Auflösung vieler Teams fand. Aufgrund zahlreicher, sich gegenseitig beeinflussender Gründe kam es zu einer großen Zahl an Auflösungen von Firmensportteams in den verschiedensten Sportarten. Bis zum heutigen Tag befindet sich der japanische Firmensport allgemein in einer Krise und somit ist auch das japanische Sportsystem gefährdet, da es in erster Linie auf dem Sport in den Schulen und Universitäten und in weiterer Folge auf dem Firmensport aufbaut.

Der Judosport in Japan hingegen scheint eine Ausnahme, denn er baut nach wie vor zu seinem größten Teil auf dem System des japanischen Firmensports auf. Die Gründe dafür sind zahlreich und beinhalten in erster Linie wirtschaftliche, das Sportmarketing und das Sportsystem betreffende Komponenten. Die geringeren Kosten und der nach wie vor hohe Stellenwert des Judo bei diversen Massenmedien stellen zwei der Hauptgründe für den Erhalt des Firmensportsystems im Judo dar. Des weiteren spielt auch die Tatsache, dass die Firmen hauptsächlich die Förderung des Sports Judo und nicht den Werbewert durch beliebte Sportler als oberste Priorität im Judo-Firmensport ansehen, eine große Rolle. Außerdem ist die fehlende Professionalisierung im Judosport, der nach wie vor als Amateursport gilt, ausschlaggebend für die noch immer bestehende große Bedeutung des Firmensports. Diese Faktoren, die als Hauptgründe für den Erhalt des Firmensportsystems im japanischen Judo angesehen werden können, waren in ihrer negativen Erscheinung jedoch gleichzeitig die Auslöser für den Niedergang des Firmensportsystems in vielen anderen Sportarten. Es gab einen Trend in der Sportförderung vom Besitz eines Sportteams zu einer neuen Form des Sporteventsponsoring, was wiederum die Professionalisierung und Internationalisierung im Sport hervorrief und den Firmensport ins Abseits beförderte. Ich konnte aufzeigen, dass dieselben Faktoren, die zum Zerfall des Firmensports führten, dem Firmensport im Judo nicht geschadet haben und das verdeutlicht den großen Unterschied einer traditionellen, japanischen Sportart, wie Judo, zu

anderen aus Europa oder Amerika eingeführten Sportarten, die die Firmensportkrise nicht überstanden. Außerdem weicht der Judofirmensport in einigen Punkten vom Grundmodell des Firmensports, in dem die Funktion der Werbung durch ein Firmensportteam das wichtigste zu sein scheint, ab, denn aufgrund der Beschreibung zahlreicher Judofirmenteams konnte ich feststellen, dass im Judo die Förderung dieser traditionellen japanischen Sportart selbst das oberste Ziel der meisten Firmen darstellte. Ein Judofirmenteam wurde nicht zum Zweck der Firma gegründet, sondern um des Sports willen. In der heutigen Zeit des Kommerzialisismus im Sport wäre es zwar nicht realistisch zu behaupten, dass es im Judo in Japan nicht um Geld, z. B. in Bezug auf finanzielle Belange durch den Werbeeffekt, geht, aber ich glaube dennoch, dass im Judofirmensport doch noch der Sport selbst im Vordergrund steht, wie ich auch hier beweisen konnte.

Das Firmensportsystem ermöglicht es vielen Judosportlern in Japan auch nach der schulischen Ausbildung oder dem Abschluss an einer Universität, Judo weiterhin auszuüben. Es existieren Teams in verschiedenen Leistungsstufen, vom Leistungssport bis hin zum Breiten- und Gesundheitssport. Somit ermöglicht es vielen Judosportlern die Verbindung eines Berufs mit der Ausübung ihres Sports. Je nach Art des Firmensportteams variieren die Bedingungen, unter denen man den Sport neben der Arbeit betreiben kann. Anhand der Beschreibung des Systems des Firmensports im Judo in Japan kann man erkennen, dass Firmen sich in allen Bereichen, die für Spitzenleistungen im Sport notwendig sind, um das Beste für ihre Sportler bemühen und ein perfektes Umfeld für diese schaffen. Da die Entwicklung v. a. im Sport sehr rasch voranschreitet, waren auch im Judofirmensportsystem Veränderungen notwendig und es gab einen Wandel innerhalb des Systems. In erster Linie waren die Neuerungen auf eine Professionalisierung im ursprünglich als Amateursport geltenden Firmensport ausgerichtet, d. h. eine Tendenz zum Profisport im japanischen Firmensport, auch im Judo, wird sichtbar. Es handelt sich dabei jedoch nicht um die herkömmliche Form von Profisport, wie im Baseball oder Fußball, sondern es stellt eher eine neue professionelle Form des Firmensports dar.

Die Beschreibung des Judofirmensports anhand diverser Teams bringt einen kleinen Einblick in das weltweit fast einzigartige System des japanischen Firmensports, wie er heute vorrangig vorkommt. Der Firmensport in Japan stellt eine besondere Form unter den vielen Sportförderungsarten dar und es bleibt abzuwarten, in welche Richtung er sich weiter entwickeln wird. Im Judo in Japan ist meiner Meinung nach auch in der näheren Zukunft kein Ende des Firmensports in Sicht, aber es stellt sich die Frage, ob sich die Tendenz zu den Profiteams unter den Firmensportteams nicht weiter verstärken wird.

5. Anhang

5.1. Fragebögen

「日本の企業スポーツ、特に日本の柔道実業団のシステム」
に関するアンケート調査

実業団選手に質問

ウィーン大学 日本学修士課程 カトリン・友海子・ライトナ

個人のデータ

性別 男 / 女 年齢 歳

会社名 会社の所在地

会社の練習場の所在地

1) あなたは柔道選手としてこの会社を自分で選んで入社しましたか？それとも、会社の役員会か監督などに選ばれて会社に入れることが出来ましたか？入社までの過程を説明してください。

2) 週にどのぐらい仕事をしますか？そして、どのような仕事をしますか？

3) 柔道の練習はどこでしますか？会社だけで練習しますか？それとも、会社の近くにある大学など、色々なところに行って練習しますか？

4) スポーツの成績は会社に居残るかどうかに影響はありますか？それとも、一回選ばれて柔道を引退するまで会社に居残ってもいいですか？

5) 試合とか合宿とかある時は、会社側に仕事を免除されますか？残っている仕事は戻ってきてからしますか？それとも、別の社員がやってくれますか？

6) 給料は一般社員と同じですか？柔道でいい成績を取れば取るほど給料は上げられますか？

7) オリンピックか世界選手権でのメダルなど、特別な成績が取れたら特別賞与とか賃上げとか与えられますか？

8) 柔道を引退してからもこの会社に居残って働きたいですか？会社側が会社に居残るチャンスは与えてくれますか？それとも、退社しなくてははいけませんか？

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

「日本の企業スポーツ、特に日本の柔道実業団のシステム」

に関するアンケート調査

実業団監督やコーチに質問

ウィーン大学 日本学修士課程 カトリン・友海子・ライトナ

個人のデータ

性別 男 / 女 年齢 歳

会社名 会社の所在地

会社の練習場の所在地

1) 監督とかコーチは一人で毎年どの選手が入社するか決めますか？それとも、会社の役員会も共同決定権はありますか？もしあれば、その話し合いはどのように行われていますか？

2) 会社のために色々な高校か大学の試合に将来期待されている選手を見つけるように、観察をしに行きますか？

3) 毎年いくつの選手が入社するということ、その人数に限度はありますか？もし限度があれば、誰が限度を決めますか？

4) 週に会社でどのぐらい仕事をしますか？そして、どのような仕事をしますか？

5) 給料は一般社員と同じですか？それとも、監督としての仕事も別なふうに評価されて給料は一般社員と比べて違いはありますか？

6) 選手たちのいい成績によって特別賞与とか賃上げは与えられますか？

7) 実業団の監督以外で、全日本柔道連盟などに柔道コーチとして別の雇用はありますか？もしあれば、その違う雇用はどのように繋がっていますか？

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

「日本の企業スポーツ、特に日本の柔道実業団のシステム」

に関するアンケート調査

会社の柔道部関係者（柔道部役員会）に質問

ウィーン大学 日本学修士課程 カトリン・友海子・ライトナ

個人のデータ

性別 男 / 女

会社名 会社の所在地（本社）

柔道部柔道場の所在地

会社柔道部役員会での地位

1) 選手を選ぶ基準はありますか？もしあれば、どのような基準ですか？

2) 会社の役員会は監督と一緒に強い選手を選んで会社にはスカウトしますか？それとも、会社に応募する選手の中から何人かの選手を選びますか？選手の入社するやり方はどのように行われているか説明してください。

3) 全日本柔道連盟と直接的な協力（共同作業）はありますか？例えば、連盟から推薦選手とか提案はありますか？もしあれば、どのように行われていますか？

4) 入社してからあまり実績を上げない選手を引退する前に解雇する権利は会社側にありますか？もしこのような権利があれば、会社の役員会は必要であれば使用しますか？

5) 実績によって選手たちの給料は違いますか？オリンピックとか世界選手権とかの実績によって事前に決まった金額での賃上げか特別賞与などがあるという制度はありますか？

6) 会社が柔道実業団を持つことによって会社側にどのような利点がありますか？それとも、不利もありますか？

7) なぜ色々なスポーツの中で柔道を特別に選んでサポートをしますか？

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

「日本の企業スポーツ、特に日本の柔道実業団のシステム」

に関するアンケート調査

全日本柔道連盟に質問

ウィーン大学 日本学修士課程 カトリン・友海子・ライトナ

個人のデータ

性別 男 / 女

全日本柔道連盟での地位

1) 色々な会社の柔道実業団は日本柔道界にとってどのような役割を持っていますか？

2) この会社の実業団システム（例えば、選手をスカウトする方法とか、実業団の選手が全日本合宿や試合に出ることなどに関して）に全日本柔道連盟はどのような影響はありますか？

3) 会社と選手との間の仲介役になりますか？もしなれば、その話し合いはどのように行われていますか？

4) 将来期待されている選手を色々な会社に推薦しますか？

5) 日本人柔道選手の多くは会社で働いて柔道をやると思いますが、その中で仕事をしない一日中練習に集中出来るようなプロ選手はいますか？もしあれば、ヨーロッパと同じように色々なスポンサーからお金をもらいますか？それとも、一般社員

と同じようにな仕事をしなくても、ある会社に所属してプロとして柔道をする選手はいますか？

6) 日本の企業スポーツは1990年代から休廃部が続いていたと読みましたが、逆に日本柔道界では現在も実業団は多くて重要な役割を持っていると思いますが、その理由は何でしょうか？

7) 日本企業スポーツに休廃部が続いていた1990年代に柔道実業団の中でも休部か廃部になった団体はあったかどうか、そして現在の柔道実業団に問題点があるかどうか、現在までの柔道企業スポーツの発展を簡単に説明してください。

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

5.2. Auswertung der Fragebögen

„Judo als Firmensport in Japan“

Eine Untersuchung zum System des Firmensports in der Sportart Judo in Japan

Im Rahmen meiner Magisterarbeit mit dem Titel „Der Firmensport in Japan. Besonderheiten des japanischen Sportförderungssystems am Beispiel Judo.“ war es aufgrund nur sehr spärlich vorhandener Literatur zu diesem Thema notwendig, eine Befragung zum System des Firmensports in der Sportart Judo durchzuführen. Da es mir nicht möglich war, eine mündliche Befragung in Form von Interviews in Japan zu machen, beschloss ich, eine schriftliche Befragung mit verschiedenen Fragebögen auszuarbeiten. Ziel dieser Befragung war es, Informationen und Details über die Art und Weise, wie der Firmensport im Bereich Judo in Japan funktioniert, herauszufinden, und nicht, wie in einer quantitativen Befragung, statistische Werte zu erhalten.

1) DIE ERSTELLUNG DES FRAGEBOGENS

Um möglichst genaue Informationen zum System des Firmensports im Bereich Judo in Japan zu erhalten, arbeitete ich vier verschiedene Fragebögen für eine schriftliche Befragung aus. Die vier Zielgruppen für diese Befragung waren Sportler (Judoka) diverser Firmenteams, deren Trainer, Mitglieder eines Firmenvorstandes, die für das Judofirmenteam verantwortlich waren, und ein Verantwortlicher des Japanischen Judoverbandes, um auch die Rolle des Verbandes im Zusammenhang mit dem Firmensport zu durchleuchten.

Da ich mit dieser Befragung beabsichtigte, Informationen und Daten über das System des Firmensports in Japan zu erhalten, und daher mein Vorwissen über diesen Gegenstandsbereich relativ gering war, bestanden alle vier Fragebögen ausschließlich aus offenen Fragen. Der Fragebogen, mit dem die Sportler befragt wurden, enthielt acht Fragen, während die anderen drei Versionen sieben offene Fragen beinhalteten.

Die Fragen an die Firmenseite (Sportler, Trainer, Firmenvorstand) betraf folgende Bereiche: Auswahl der Sportler und Eintritt in die Firma (Beobachtung, Rekrutierung, Normen für die Auswahl, Kooperation mit dem Judoverband, Anzahl der Sportler), Zusammenspiel von Arbeit und Sport (Arbeits- bzw. Trainingszeiten, berufliche Aufgabenbereiche, Erlass von Arbeit im Fall von sportlichen Verpflichtungen), Lohnsystem bzw. Prämien (Einfluss sportlicher Leistungen auf das Gehalt) und berufliche Karriere nach Beendigung der sportlichen Laufbahn (Verbleib in oder Austritt aus der Firma).

Im Fragebogen an den Japanischen Judoverband ging es in erster Linie um die Rolle des Verbandes im System der Judofirmensportteams: Einfluss des Verbandes auf die Firmen, Vermittlerrolle zwischen Sportler und Firma, Bedeutung des Firmensports für den Judoverband, Entwicklung und Probleme des Firmensports.

Die Schwierigkeit in der Ausarbeitung der Fragebögen war die Ausformulierung der Fragen in japanischer Sprache, um sie leicht verständlich zu machen und in weiterer Folge möglichst gut verwertbare Antworten zu erhalten. Glücklicherweise hatte ich aufgrund eigener Erfahrungen (Aufenthalte in einem Firmensportteam zu Trainingszwecken) einige wenige, jedoch keine genauen und detaillierten Informationen zu Judofirmensportteams in Japan, sodass ich nicht gezwungen war, die Fragen zu allgemein zu stellen und somit Gefahr zu laufen, dass diese unverständlich seien. Ich hatte somit eine ungefähre Ahnung davon, wie das System in etwa aussieht, konnte dieses Vorwissen in Fragen verpacken und so verhindern, dass Fragen eventuell missverstanden werden könnten. Außerdem stellte ich mir die Frage, ob es notwendig sei, Fragen zu einem Thema (z. B. Lohnsystem) in allen Fragebögen (Sportler, Trainer, Firmenvorstand) zu stellen, oder ob es nicht ausreichend wäre, diese nur in einen Fragebogen einzubauen. Nach einigen Überlegungen kam ich jedoch zu dem Schluss, dass es besser wäre, sich Informationen zu demselben Thema von allen Standpunkten einzuholen, um einen Punkt von allen möglichen Seiten zu betrachten und somit sind ein Großteil der Fragen, zumindest in den drei Fragebögen an die Firmenseite, vom Inhalt her ähnlich.

2) AUSWAHL DER ZU BEFRAGENDEN PERSONEN UND DIE BEFRAGUNG

Für meine Befragung, die sich in vier Fragebögen aufteilte, benötigte ich nun Sportler und Trainer eines Firmensportteams, Verantwortliche von Firmen mit einem Firmensportteam und auch einen Vertreter des Japanischen Judoverbandes.

Da ich aufgrund einiger Aufenthalte in Japan im Zusammenhang mit Judo bereits gute Kontakte knüpfen konnte, war es nicht so ein großes Problem an geeignete Personen für meine schriftliche Befragung zu kommen.

Eine große Hilfe für die Durchführung meiner Befragung war die Austragung des A-Judoweltcups der Männer in Vösendorf vom 16.-17. Februar 2008, an dem auch eine japanische Delegation teilnahm. Im Vorfeld dieses Weltcupturniers konnte ich durch die Unterstützung meines japanischen Trainers aus dem Leistungssportzentrum Südstadt bereits einige Personen für meine Befragung finden. In weiterer Folge wandte ich mich über Bekannte und Freunde per E-Mail an weitere Firmen in Japan und konnte so ausreichend Befragungen durchführen.

Insgesamt erhielt ich 27 ausgefüllte Fragebögen, wobei sich der Großteil davon natürlich auf die Sportler belief. Ich konnte 19 Sportler befragen, davon 4 männliche und 15 weibliche. Der große Unterschied in der Anzahl der erhaltenen Fragebögen zwischen Männern und Frauen stellt für die Auswertung, und v. a. für einen eventuellen Vergleich zwischen Frauen und Männern im Firmensport, kein großes Problem dar, da ich sowohl bei den Männern als auch bei den Frauen jeweils Sportler aus drei verschiedenen Firmen befragen konnte (Männer: Asahi Kasei 1x, Ryōtokuji Gakuen 2x, Gakkō Hōjin Tenri Daigaku Shokuin 1x; Frauen: Komatsu 11x, Mitsui Sumitomo Kaijō 1x, Yakkusu Kea Sābisu 3x). Der Grund für die große Anzahl an Fragebögen, ausgefüllt von den weiblichen Judoka von Komatsu, liegt darin, dass ich dort bereits einige Aufenthalte hinter mir habe und somit gute Kontakte zu diesem Firmensportteam pflege. Da die Sportlerinnen jedoch alle von der gleichen Firma kommen, ähneln sich die Antworten dieser elf Fragebögen beträchtlich und sind daher in den meisten Fällen als eine einzige Antwort zu betrachten.

Bei den befragten Männern sei noch zu erwähnen, dass eine Person von den vier Befragten nicht direkt von einer Firma kommt, sondern in einer Universität, d.h. einer öffentlichen Einrichtung, arbeitet und dessen Informationen somit nicht eins zu eins vergleichbar sind mit denen der tatsächlichen Firmensportler. Diesen Fragebogen werde ich jedoch nicht aus meiner Auswertung ausschließen, sondern mit Vorsicht auswerten, denn in Japan sind neben den Firmen auch öffentliche Einrichtungen, wie Schulen, Universitäten oder aber auch die Polizei, wichtige Einrichtungen zur Förderung des Leistungs- bzw. auch Breitensports und somit gleichzustellen mit dem Firmensport. Daher werde ich diesen Fragebogen in der Analyse zunächst mit den anderen Fragebögen der drei männlichen Befragten gleichsetzen, aber falls auffallende Unterschiede zu den „echten“ Firmensportlern vorhanden sein sollten, die das Ergebnis der Auswertung möglicherweise verfälschen könnten, werde ich diesen separat auswerten bzw. entsprechend interpretieren und auf Abweichungen hinweisen.

Von den Trainern diverser Firmensportteams erhielt ich 5 (Asahi Kasei 1x, Komatsu 2x, Mitsui Sumitomo Kaijō 1x, Yakkusu Kea Sābisu 1x) und von Firmenvorständen 2 Fragebögen (Komatsu 1x, Mitsui Sumitomo Kaijō 1x). Für den Fragebogen an den Japanischen Judoverband konnte ich beim Weltcupturnier in Vösendorf einen Trainer der Japanischen Judonationalmannschaft stellvertretend für den Dachverband befragen.

Leider hatte ich bei der Befragung keine hundertprozentige Rücklaufquote der ausgesendeten Fragebögen, aber da die mir nun zur Verfügung stehenden Informationen und Daten durchwegs von Firmen stammen, die im Judofirmensport in Japan sowohl bei den

Frauen (Komatsu und Mitsui Sumitomo Kaijō sind die Nr. 1 und 2 im Frauenjudo in Japan) als auch bei den Männern (Asahi Kasei und Ryōtokuji Gakuen stellten insgesamt 5 der 7 Starter bei den Olympischen Spielen in Peking 2008) eine sehr große Rolle spielen, denke ich, dass das Ergebnis dieser Befragung von sehr großer Aussagekraft stellvertretend für den gesamten Judofirmensport in Japan sein wird.

3) DIE AUSWERTUNG UND DIE ERGEBNISSE

Der Zweck dieser schriftlichen Befragung ist nicht der Beweis einer von mir aufgestellten Hypothese im Rahmen meiner Magisterarbeit, sondern es ging in erster Linie um das Sammeln von Informationen zum Thema Judofirmensport in Japan, um in weiterer Folge das System des Firmensports ausführlich beschreiben zu können.

Diese schriftliche Befragung stellt die Grundlage für den deskriptiven Teil meiner Arbeit, in dem ich das System des Firmensports anhand der japanischen Judofirmenteams beschreiben möchte, dar. In weiterer Folge sind einige Antworten aus diesen Fragebögen auch für die Analyse der Problemstellung im zweiten (analytischen) Teil meiner Arbeit von Bedeutung, aber der Hauptgrund für die Durchführung dieser Befragung stellte, wie bereits erwähnt, die Beschreibung des Firmensportsystems in Japan dar.

In meiner Magisterarbeit wird der deskriptive Teil mit der Beschreibung des Firmensportsystems in kleinere Unterkapitel mit den wichtigsten Bereichen zum Firmensportssystem (z. B. Aufnahme und Eintritt in die Firma, Arbeit und Sport, Lohn und Prämien, usw.) unterteilt sein, und deswegen werde ich in der Auswertung der Fragebögen jede Frage einzeln auswerten und die verschiedenen Antworten der Befragenden möglichst übersichtlich und leicht verständlich auflisten und darstellen. Damit bezwecke ich eine möglichst repräsentative Darstellung der Daten aus den Fragebögen, um diese effektiv in den einzelnen Unterkapiteln in der Arbeit verwenden zu können. Diese Untersuchung stellt nämlich die Hauptinformation für die Beschreibung des Firmensportsystems dar und wird in der Arbeit mit einigen Daten aus anderen Quellen ergänzt werden.

Bei den 19 ausgefüllten Fragebögen der Sportler werde ich die männlichen und weiblichen Vertreter zunächst separat voneinander auswerten, da es doch einige Unterschiede im Judofirmensport der Männer und Frauen gibt, aber auch ein Gesamtresümee aus den Antworten beider Seiten ziehen. In einem weiteren Schritt werde ich mögliche kombinierbare Fragen, die zum gleichen Themenbereich gestellt wurde, in Beziehung zueinander interpretieren und auswerten.

FB Sportler

Frauen: 15x (Komatsu 11x, Mitsui Sumitomo Kaijō 1x, Yakkusu Kea Sābisu 3x)

Männer: 4x (Asahi Kasei 1x, Ryōtokuji Gakuen 2x, Gakkō Hōjin Tenri Daigaku Shokuin 1x)

Frage 1 betrifft die Vorgehensweise, wie man in die Firma gekommen ist (Eintritt in die Firma).

Mit dieser Frage wollte ich herausfinden, wie man in eine Judofirmenmannschaft kommt, d. h. ob der Eintritt auf reine Eigeninitiative erfolgt oder ob die Firma auf die Sportler zugeht und sie sozusagen anwirbt (Scouting bzw. Beobachtung von Sportlern bei Wettkämpfen, usw.)

Frauen:

11 der 15 Befragten antworteten dabei, dass sie auf eigenen Wunsch in die Firma wollten, sich daraufhin an die Firma bzw. den Trainer des Firmenteams gewandt haben und aufgenommen wurden. Die restlichen vier Personen wurden vom Trainer angesprochen bzw. eingeladen, in die Firma und damit dem Judoteam beizutreten, und haben sich daraufhin für diese Firma entschieden.

Eine der Befragten erwähnte, dass sie den Trainer verehrte und deswegen diese Firma wählte. Des weiteren erklärte eine Person, dass sie nach der selbständigen Auswahl der Firma noch ein Probetraining dort absolvieren musste und erst danach die tatsächliche Aufnahme festgelegt wurde. Ein weiterer Grund für die Auswahl einer Firma war die Tatsache, dass man durch den Eintritt weiterhin in der eigenen Universität weitertrainieren konnte, da es kein eigenes Firmentraining aufgrund der zu geringen Anzahl an Sportlern gibt, und daher das Training in Kooperation mit der Universität, die im gleichen Ort ist, besteht.

Männer:

3 der 4 Befragten beantworteten diese Frage mit der Antwort, dass sie vom Trainer der Firma ausgewählt bzw. gefragt wurden, in die Firma eintreten zu wollen. Nur ein Sportler wählte von sich selbst aus diese Firma und ihm wurde die Aufnahme gewährt.

Resümee Frage 1:

Es gibt somit zwei Möglichkeiten in eine Firma mit einem Firmensportteam aufgenommen zu werden. Entweder man ergreift selbst die Initiative und bewirbt sich sozusagen bei der Firma als Sportler oder man wird von den Trainern „entdeckt“. Dabei ist für meine Arbeit nicht von Bedeutung, welche dieser zwei Möglichkeiten öfter angewandt wird als die andere, sondern nur, dass tatsächlich beide Arten möglich sind.

Meine Annahme vor dieser Untersuchung war, dass man sich selbst nicht bewerben kann, sondern dass man sozusagen darauf hoffen muss, aufgrund guter sportlicher Leistungen

ausgewählt zu werden, um in eine Firmenmannschaft zu kommen. Diese Annahme hat sich durch diese Untersuchung als falsch erwiesen.

Frage 2 betrifft die Häufigkeit und die Art der Arbeit.

Ich wollte herausfinden, ob die Sportlerinnen eines Firmensportteams auch tatsächlich einem Beruf nachgehen oder ob sie sich ausschließlich auf ihren Sport konzentrieren können, sozusagen der Sport ihr Beruf ist und sie von der Firma, wie von einem Sponsor, finanziell unterstützt werden.

Frauen:

11 der 15 Befragten gaben an, 3mal pro Woche vormittags in der Firma zu arbeiten. Diese 11 Personen waren alle Angestellte derselben Firma. Die restlichen vier Personen arbeiteten fünf Tage pro Woche, wobei nicht deutlich hervorging, wie lange sie jeweils an ihrem Arbeitsplatz verbringen mussten.

Was die Art der Tätigkeit betrifft, verrichtete der Großteil, nämlich 11 der 15 Befragten, Büroarbeiten (Annahme von Telefongesprächen, Dateneingabe, usw.), während 3 Befragte, die aus der gleichen Firma kommen, Verkaufstätigkeiten ausübten.

Eine Person gab „Werbetätigkeit“ als den Inhalt ihrer Arbeit an. Es ist zwar nicht näher ausgeführt, welche Tätigkeiten sie dabei tatsächlich zu übernehmen hat, z. B. Büroarbeit im Zusammenhang mit Werbung und Reklame für die Firma oder ob die Person selbst als Gegenstand der Werbung für die Firma eingesetzt wird (Teilnahme an Events oder Werbespots, usw.). Da es sich meines Wissens nach bei dieser Person um eine sehr erfolgreiche Sportlerin (Olympiasiegerin 2004 und zahlreiche WM-Medaillen zum Zeitpunkt der Befragung, danach auch Olympiasiegerin 2008) handelt, könnte man daraus folgern, dass besonders herausragende und v. a. bekannte, populäre Sportler in erster Linie für Werbezwecke eingesetzt werden, um das Image der Firma zu steigern. Den Schluss ziehe ich aus dem Grund, dass diese Befragte die Einzige aus ihrer Firma ist, die nicht Bürotätigkeit als Arbeitsinhalt angegeben hat und sie gleichzeitig die Einzige in der Judomannschaft ist, die bereits Erfolge bei Großereignissen, wie Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften, vorzuweisen hat.

Eine Person hat noch zusätzlich zur Antwort über die Häufigkeit und die Art der Arbeit angegeben, dass diese nur in der Zeit gelten, in der sie nicht auf Wettkämpfen oder Trainingslagern unterwegs ist, d. h. diese Angaben sind nicht allgemeingültig für ein ganzes Jahr, sondern ändern sich je nach Trainings- oder Wettkampfphase.

Männer:

Zwei Befragte, die von derselben Firma kommen, gaben an, nicht arbeiten zu müssen, sondern dass Judo, d. h. der Sport, ihre Arbeit ist. Die restlichen zwei Personen jedoch hatten eine 5-tägige Arbeitswoche, wobei eine dieser zwei Personen angab von Montag bis Freitag jeweils von 9:00 bis 15:00 zu arbeiten.

Der Inhalt der Arbeit bei beiden Personen ähnelte sich und betraf Büroarbeit, was einer der beiden mit Dateneingaben am Computer noch genauer ausführte.

Resümee Frage 2:

Man findet hier drei Typen von Firmensportlern betreffend des Zusammenspiels von Arbeit und Sport. Auf der einen Seite gibt es diejenigen Firmensportler, die neben der Sportausübung einen Arbeitsplatz haben. Unter diesen wird unterschieden zwischen jenen, die dreimal wöchentlich und jenen, die fünf Mal wöchentlich arbeiten (abhängig von der jeweiligen Firma). Was sie jedoch gemeinsam haben, ist die verkürzte Arbeitszeit pro Tag, um mehr Zeit für das Training zu haben. Bei den Frauen ist die verkürzte Arbeitszeit nicht direkt aus allen Befragungen ersichtlich, aber aufgrund des sportlichen Status dieser Firmen ist dies im Fall der Firma Mitsui Sumitomo Kaijō anzunehmen, im Fall von Yakkusu kea sābisu jedoch scheinen die Sportler neben dem Sport Vollzeit zu arbeiten, was durch Informationen aus einer ergänzenden Quelle bestätigt werden kann.

Im Gegensatz zu jenen, die neben dem Sport auch verpflichtet sind, zu arbeiten, gibt es jene Firmensportler, die keiner Arbeit nachgehen müssen, sondern den ganzen Tag zur freien Verfügung für ihren Sport haben. Ihre Arbeitsaufgabe ist sozusagen die Ausübung des Sports verbunden mit der Erbringung sportlicher Leistungen.

Was den Punkt Arbeit und Sport betrifft, wusste ich aus eigener Erfahrung von meinem Aufenthalt bei Komatsu im Jahre 2005/06 (Auslandsstudium in Japan), dass die Sportlerinnen dort zumindest dreimal wöchentlich einer Arbeit in der Firma nachgehen und den Rest der Zeit zur freien Verfügung für das Training haben. Bei einem meiner früheren Aufenthalte jedoch war ein Teil der Sportlerinnen den ganzen Tag für das Training abgestellt und der andere Teil arbeitete dreimal wöchentlich vormittags in der Firma.

Mir war also nicht klar, nach welchen Kriterien ausgewählt wird, wer arbeiten muss und wer nicht. In dieser Untersuchung wird deutlich, dass es je nach Firma unterschiedlich ist, ob Sportler einer Arbeit nachgehen und wie oft sie arbeiten müssen oder ob sie sich nur auf ihren Sport konzentrieren können. Diese unterschiedlichen Anstellungsverhältnisse werden auch in einigen anderen Quellen über den Firmensport angesprochen und genauer erklärt.

Frage 3 betrifft das Training, genauer gesagt, wo die Sportlerinnen hauptsächlich trainieren. Es handelt sich nur um das Judotraining, und nicht um Konditions- oder Krafttraining, das prinzipiell immer und überall auch alleine zu bewältigen ist, während für das Judotraining gute Trainingspartner von großer Bedeutung sind.

Es geht darum, welche Trainingsbedingungen die Sportlerinnen eines Firmensportteams vorfinden. Diese Frage läuft jedoch auch auf die Überprüfung des Grades der Professionalität in der Förderung des Sports hinaus, d. h. ob es sich um Leistungssport oder Breitensport handelt, den die Firma fördert. Außerdem wird diese Frage auch im Punkt „Zusammenspiel von Arbeit und Sport“ von Bedeutung sein.

Frauen:

Auf diese Frage gab es drei verschiedene Antworten aufgrund der Befragten aus drei verschiedenen Firmen. Elf Sportlerinnen gaben an, dreimal pro Woche in der Firma zu trainieren und dreimal auswärts, und zwar sowohl an einer Highschool als auch Universität, die sich in der Nähe der Firma befinden. Drei Sportlerinnen trainierten ausschließlich an der Universität, an der sie ihren Abschluss gemacht hatten, und eine Sportlerin trainierte fast ausschließlich in der Firma mit ihren Arbeitskolleginnen, außer sie nahmen an Gemeinschaftstrainingseinheiten oder Trainingslagern des Japanischen Judoverbandes teil.

Männer:

2 der 4 Befragten gaben an, hauptsächlich an der eigenen Universität zu trainieren, an der sie ihren Abschluss gemacht hatten. Aus ihrer Antwort geht leider nicht hervor, ob es überhaupt regelmäßig (z. B. einmal pro Woche oder einmal im Monat) ein Gemeinschaftstraining mit allen Mitgliedern des Firmenteam gibt, sondern sie gaben nur die Universität als ihren Trainingsort an.

Die restlichen zwei Personen trainieren zum größten Teil in der Firma bzw. an ihrem Arbeitsplatz (Universität), aber auch gelegentlich auswärts, z. B. Tokyo, auch wenn die Firma ihren Hauptsitz und somit die Trainingseinrichtungen in Osaka oder gar auf Kyushu hat. Einer der beiden gab an, einmal im Monat für eine Woche auf ein Trainingslager in Tokyo oder anderen Orten zu fahren.

Resümee Frage 3:

Es ist nicht so, dass Sportler eines Firmensportteams nur ausschließlich in der Firma trainieren. Das hängt auch damit zusammen, dass es im Judo von großer Bedeutung ist, eine große Anzahl an verschiedenen Trainingspartnern zur Verfügung zu haben, um gut und effektiv trainieren zu können. Der Großteil der Firmen mit eigenen Judoteams trainiert jedoch regelmäßig nur im eigenen Team und besucht als Ergänzung zum eigenen Training andere

Schulen oder Universitäten, um einen Abwechslungseffekt im Training zu haben. Es gibt jedoch auch Firmen, die ihre Sportler fast ausschließlich an der Heimuniversität weitertrainieren lassen, und kaum ein firmeninternes Training abhalten, wie aus der Umfrage hervorgeht. Diese Tatsache kann mehrere Gründe haben, die in der Arbeit noch genauer und mit Ergänzungen aus anderen Quellen behandelt werden wird.

Vom Training in Firmensportteams wusste ich aus eigener Erfahrung, dass fast ausschließlich im firmeneigenen Dōjō (= Ort, an dem Kampfkünste gelehrt und geübt werden) mit den Arbeits- bzw. Mannschaftskolleginnen trainiert wird. Um jedoch die Qualität des Trainings zu erhöhen ist es notwendig, mit unterschiedlichen Partnern zu trainieren, und ob die Trainingsqualität in den Firmen gefördert wird, hängt auch mit dem Grad der Professionalität zusammen. Hier kann man in etwa erkennen, ob es sich um Leistungs- oder Breitensport handelt, der von der Firma gefördert wird.

Außerdem ist der Punkt, wo man trainiert, wichtig, um die vorhandenen Sporteinrichtungen der Firmen zu überprüfen, d. h. ob sie überhaupt über ein eigenes *dōjō* verfügen oder nicht.

Frage 4 handelt vom Verbleib in der Firma bis zum Ende der sportlichen Karriere oder ob dieser abhängig ist von den sportlichen Leistungen.

Mit dieser Frage beabsichtigte ich herauszufinden, ob der Sport von der Wertigkeit aus gesehen vor der Arbeit steht bzw. Teil der Arbeit ist, die beurteilt wird, oder ob sportliche Leistungen keinen Einfluss auf die Anstellung in der Firma haben. Sie zielt auch auf die verschiedenen Arten von Anstellungsverhältnissen von Firmensportlern (sog. *shain senshu* = Arbeit vor Sport, sog. *senshu shain* = Sport vor Arbeit, Vertragssportler = keine Arbeit, nur Sport, usw.) ab und somit ist diese Frage auch in Kombination mit Frage 2 zu betrachten.

Frauen:

10 der 15 Befragten gaben an, dass die sportlichen Leistungen keinen Einfluss auf den Verbleib in der Firma haben und dass man auf jeden Fall bis zum Ende der sportlichen Karriere in der Firma bleiben kann. Drei Personen gaben an, dass ihre sportlichen Leistungen sehr wohl Einfluss auf den Verbleib hätten, sie als Angestellte jedoch in der Firma bleiben dürften.

Daraus schließe ich, dass bei unzureichenden sportlichen Leistungen entweder die sportliche Karriere beendet und eventuell in der Firma weitergearbeitet wird oder dass man die Firma wechselt, um den Sport weiterhin ausüben zu können. Eine Person gab auf diese

Frage keine Antwort und eine andere Person gab eine nicht eindeutige Antwort, sodass diese nicht in die Auswertung genommen werden können.

Männer:

Bei den männlichen Befragten gaben zwei Personen an, dass der Verbleib in der Firma unabhängig von den sportlichen Leistungen sei, d. h. wenn man einmal in die Firma gekommen ist, kann man auf jeden Fall bis zum Ende der sportlichen Karriere dort arbeiten. Die anderen zwei Personen, und zwar jene, die nicht arbeiten müssen, sondern dessen Arbeit der Sport ist, müssen sportliche Leistungen erbringen, um den Verbleib in der Firma zu gewährleisten.

Resümee Frage 4:

Sowohl bei den Frauen als auch bei den Männern gibt es Firmen, in denen die sportlichen Leistungen Einfluss auf den Verbleib in der Firma haben als auch solche, in denen der einmalige Eintritt in einer Firma einen gesicherten Arbeitsplatz bis zum Ende der sportlichen Karriere (bzw. in den meisten Fällen auch darüber hinaus) mit sich bringt. Die Abhängigkeit von sportlichen Leistungen betrifft jedoch nur den Verbleib als Sportler in der Firma, denn in den meisten Fällen geht deutlich hervor, dass man auch bei unzureichenden sportlichen Leistungen auf jeden Fall als Angestellter in der Firma verbleiben kann. Das wäre jedoch mit der Beendigung der sportlichen Karriere verbunden.

Vor dieser Untersuchung war mir nicht klar, ob die Firma die Möglichkeit hat, Sportler mit unzureichenden Leistungen zu kündigen oder nicht, d. h. es war nicht deutlich, ob eher die sportliche Leistung oder die Arbeitsleistung von größerer Bedeutung ist. Man kann erkennen, dass dieser Aspekt wieder von Firma zu Firma unterschiedlich ist, und dass die sportlichen Leistungen in einer Firma von größerer Bedeutung sind als in einer anderen. Das hängt natürlich auch davon ab, ob die Sportler in der jeweiligen Firma einer beruflichen Tätigkeit nachgehen müssen oder nicht.

Frage 5 behandelt die Handhabung übriggebliebener bzw. nicht erledigter Arbeit durch Abwesenheit aufgrund sportlicher Verpflichtungen, wie Wettkämpfe und Trainingslager. Diese Frage soll klären, ob Sportler aufgrund ihrer sportlichen Verpflichtungen am Arbeitsplatz entgegengekommen wird oder ob Arbeit und Sport von der Wertigkeit gleichzustellen sind, und daher auch bei Sportlern keine Ausnahme gemacht wird, was arbeitstechnische Belange betrifft.

Frauen:

14 der 15 Befragten antworteten, dass ihnen Arbeit, die sie aufgrund sportlicher Verpflichtungen nicht in der Lage sind, zu erledigen, erlassen bzw. von anderen Arbeitskollegen übernommen wird. Eine dieser 14 Befragten betonte, dass einem bei der Arbeit keine Last auferlegt wird, da die Ausübung des Sports (Judo) von höchster Priorität ist. Eine andere Person gab an, dass Arbeiten ohne zeitliche Fristen oder Abgabetermine nach der Rückkehr erledigt werden und eine Person verdeutlichte in dem gleichen Zusammenhang, dass sie versuchte, nur solche Arbeiten übrig zu lassen, die zeitlich nicht befristet sind. Außerdem sagte eine Person, dass wichtige Arbeiten niemals anderen Personen überlassen, sondern auf jeden Fall immer selbst erledigt werden.

Die 15. Antwort war in der Hinsicht undeutlich, dass die Befragte meinte, in der Funktion als Angestellte der Firma fast nur verschiedene Aufgaben/Arbeiten erledigen zu müssen. Es handelte sich dabei wieder um die Sportlerin mit den herausragenden sportlichen Ergebnissen, und deswegen ziehe ich daraus den Schluss, dass ihr keine Arbeit erlassen wird, da sie immer wieder verschiedene Arbeiten bezüglich Werbung für die Firma zu erledigen hätte und diese nur von ihr erledigt werden könnte. Wenn man die Annahme aus Frage 2 heranzieht, dass sie als Werbeträgerin für die Firma eingesetzt wird, könnte man ihre Antwort auf diese Art und Weise interpretieren.

Männer:

Auf diese Frage meinten zwei der Befragten, dass sie dieser Punkt nicht beträfe, da sie keiner eigentlichen Arbeit nachgehen würden, sondern Judo ihre Arbeit sei und ihnen niemand das Training abnehmen könne.

In den zwei anderen Fällen gaben beide Personen an, dass ihnen Arbeit erlassen wird bzw. nur so viel Arbeit aufgetragen wird, um genügend Zeit für das Training zu haben. Einer betonte auch, dass er immer darauf achte, keine Arbeit liegen zu lassen, aber wenn es doch vorkommen sollte, Arbeitskollegen von ihm diese übernehmen würden. Der andere meinte, dass seine Arbeit in erster Linie darin besteht, Leuten, die Fragen oder Probleme haben, direkt behilflich zu sein, und dass man daher nicht sagen kann, dass ihm Arbeit erlassen wird, sondern dass in seiner Abwesenheit jemand anderer seine Position einnimmt.

Resümee Frage 5:

Insgesamt betrachtet kann man sagen, dass den Sportlern in diversen Firmensportteams keine Last am Arbeitsplatz auferlegt wird, da der Sport vor der Arbeit an erster Stelle steht. In welcher Form auch immer kommt man den Sport treibenden Angestellten in jeder Hinsicht entgegen, um sich auf den Sport konzentrieren zu können.

Meine Annahme war, dass es eventuell Unterschiede zwischen den Sportlern gibt, je nachdem, wie erfolgreich diese sind. Die Antworten der elf Sportlerinnen von Komatsu zeigt jedoch, dass in der Frage nach dem Erlass von Arbeit aufgrund sportlicher Verpflichtungen alle gleichgestellt sind und jeder Sportler das Recht hat, sich auf den Sport konzentrieren zu können.

Frage 6 betrifft das Lohnsystem für Firmensportler und den Einfluss der sportlichen Leistungen.

Ich möchte herausfinden, ob die Sportler im Gegensatz zu normal Angestellten eine Ausnahmestellung betreffend ihres Gehaltes einnehmen bzw. ob und inwiefern die sportlichen Leistungen Einfluss auf die Höhe des Lohnes haben.

Frauen:

3 von 15 Personen gaben an, dass der Lohn gleich ist wie jener, der normal Angestellten, während zehn Befragte angaben, dass der Lohn abhängig ist von sportlichen Leistungen. Eine Person antwortete, es nicht zu wissen, und eine weitere Person gab keine Antwort auf diese Frage.

Bei dieser Frage sieht man Unterschiede zwischen den verschiedenen Firmen. Während drei Personen derselben Firma angaben, dass der Lohn gleich ist, gab der Rest aus den anderen Firmen, die vom sportlichen Status aus gesehen gleichzustellen sind (beide Erste Liga in der Mannschaftsmeisterschaft, die in drei Ligen aufgespaltet ist) und eine Stufe über vorhin genannter Firma liegen, an, dass sehr wohl eine Abhängigkeit von sportlichen Leistungen bestehe, d. h. dass jede Firma je nach Art der Förderung (Leistungs- oder Breitensport) eine andere Methode in der Berechnung ihrer Löhne für die Sportler hat.

Männer:

Bei den männlichen Befragten gaben zwei Personen an, dass ihr Lohn aufgrund sportlicher Leistungen steigen würde, während ein anderer zusätzlich zur Erhöhung des Lohnes durch sportliche Leistungen hervorhebt, dass der Durchschnittslohn an sich höher ist wie bei normal Angestellten.

Bei dieser Frage kommt erstmals der Unterschied zwischen den Firmenangestellten und dem Angestellten in der Universität, d. h. der öffentlichen Einrichtung, deutlich heraus, denn der Befragte, der in der Tenri Universität als Angestellter arbeitet, gab an, dass sowohl der Lohn gleich ist wie jener der normal Angestellten als auch, dass es keine Lohnerhöhung für gute sportliche Leistungen gäbe.

Resümee Frage 6:

Im Firmensport, ausgenommen der Angestellten im öffentlichen Dienst, ist der Lohn in den meisten Fällen von den sportlichen Leistungen anhängig, d. h. durch gute sportliche Ergebnisse ist eine Lohnerhöhung durchaus möglich. Dies ist jedoch auch von Firma zu Firma unterschiedlich, denn wie aus dieser Untersuchung hervorgeht, gibt es auch Firmen, die unabhängig von sportlichen Leistungen auch Sportler im gleichen Lohnsystem führen wie normale Angestellte.

Die Tatsache, ob Lohnerhöhungen durch sportliche Leistungen möglich sind oder nicht, hängt mit der Größe der Firma bzw. auch der Größe des Firmenteams, aber auch mit dem Budget der Firma zusammen. Darüber hinaus spielt wahrscheinlich auch der sportliche Status, d. h. in welcher Liga man in Japan vertreten ist, eine Rolle.

Zu dem Thema des Lohnsystems hatte ich vor der Befragung keine Informationen, sondern nur eine Vermutung, dass der sportliche Erfolg in irgendeiner Form von der Firma honoriert werden wird. Dass man durch sportliche Leistungen im Lohnsystem, das verschiedene Stufen aufweist, hochklettern kann, erfuhr ich aus einer anderen schriftlichen Quelle, die als Ergänzung zu dieser Frage in der Arbeit angeführt werden wird.

Frage 7 ist in der Auswertung kombinierbar mit Frage 6 und betrifft auch Geldangelegenheiten, nämlich Prämien oder Lohnerhöhungen aufgrund herausragender sportlicher Leistungen.

Mit dieser Frage wollte ich herausfinden, ob und inwiefern ausgezeichnete sportliche Leistungen von der Firma honoriert werden. Diese Frage steht auch in einem engeren Zusammenhang mit der Frage, ob es sich beim Firmensport um Amateur- oder Profisport handelt, d. h. ob die Sportler in erster Linie für ihre sportlichen Leistungen oder ihre Arbeitsleistung entlohnt werden.

Frauen:

Die Antworten auf diese Frage ergaben ein eindeutiges Ergebnis mit 15 von 15 Befragten, die das Vorhandensein von Prämien und Lohnerhöhungen aufgrund sportlicher Leistungen bejahten.

Männer:

Nicht ganz so deutlich wie bei den Frauen fällt das Ergebnis bei den Männern aus, denn wie bereits in der vorigen Frage 6 zum Thema Lohnsystem erwähnt, scheint der Firmensport in Körperschaften des öffentlichen Dienstes bezüglich der Entlohnung eigene Regeln zu verfolgen. Der Angestellte der Tenri Universität meinte nämlich, dass er nicht denke, dass es

Prämien oder Lohnerhöhungen aufgrund hervorragender sportlicher Leistungen, wie Medaillen bei Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften, gäbe. Im Gegensatz dazu gaben die drei anderen Befragten an, sehr wohl Prämien bzw. Boni zu erhalten.

Resümee Frage 7:

Auch bei dieser Frage wird wieder die Sonderstellung des Firmensports im öffentlichen Dienst deutlich, denn in allen anderen Firmen scheint es, Prämien oder Lohnerhöhungen für Medaillen bei Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften zu geben. Diese Antworten haben meine Annahme, dass großartige sportliche Leistungen durchaus mit Sonderzahlungen seitens der Firma honoriert werden, bestätigt.

Frage 8 behandelt den beruflichen Werdegang nach dem Ende der sportlichen Karriere. Es wurde gefragt, ob man in der Firma weiterarbeiten kann oder ob man gezwungen ist, den Arbeitsplatz zu wechseln, aber auch ob man von sich aus gewillt ist, in der Firma weiterzuarbeiten.

Damit möchte ich herausfinden, ob die Firma den Sportlern finanzielle Sicherheit nach der sportlichen Karriere durch einen gesicherten Beruf in der Firma gewährleistet und ob die Sportler die Firma nur aufgrund sportlicher und nicht beruflicher Perspektiven auswählt, um nach der sportlichen Karriere einen anderen beruflichen Weg einzuschlagen.

Frauen:

Das Ergebnis ist, dass alle 15 Befragten bejahten, auch nach der sportlichen Karriere in der Firma weiterarbeiten zu können und einen sicheren Arbeitsplatz zu haben.

Die persönlichen Wünsche für die berufliche Zukunft gehen jedoch auseinander. Sechs Personen meinten, nicht bleiben zu wollen, während zwei Personen ihre berufliche Zukunft in der Firma sahen. Sieben Befragte meinten dazu, es noch nicht zu wissen.

Männer:

Bei den männlichen Vertretern gab nur einer an, in der Firma bleiben zu können und auch bleiben zu wollen. Bei den drei anderen Personen erfährt man nicht, ob die Chance besteht, auch nach der sportlichen Karriere in der Firma bleiben zu können, aber da einer von zwei Sportlern derselben Firma angibt, in der Firma bleiben zu wollen, schließe ich daraus, dass die Möglichkeit besteht, zu bleiben. Die zwei verbleibenden Personen gaben an, ihren Berufswunsch eines Lehrers an einer Schule oder Universität verwirklichen zu wollen.

Resümee Frage 8:

Bezüglich des beruflichen Werdegangs nach dem Ende der sportlichen Karriere scheint der japanische Firmensport so aufgebaut zu sein, dass eine berufliche Anstellung in der Firma

auch nach dem Sport auf jeden Fall gesichert ist. Darüber hinaus wird einem jedoch freigestellt, tatsächlich zu bleiben oder einen möglichen anderen Berufswunsch zu verwirklichen.

FB Trainer

5x (Asahi Kasei 1x, Komatsu 2x, Mitsui Sumitomo Kaijō 1x, Yakkusu Kea Sābisu 1x)

Frage 1 betrifft die Art und Weise der Auswahl der Sportler.

Es geht in erster Linie darum, ob der Trainer jedes Jahr alleine entscheidet, welche Sportler tatsächlich in die Firma aufgenommen werden, oder ob man sich für die Auswahl eines Sportlers mit dem Firmenvorstand abspricht und letztendlich eine gemeinsame Entscheidung trifft. Dabei wird hier nicht berücksichtigt, ob es sich um Sportler handelt, die sich selbst für diese Firma entschieden haben oder ob diese von der Firma angeworben wurden, sondern es geht nur darum, auf welche Art und Weise die letzte Entscheidung getroffen wird.

Die Antwort auf diese Frage ist eindeutig in der Hinsicht, dass alle Befragten angaben, dass die Absprache mit der Firma von absoluter Notwendigkeit ist für die Auswahl und Aufnahme von neuen Sportlern. Einer der Trainer betonte, dass sie das Recht hätten, in Frage kommende Kandidaten aufzustellen, aber dass die letzte Entscheidung bei der Firma liegt, die für gewöhnlich die Auswahl unter Berücksichtigung der Wünsche der Trainer trifft. Ein anderer meinte, dass zuerst Gespräche mit der Firma geführt werden, um Sportler aufzunehmen.

In allen Fällen ist jedoch klar, dass die Auswahl der Sportler auf der Basis einer gemeinsamen Entscheidung von Trainer und eines Verantwortlichen der Firma für das Judoteam getroffen wird.

Resümee Frage 1:

Unabhängig davon, ob die Sportler auf eigenen Wunsch in die Firma eintreten wollen oder sie von Firmenseite angeworben wurden, wird die Entscheidung über die tatsächliche Aufnahme immer von Trainern und Verantwortlichen der Firma in Kooperation miteinander getroffen.

Frage 2 betrifft die Anwerbung bzw. die Beobachtung von aussichtsreichen Sportlern, die in die Firma aufgenommen werden sollten.

Die Frage sollte nur klären, ob so etwas wie die Anwerbung von Sportlern wirklich betrieben wird oder man eventuell andere Methoden in der Suche nach Sportlern anwendet.

4 von 5 Befragten gaben an, dass sie zu zahlreichen Wettkämpfen gehen, um Sportler für ihre Firma zu beobachten. Dabei gibt es Unterschiede, welche Wettkämpfe (ab Volksschule bis Universität) man besucht, aber es sind in den meisten Fällen Japanische Meisterschaften und weniger regionale Wettkämpfe. Außerdem ist ein Unterschied zwischen Frauen- und Männerfirmensport zu erkennen, denn im Männerbereich scheint man in erster Linie nur Wettkämpfe ab der Universität zu besuchen, während man bei Frauentteams bereits Kinder ab dem Volksschulalter beobachtet. 1 der 5 befragten Personen erklärte, dass in ihre Firma nur Absolventen einer einzigen Universität aufgenommen werden.

Resümee Frage 2:

Prinzipiell wird in jeder Firma mit einem Judoteam die Anwerbung bzw. das Beobachten von Sportlern praktiziert, um aussichtsreiche Sportler für die eigene Firma zu finden. Die Methoden der Rekrutierung können sich jedoch von Firma zu Firma unterscheiden. Durch diese Untersuchung wurde auch deutlich, dass es Firmen gibt, die nur Sportler von einer bestimmten Schule oder Universität aufnehmen. Diese Tatsache kann ich auch durch Informationen aus anderen Quellen zum Firmensport im Bereich Judo in Japan bestätigen.

Frage 3 ist in der Arbeit in Kombination mit der Frage 2 auszuwerten, denn es geht um die Begrenzung in der Anzahl der Sportler, die jährlich aufgenommen werden können. Außerdem wird danach gefragt, wer eine mögliche Begrenzung festlegt.

Damit soll geklärt werden, ob die Zahl der Sportler in einem Firmenteam in irgendeiner Art und Weise festgelegt ist oder ob die Aufnahme von Sportlern willkürlich, d. h. nach dem Angebot an guten Sportlern im jeweiligen Jahr, erfolgt.

Alle fünf befragten Trainer bestätigten, dass es sehr wohl eine Begrenzung in der Anzahl der Sportler gibt. Diese Begrenzung legt jedoch in 4 von 5 Fällen nicht fest, wie viele Sportler jährlich aufgenommen werden dürfen, sondern sie legt die ungefähre Gesamtzahl der Teammitglieder fest. Nur eine der fünf befragten Firmen gab an, dass jährlich höchstens drei Sportler aufgenommen werden dürfen, und somit die Anzahl der jährlichen Aufnahmen festgelegt ist. Ich nehme jedoch an, dass auch in dieser Firma in etwa eine Gesamtzahl der Sportler festgelegt ist, denn das Budget wird auch in diesem Fall nicht ins Unendliche ausgereizt werden können.

Einer der fünf Trainer gab an, dass für die Aufnahme immer das Einverständnis der Firma notwendig ist, während ein anderer meinte, dass der Trainer und der Chef des Judoteams diese Entscheidung gemeinsam treffen. Der Rest gab keine Angaben darüber, wer die Grenze festlegt.

Resümee Frage 3:

Im japanischen Judofirmensport ist in erster Linie die Gesamtzahl der Sportler eines Teams festgelegt, d. h. je mehr Sportler ihre sportliche Karriere beenden, desto mehr können auch wieder aufgenommen werden. Die Entscheidung, wie viele Sportler aufgenommen werden können, ist mit Sicherheit abhängig von der finanziellen Lage der Firma, beachtet aber mit Sicherheit auch die Wettbewerbsfähigkeit in den prestigereichen Firmenmannschaftsmeisterschaften, d. h. es sollte ausreichend viele Sportler in einem Team geben, um in der Lage zu sein, die Firmenmannschaftsmeisterschaft zu gewinnen.

Frage 4 betrifft die Häufigkeit und die Art der Arbeit der Trainer in der Firma.

Mit dieser Frage soll deutlich werden, in welchem Ausmaß sie neben ihrem Beruf als Trainer eines Firmenteams einer anderen Art von Arbeit innerhalb der Firma nachgehen bzw. welche Arbeit sie dabei verrichten.

Aus den Antworten auf diese Frage geht prinzipiell hervor, dass alle neben der Arbeit als Trainer eines Firmensportteams einer Tätigkeit innerhalb der Firma nachgehen. Aufgrund der Inhalte zweiter Antworten scheint mir jedoch, dass 2 der 5 Trainer die Häufigkeit und Art der Arbeit ihrer Sportler beschreiben. Deswegen möchte ich nur die restlichen drei Antworten in die Auswertung einbeziehen.

Ein Trainer gibt an fünf Tage pro Woche zu arbeiten, während der andere nur drei Tage wöchentlich an seinem Arbeitsplatz verbringt. Die dritte Person macht keine Angaben zur Häufigkeit der Arbeit, sondern gibt nur den Inhalt der Tätigkeit an, und zwar den der Sportler und des Trainers. Der Trainer ist in der Personalabteilung tätig und kümmert sich dabei in erster Linie um die Ausbildung der neuen Angestellten.

Ein Trainer gab an, hauptsächlich Büroarbeit zu verrichten, während der andere betonte, dass seine Aufgabenbereiche ausschließlich Erledigungen für das Judoteam umfassen.

Die hier nicht berücksichtigten, weil eventuell falschen Angaben zur Arbeit der Trainer sind eine Fünf-Tage-Woche mit Inhalten, die einen reibungslosen Übergang in das Berufsleben nach dem Ende der sportlichen Karriere sichern und eine Drei-Tage-Woche mit Arbeitsinhalten, die sich je nach Posten ändern. Die Angaben vom Übergang in das Berufsleben nach der sportlichen Karriere und die Änderung der Tätigkeiten je nach Posten lassen mich daraus schließen, dass es sich dabei um die Angabe zu der Arbeit der Sportler handelt.

Resümee Frage 4:

Diese Frage klärt nicht eindeutig auf, welcher Tätigkeit Trainer eines Firmensportteams neben der Trainertätigkeit innerhalb der Firma nachgehen. Ich nehme jedoch an, dass es sich von den Arbeitszeiten betrachtet nicht von jenen der Sportler unterscheiden, da der Trainer selbstverständlich am Training teilnimmt.

Was die Art der Arbeit betrifft, sind in erster Linie Bürotätigkeiten, aber auch Arbeiten für das Judoteam (Organisatorisches, usw.) für die Trainer vorgesehen. Die Ergebnisse aus dieser Frage werden mit Informationen aus ergänzenden Quellen vervollständigt werden.

Frage 5 betrifft die Entlohnung der Trainer in der Firma.

Hier sollte nicht nur erfragt werden, ob sie gleich wie normal Angestellte entlohnt werden, sondern auch wie sich ihre Haupttätigkeit als Trainer im Lohnsystem auswirkt.

Die Antworten auf diese Frage sind in einigen Punkten unklar und deswegen nicht exakt auswertbar. Während ein Trainer angab, dass der Lohn für Trainer gleich sei wie jener der normal Angestellten, meinten zwei andere, dass der Lohn höher sei als bei normal Angestellten. Darüber hinaus geben zwei Befragte das Lohnsystem der Sportler und nicht der Trainer an und aufgrund dessen vermute ich, dass auch andere Trainer eher an die Sportler als an die Trainer dachten, als sie diese Frage beantworteten.

Resümee Frage 5:

Aufgrund der nicht eindeutig auswertbaren Ergebnisse werde ich in diesem Punkt wohl auf andere Quellen bezüglich Judo im Firmensport in Japan, soweit vorhanden, zurückgreifen müssen.

Frage 6 wäre in der Auswertung mit Frage 5 kombinierbar, was aber aufgrund der nicht so gut verwertbaren Ergebnisse nicht möglich sein wird, und betrifft Prämien und Zuschüsse durch besondere sportliche Leistungen.

Diese Frage betrifft im Gegensatz zu Frage 5, wo das Lohnsystem erfragt wurde, Prämien und Sonderzahlungen für besondere sportliche Leistungen bei Großereignissen, wie Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften.

4 der 5 Befragten gaben an, dass sie Prämien erhalten würden, aber auch in diesen Antworten gingen einige der Trainer wieder auf die Sportler ein, sodass ich auch diese Ergebnisse wieder mit Vorsicht behandeln werde. Ein weiterer Grund dafür ist, dass einer der Trainer behauptete, dass es zwar für Sportler Prämien geben würde, aber nicht für den Trainer.

Resümee Frage 6:

Zusammenfassend zu Frage 5 und 6 muss man sagen, dass diese Ergebnisse in der Arbeit mit Vorsicht zu behandeln sein werden, denn ich habe berechtigte Zweifel daran, ob es sich dabei wirklich um das Lohn- und Prämiensystem für die Trainer von Judofirmensportteams handelt. Ich hoffe jedoch, in anderen Quellen Informationen darüber zu erhalten, um diese Frage nicht unbeantwortet stehen lassen zu müssen.

Frage 7 betrifft eine zusätzliche Anstellung als Trainer neben der Trainertätigkeit in der Firma.

Aus eigener Erfahrung wusste ich bereits, dass viele Firmensporttrainer auch eine Trainerfunktion im Japanischen Judoverband übernehmen, und deswegen wollte ich herausfinden, wie sich diese zwei Anstellungen miteinander verbinden lassen.

Nur 1 von 5 Befragten gab an, dass er ausschließlich als Trainer des Firmensportteams tätig ist und keine weitere Anstellung innehat. Von den vier anderen Trainern besetzt jeder eine Trainerposition im Japanischen Judoverband, einer jedoch nur auf ehrenamtlicher Basis, d. h. es handelt sich um keine richtige Anstellung.

Einer der Trainer betonte auch, dass er zwar in der Firma angestellt sei und auch von der Firma bezahlt wird, er jedoch ausschließlich als Trainer des Japanischen Nationalteams der Männer arbeite. Dieser Trainer erklärte mir auch in einem kurzen Gespräch, nachdem er meinen Fragebogen ausgefüllt hatte, dass es bei den Trainern individuell zu komplizierten Anstellungsverhältnissen zwischen Firma und Judoverband kommen könne. Er meinte, dass das Gehalt, das er von seiner Firma bezieht, zu großen Teilen aus Geldern der Sportförderung vom Japanischen Olympischen Komitee kommt, da er als Trainer der Japanischen Männernationalmannschaft arbeite. Es wird jedoch über die Firma ausbezahlt. Ein anderer Trainer gab auch an, dass die Anstellungen neben der Firmentrainertätigkeit individuell festgelegt werden.

Resümee Frage 7:

Es scheint üblich zu sein, dass Firmensporttrainer auch im Japanischen Judoverband als Trainer eingesetzt werden. Das verstärkt wieder die Annahme, dass der Firmensport in Japan eine große Rolle für die Ausbildung des Leistungssport im japanischen Judo spielt, und spiegelt sich darin wieder, dass ein Großteil der Ausnahmeathleten bzw. auch Trainer aus diversen Firmen kommen.

FB Firmenvorstand

2x (Komatsu 1x, Mitsui Sumitomo Kaijō 1x)

Zu der Auswertung der Fragebögen an die Firmenvorstände muss gesagt werden, dass die Ergebnisse ausschließlich auf den Firmensport im Frauenjudo angewendet werden können, da es mir leider nicht möglich war, Firmenvorstände von Männerfirmenmannschaften zu überzeugen, mir bei meiner Befragung behilflich zu sein. Das Fehlen von Informationen für Männerteams stellt jedoch insofern kein Problem dar, da ich nach dem Abschluss meiner Befragung auf Berichte über japanische Judofirmenmannschaften gestoßen bin, in denen ausreichende Informationen zu diesem Thema vorhanden sind, d. h. in den schriftlichen Befragungen nicht gedeckte Bereiche können aus vorhin ernannter Quelle ergänzt werden.

Frage 1 betrifft die Aufnahmekriterien für die Auswahl von Sportlern, d. h. ob es irgendwelche Normen gibt, die Sportler erfüllen sollten, um aufgenommen zu werden. Um die Kriterien für die Aufnahme von Sportlern in die Firmen von allen Seiten zu betrachten, wurde diese Frage auch in den Fragebogen an den Firmenvorstand eingebaut. Sie sollte zeigen, auf welche Aspekte im besonderen die Firmenseite achtet, wenn sie Sportler für ihre Firmenmannschaft auswählt.

Beide Befragten gaben an, dass von Firmenseite nicht explizit Normen festgelegt bzw. schriftlich festgehalten sind, sondern dass im Gesamten auf sportliche Ergebnisse, Potenzial für die Zukunft, aber auch den Charakter des Sportlers (charakterfest, solide, kooperativ) Wert gelegt wird. Da die zwei befragten Firmen den Leistungssport fördern, betonten sie, dass sie ausschließlich Sportler, die in erster Linie Aussichten haben, sich in Zukunft bei internationalen Wettkämpfen und Großereignissen, wie Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften, durchzusetzen, suchen und aufnehmen würden.

Resümee Frage 1:

Das Ergebnis der Antworten auf diese Frage zeigt, dass die sportliche Leistung für die Aufnahme in ein Firmensportteam von höchster Priorität ist, aber dass auch menschliche Werte, wie der Charakter eines Menschen, durchaus von Bedeutung sind für die Firma. In dieser Untersuchung wird der Punkt nicht sehr deutlich gemacht, da die zwei befragten Firmen vom sportlichen Standpunkt aus gesehen ungefähr das gleiche Niveau haben und dieselben Ziele verfolgen, aber es ist durchaus anzunehmen, dass die Aufnahmekriterien je nach Firma variieren. Dieser Punkt wird in der Arbeit noch durch genauere Informationen aus anderen Quellen unterlegt werden.

Frage 2 ist in der Auswertung mit der Frage 1 zu kombinieren und betrifft sowohl die Anwerbung von Sportlern durch die Firma als auch die Aufnahme von Sportlern, die von sich aus auf eigenen Wunsch in die Firma bzw. das Firmenjudoteam eintreten wollen.

Diese Frage ist vom Inhalt her gleichzusetzen mit der Frage 1 im Fragebogen an die Sportler, nur dass in diesem Fall ein Verantwortlicher der Firmenseite dazu Stellung nimmt. Es sollte geklärt werden, wie das Prozedere bis zur Aufnahme eines Sportlers von Firmenseite erfolgt.

Einer der zwei Befragten betonte, dass beide Möglichkeiten der Aufnahme bestehen, und zwar dass sowohl die Firma nach Sportlern sucht als auch, dass Sportler sich selbst bewerben. Das Ergebnis aus dieser Frage belegt auch die Antworten der Sportler. Der andere der beiden Befragten antwortete, dass der Trainer seine Wünsche bei der Firma äußert und diese versucht, mit den der Firma zur Verfügung stehenden Mitteln diese zu verwirklichen und die vorgeschlagenen Sportler aufzunehmen.

Resümee Frage 2:

Betreffend der Aufnahme von Sportlern in eine Firma mit einem Judoteam kann also gesagt werden, dass sowohl das Anwerben von Sportlern von Firmenseite als auch das selbständige Bewerben von Sportlern für eine Firma möglich sind. Dieser Punkt wird durch Ergebnisse aus allen Fragebögen an die Firmenseite (Sportler, Trainer, Firmenvorstand) von allen Standpunkten aus betrachtet und in der Arbeit ausreichend bearbeitet werden können.

Frage 3 betrifft die Zusammenarbeit der Firmen mit dem Japanischen Judoverband in Fragen, wie der Auswahl von Sportlern.

Da der Firmensport im Judo in Japan eine große Rolle in der Förderung von Athleten einnimmt, erschien es mir wichtig, herauszufinden, ob der Japanische Judoverband, für den die Ausbildung von erfolgreichen Spitzenathleten an oberster Stelle steht, eine direkte Zusammenarbeit mit den Firmen verfolgt.

Das Ergebnis auf diese Frage ist eindeutig und sagte aus, dass es keine direkte Zusammenarbeit zwischen Firmen und dem Japanischen Judoverband gibt, d. h. der Dachverband empfiehlt den Firmen nicht etwaige förderungswürdige Sportler oder tritt mit anderen Vorschlägen an die Firma heran.

Resümee Frage 3:

Die Firma und der Japanische Judoverband arbeiten zwar nicht direkt zusammen, verfolgen jedoch die gleichen Ziele, wie die Ausbildung und Förderung von international erfolgreichen Sportlern. Die Firma sucht sich ihre Sportler selbst aus und bilden diese sozusagen aus, sodass

sie in weiterer Folge vom Japanischen Judoverband in das jeweilige Nationalteam aufgenommen und zu großen Wettkämpfen entsandt werden.

Frage 4 betrifft, wie die Frage 4 im Fragebogen an die Sportler, die Frage nach der Entlassung aus der Firma aufgrund ungenügender sportlicher Leistungen.

Mit dieser Frage bezwecke ich zu klären, ob die Firma eventuell Sportler mit unzureichenden sportlichen Leistungen vorzeitig entlassen würde oder ob die Anstellung unabhängig von sportlichen Erfolgen bis zum Ende der sportlichen Karriere oder auch darüber hinaus gesichert ist.

Beide Befragten betonten, dass es nicht vorkommt, dass die Firma Sportler aufgrund schlechter sportlicher Leistungen vorzeitig entlässt, da diese sozusagen als normale Angestellte aufgenommen werden.

Resümee Frage 4:

Das Ergebnis, dass Sportler nicht aufgrund sportlicher Leistungen entlassen werden, bestätigt einen Teil der Ergebnisse aus der Frage 4 an die Sportler. Dort ergab die Auswertung nämlich, dass es sowohl Firmen gibt, wo sportliche Leistungen durchaus Einfluss auf den Verbleib in der Firma hätten, aber dass es auch Firmen gibt, wo zumindest der Verbleib als Angestellter, nicht immer aber als Sportler, gesichert ist. Da in diesem Teil der Befragung, wie bereits erwähnt, nur Frauenfirmenteams befragt werden konnten, stellt dieses Ergebnis jedoch kein Problem dar.

Frage 5 betrifft das Lohn- und Prämiensystem für erfolgreiche Sportler.

Wie in den Fragebögen an Sportler und Trainer zuvor, wird auch hier die Frage nach der Entlohnung und etwaigen Prämien oder Sonderzahlungen durch herausragende sportliche Leistungen angesprochen.

1 der 2 Befragten gab an, dass zwar der Lohn prinzipiell den Bestimmungen der Firma folgt, und somit keinen eklatanten Unterschied zu normalen Angestellten mit sich bringt, aber beide Befragten waren sich einig, dass für besondere sportliche Leistungen Prämien an die Sportler ausbezahlt werden.

Resümee Frage 5:

Zum Lohn- und Prämiensystem, das selbstverständlich auch von allen drei Standpunkten aus beleuchtet wurde, muss gesagt werden, dass das System von Firma zu Firma variiert.

Bezüglich der Lohnerhöhung gibt es Firmen, für die sportliche Leistungen sehr wohl Einfluss

auf das Gehalt haben, als auch Firmen, wo der Sport keine Rolle für die Einstufung in das Gehaltssystem spielt.

Etwas anders verhält es sich mit den Prämien und Sonderzahlungen für herausragende sportliche Erfolge, die laut meiner Untersuchung in allen Fällen, d. h. in allen von mir befragten Firmen, gewährleistet sind.

Frage 6 behandelt die Vor- und Nachteile eines Firmenjudoteams für die Firmen selbst. Sie ist einer der wenigen Punkte in der gesamten schriftlichen Befragung, die nicht unbedingt für die Beschreibung des Systems von Bedeutung ist, sondern eher im analytischen Teil meiner Arbeit zur Anwendung kommen wird.

Am wichtigsten erscheint den Firmen das soziale Engagement, d. h. die Förderung des Sports, sowohl national als auch regional. Des weiteren wird hervorgehoben, dass das Image der Firma gefördert wird, dass ein Gemeinschaftsgefühl unter allen Angestellten durch die Begeisterung für den Sport und die erfolgreichen Sportler, die gleichzeitig ihre Arbeitskollegen sind, entsteht und dass die Sportförderung sowohl firmenintern als auch außerhalb der Firma eine positive Firmenkultur übermittelt. Von einem der Befragten wird selbstverständlich auch der Nachteil der daraus entstehenden Kosten für die Aufrechterhaltung des Betriebs einer Sportmannschaft hervorgehoben, aber dieser Punkt scheint nur einer der wenigen Nachteile zu sein.

Resümee Frage 6:

Die Firmen sehen in erster Linie und v. a. die Vorteile eines Firmensportteams und weniger die negativen Begleiterscheinungen der anfallenden Kosten für die Firma durch die Haltung eines Judofirmensportteams. Meine Annahme ist, dass die positiven Auswirkungen durch die sportlichen Erfolge und die Präsenz in der Öffentlichkeit, d. h. der Werbewert, für das Image der Firma auf jeden Fall die finanziellen Ausgaben überragen und deswegen in den meisten Fällen, in erster Linie in Firmen mit erfolgreichen Mannschaften, insgesamt betrachtet die Vorteile für die Firma größer sind als die Nachteile.

Frage 7 betrifft die Auswahl der Sportart Judo unter den zahlreichen Sportarten für die Förderung von Firmensport.

Auch diese Frage wird in den analytischen Teil der Arbeit einfließen und befragt die Firma konkret nach den Gründen, warum ausgerechnet die Sportart Judo ausgewählt wurde, um ein Firmensport zu gründen.

Der Grund für die Förderung von Judo ist zunächst eindeutig das soziale Engagement, d. h. die Förderung einer Sportart, die bis dahin vernachlässigt wurde. Ein weiterer Grund ist, dass es im Judo keine Profiligen, wie im Baseball oder Fußball gibt, und dass Judoka daher ohne den Firmensport nach dem Abschluss an einer Universität und dem Eintritt ins Berufsleben keine Möglichkeit hätten, ihren Sport weiterhin auf einem hohen Level auszuüben. Beide Firmen wollen hauptsächlich Kindern zeigen, dass man nicht nur im Baseball oder Fußball großartig Karriere machen kann, sondern dies auch im Judo aufgrund des Firmensports, der eine professionelle Ausübung des Sports ermöglicht, realisierbar ist.

Resümee Frage 7:

Die Gründe, die in dieser Befragung von den Firmen angeführt wurden, sind nur ein Ausschnitt aus vielen, wie ich durch weitere Quellen zeigen möchte. Dennoch stellt das soziale Engagement, d. h. etwas für die Gesellschaft zu tun, sicher den wichtigsten Grund für den Firmensport dar.

FB Japanischer Judoverband

1x (sog. Management-Coach stellvertretend für den Dachverband)

Frage 1: Rolle der Firmensportteams im Judo

Der Firmensport nimmt eine zentrale und sehr wichtige Rolle im japanischen Judo ein, da die Sportler finanziell abgesichert sind und sich in einer für den Sport ausgezeichneten Umgebung fast ausschließlich auf ihren Sport konzentrieren können.

Das Ergebnis aus dieser Frage wird im analytischen Teil der Arbeit zur Anwendung kommen.

Frage 2: Einfluss des Japanischen Judoverbandes auf das Firmensportsystem

Der Befragte geht nicht direkt auf die Frage ein, sondern gibt an, dass das System des Firmensports absolut notwendig für die Förderung des Sports ist, da die besten Jahre eines Sportlers in den paar Jahren nach dem Universitätsabschluss folgen.

Ich nehme an, dass der Befragte damit ausdrücken will, dass der Verband aufgrund der Wichtigkeit des Firmensports in Bezug auf die Ausbildung und Förderung von Spitzensportlern diesem System gegenüber absolut positiv eingestellt ist und dieses in allen Belangen fördert.

Frage 3: Verband als Vermittler zwischen Sportler und Firma

Es wird betont, dass der Dachverband keine Vermittlerrolle übernimmt. Dieser Punkt wird in der Beschreibung des Systems zur Sprache kommen.

Frage 4: Empfehlungen von Sportlern an Firmen

Da der Verband keine Vermittlerrolle einnimmt, werden von Seiten des Verbandes auch keine Empfehlungen von aussichtsreichen Sportlern an die Firmen abgegeben. In Kombination mit der vorherigen Frage 3 wird dieser Punkt im deskriptiven Teil besprochen werden. Es besteht keine direkte Kooperation zwischen Japanischem Judoverband und den jeweiligen Firmen, auch wenn sie die gleichen Ziele, nämlich die Förderung des Sports, verfolgen.

Frage 5: Frage nach Amateur- oder Profisport im Firmensport Japans

Dieser Punkt behandelt die Frage nach dem Anstellungsverhältnis der Sportler in den Firmen und in weiterer Folge, ob es auch „echte“ Profis im japanischen Judo gibt, die Sponsoren haben und sich ausschließlich auf ihren Sport konzentrieren können.

Die Antwort darauf war, dass der Großteil der japanischen Judokämpfer in einer Firma angestellt ist, aber keine Arbeit verrichten muss, sondern Judo als ihre Arbeit angesehen wird. Auch wenn es vom Training und den Lebensumständen aus gesehen keinen Unterschied zu einem Profi gibt, existieren in Japan keine Judokas, die Sponsoren haben. Sie beziehen ihr Gehalt von einer Firma, in der sie angestellt sind, und übernehmen darin die Rolle eines Werbeträgers.

Frage 6: Grund für anhaltend große Bedeutung des Firmensports im Judo

Ich wollte mit dieser Frage herausfinden, warum der Judo firmensport den Untergang des Firmensports in Japan in den 1990er-Jahren, als viele Firmentteams aufgelöst wurden, fast ohne Schaden überstanden hat und noch heute so eine bedeutende Rolle für das japanische Judo einnimmt.

Der Grund liegt darin, dass Judo in Japan einen großen Stellenwert einnimmt, dass ihre Sportler traditionell große Erfolge bei Olympischen Spielen haben. Darüber hinaus sind die Kosten für die Erhaltung des Teams eher gering im Gegensatz zu anderen Mannschaftssportarten.

Dieser Aspekt ist wichtig für die Analyse der Problemstellung im zweiten Teil meiner Arbeit, wo es auch um das Überstehen der Firmensportkrise im Judo geht.

Frage 7: Entwicklung des Firmensports im Judo bis heute (kurze Zusammenfassung)

Der Befragte konnte sich nicht erinnern, dass es in den 1990er-Jahren, d. h. in der Krisenzeit des Firmensports, Auflösungen von bedeutenden Judofirmenteams gegeben hätte. Außerdem gab er an, dass es heutzutage allen Firmen sehr wichtig ist, über die Ausbildung für die berufliche Karriere nach dem Sport nachzudenken.

Meiner Meinung nach ist das der Fall, weil es in den letzten Jahren eher eine Tendenz gibt zu Sportlern in Firmen, die keine Arbeitstätigkeit in der Firma übernehmen, sondern sich ausschließlich auf den Sport konzentrieren können. Somit wird der Übergang ins Berufsleben nach dem Ende der sportlichen Karriere natürlich erschwert.

4) ÜBERGREIFENDE AUSWERTUNG

Zusammenfassend kann ich sagen, dass die Untersuchung mit der schriftlichen Befragung zum Thema „Judo als Firmensport in Japan“ in den meisten Punkten seinen Zweck erfüllt hat und somit die Hauptgrundlage für die Beschreibung des Firmensportsystems anhand der Judofirmenteams in Japan im deskriptiven Teil meiner Arbeit sein wird. Ich möchte mich in meiner Arbeit in erster Linie auf den Bereich Leistungssport im Firmensport konzentrieren, und deswegen halte ich die Ergebnisse dieser Befragung für repräsentativ, denn aus den insgesamt sechs Firmen, die ich im Rahmen dieser Untersuchung befragen konnte, stellen Sportler und Sportlerinnen von vier dieser Teams (Männer: Asahi Kasei, Ryōtokuji Gakuen; Frauen: Komatsu, Mitsui Sumitomo Kaijō) die absolute Spitze im japanischen Judo, und nicht nur im Judofirmensport, dar.

In der Firmenmannschaftsmeisterschaft, die in drei Ligen je nach Stärke des Teams aufgeteilt ist, sind alle vier Teams in der ersten und somit höchsten Liga vertreten und auch erfolgreich. Darüber hinaus sind fast alle Mitglieder der Teams im Nationalteam bzw. zumindest in einem untergeordneten Kader der Japanischen Judonationalmannschaft zu finden. Die verbleibenden zwei Teams (Männer: Gakkō Hōjin Tenri Daigaku; Frauen: Yakkusu Kea Sābisu) sind zum einen (Yakkusu Kea Sābisu) ein noch sehr junges (Gründung: 2004), aber aufstrebendes Team (beim ersten Antritt in der Zweiten Liga der Firmenmannschafts-Meisterschaft bereits der Sieg) und zum anderen (Gakkō Hōjin Tenri Daigaku), wie bereits erwähnt, keine „reine“ Firmensportmannschaft, sondern eine Einrichtung aus dem öffentlichen Dienst, die auch Sport bzw. Sportler fördert, wie eine Firma. Zweitgenanntes Team habe ich trotz des Unterschiedes zu normalen Firmensportteams trotzdem in die Auswertung miteingebunden, aber selbstverständlich kritische Punkte mit Vorsicht behandelt und herausgehoben.

Natürlich sind die Ergebnisse aus dieser Befragung kein Gesamtkatalog für das ganze System im japanischen Firmensport, aber sie sind für den Bereich Judo auf jeden Fall repräsentativ und von großer Bedeutung. Trotzdem werde ich diese Informationen und Daten in der Arbeit mit Fakten aus 36 Berichten der japanischen Judozeitschrift *Kindai Jūdō* ergänzen, in denen jeweils ein Team, im gesamten somit 36 Firmensportteams aus dem Bereich Judo, vorgestellt wird, ergänzen. Auf diese Reihe bin ich erst nach der Ausarbeitung meiner schriftlichen Umfrage gestoßen, aber ich denke, dass beide Quellen zusammen eine gute Mischung an Informationen zum Judofirmensport anbieten, und mir eine genaue Beschreibung des Systems in meiner Arbeit ermöglichen werden. Aspekte, die ich, im Nachhinein gesehen, in der schriftlichen Befragung vernachlässigt habe, kommen in den Berichten vor, und außerdem ist mir in einigen Punkten der Auswertung das Wissen aus den Berichten sehr zu gute gekommen für ein besseres Verständnis mancher Antworten der Befragten. Ich konnte auch Fehler oder mögliche Missverständnisse in den Ergebnissen der Untersuchung leichter erkennen und dies verhilft mir in der Arbeit, die falsche Angabe von Informationen oder Erklärungen zu vermeiden.

Da ich zunächst jede Frage einzeln ausgewertet und das Ergebnis interpretiert habe, werde ich nun übergreifend über alle vier verschiedenen Fragebögen ineinandergreifende und kombinierbare Fragen zusammenfassen und in weiterer Folge undeutliche bzw. unklare Ergebnisse hervorheben.

Zum Thema „Aufnahme und Eintritt in eine Firma bzw. in ein Judofirmenteam“, das in der Beschreibung des Systems ein eigenes Unterkapitel darstellen wird, gab es in meiner Befragung insgesamt neun Fragen (Sportler: Frage 1; Trainer: Fragen 1, 2, 3; Firmenvorstand: Fragen 1, 2, 3; Judoverband: Fragen 3, 4). Alle neun Fragen geben Antworten darauf, wie die Aufnahme in ein Firmensportteam erfolgt, welche Kriterien dabei beachtet werden, usw. Diese Daten werden in dem einen oder anderen Punkt noch mit weiteren Informationen aus den Berichten aus der Judozeitschrift ergänzt werden.

Ein weiteres größeres Unterkapitel wird eine Kategorie sein, die das Zusammenspiel von Arbeit und Sport, also Judo, näher ausführen wird. Darin werden acht Fragen aus der Untersuchung verwendet werden (Sportler: Fragen 2, 3, 4, 5; Trainer: Fragen 4, 7; Firmenvorstand: Frage 4; Judoverband: Frage 5), um diesen Bereich von verschiedenen Standpunkten aus zu betrachten und zu beschreiben. In den Ergebnissen aus der Auswertung jeder einzelner dieser acht Fragen gab es jedoch in drei Antworten der Befragten einige Unklarheiten, von denen man nicht mit hundertprozentiger Sicherheit sagen kann, dass sie auch tatsächlich richtig sind. Ich habe diese zwar aufgrund meines Vorwissens zum

Judofirmensport in Japan selbst interpretiert, aber eine eindeutige Beweisführung ist unumgänglich. Aus diesem Grund sind in diesem Kapitel auf jeden Fall Ergänzungen aus den Beschreibungen der 36 Firmenteams notwendig, um keine falschen Angaben zu machen.

Der dritte große Block an Information aus der Befragung ist der Bereich „Lohn- und Prämiensystem“ im japanischen Firmensport. Dieses Unterkapitel wird insgesamt fünf Fragen aus der Untersuchung beinhalten (Sportler: Fragen 6, 7; Trainer: Fragen 5, 6; Firmenvorstand: Frage 5). Auch hier gab es einige unklare Aussagen, und zwar seitens der Trainer, die zumeist das Lohnsystem und die Vergabe von Prämien bei Sportlern beschrieben. Des weiteren gibt es den Sonderfall des Sportlers, der in der Einrichtung im öffentlichen Dienst angestellt ist, wo das System des Gehalts und der Prämien gänzlich anders zu sein scheint als bei normalen Firmenteams. Mit Ergänzungsinformationen in diesem Bereich könnte es ein Problem geben, denn in Berichten über diverse Firmensportteams aus der Judozeitschrift wird nicht über Geldangelegenheiten gesprochen, aber eine Monographie über die Firma Asahi Kasei, die bereits seit vielen Jahren eine erfolgreiche Judomannschaft führt, spricht auch über die Einstufung der Sportler im Lohnsystem. Somit sollten auch in diesem Bereich ausreichend Informationen für eine Beschreibung vorhanden sein.

Ein etwas kleineres Unterkapitel wird mit insgesamt drei Fragen aus der Befragung (Sportler: Fragen 4, 8; Firmenvorstand: 4), aber zahlreichen Ergänzungen aus anderen Quellen das Thema „Beruflicher Werdegang nach dem Ende der sportlichen Karriere“ sein, das ein wichtiger Bestandteil und v. a. eine Besonderheit im japanischen Firmensportsystem darstellt, und nicht außer Acht gelassen werden sollte.

Ein wichtiger Aspekt wird noch die Zusammenarbeit zwischen den Firmen und dem Japanischen Judoverband sein, aber ob es sich dabei um ein eigenes Kapitel handeln wird, ist noch nicht festgelegt (Firmenvorstand: Frage 3; Judoverband: Fragen 3, 4).

Um die übergreifende Auswertung noch zu vervollständigen erwähne ich die Fragen, die nicht im deskriptiven Teil der Beschreibung des Systems, sondern in erster Linie im analytischen Teil zur Anwendung kommen werden. Es sind insgesamt sechs Fragen vorwiegend aus den Fragebögen, die an den Firmenvorstand bzw. an den Japanischen Judoverband gerichtet worden sind (Firmenvorstand: Fragen 6, 7; Judoverband: Fragen 1, 2, 6, 7). Dabei aufgegriffene Themen sind Vor- und Nachteile eines Firmensportteams für die Firma, Gründe, warum Judo als förderungswürdige Sportart ausgewählt wurde, aber auch die Rolle, Bedeutung und Entwicklung im Judofirmensport.

5) ORGANISATORISCHES (ZEITPLAN)

Die verschiedenen Fragebögen wurden nach der Präsentation ihrer Fragen und dem anschließend erhaltenen Feedback der Teilnehmer aus dem Magisteriumskolloquium unter der Leitung von o. Univ.-Prof. Dr. Sepp Linhart am 8. Jänner 2008 bis Anfang Februar in ihre endgültige Form gebracht. Zwischen 13.-15. Februar 2008 erhielt ich die ersten Fragebögen (Sportler: 4x, Trainer: 1x, Judoverband: 1x) ausgefüllt von Mitgliedern der japanischen Delegation, die am Weltcupturnier der Männer in Österreich teilnahm. In weiterer Folge versandte ich im Zeitraum von Ende Februar bis Anfang März weitere Fragebögen an diverse Firmen, zu denen entweder bereits persönliche Kontakte bestanden (Komatsu, Yakkusu Kea Sābisu) oder der Kontakt über Freunde bzw. Bekannte hergestellt werden konnte (Mitsui Sumitomo Kaijō). Ende Juni beendete ich sozusagen die Wartezeit auf zurückgesandte ausgefüllte Exemplare bzw. ich gab die Hoffnung auf weitere Fragebögen auf und konnte somit Anfang Juli die Auswertung der schriftlichen Befragung vornehmen.

LITERATURVERZEICHNIS

ALSOK Sōgō Keibi Hoshō

- 2008 „ALSOK no supōtsu katsudō/Jūdōbu“ [Die Sportaktivitäten von ALSOK/Judoklub], *ALSOK Sōgō Keibi Hoshō*.
http://www.alsok.co.jp/company/sports/judo_member.html (20. August 2008)

Chūjō Kazuo

- 2001 „Shōgyō shugi to supōtsu“ [Kommerzialisierung und Sport], Ikeda Masaru und Morinō Shinji (Hg.): *Supōtsu no shakaigaku* [Die Soziologie des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin, 119-137.

Fujimoto Jun'ya

- 2001 „Supōtsu suponsāshipu to wa nani ka“ [Was ist Sportsponsoring?], Harada Munehiko (Hg.): *Supōtsu sangyōron nyūmon* [Einführung in die Lehre der Sportindustrie]. Tōkyō: Kyōrin shoin, 97-111.

Harada Munehiko

- 2004 „Supōtsu māketingu“ [Sportmarketing], Ikeda Masaru und Morinō Shinji (Hg.): *Supōtsu no keieigaku* [Die Betriebswissenschaft des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin, 63-83.

Higuchi Tai

- 2001 „Puro supōtsu senshu no genjō“ [Der heutige Situation von Profisportlern], Harada Munehiko (Hg.): *Supōtsu sangyōron nyūmon* [Einführung in die Lehre der Sportindustrie]. Tōkyō: Kyōrin shoin, 81-94.

Horak Roman, Otto Penz und Ingo Peyker

- 2005 *Soziale Bedingungen des Spitzensports*. Wien: LIT Verlag.

Ikeda Masaru und Morinō Shinji

- 2001 *Supōtsu no shakaigaku* [Die Soziologie des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin.
2004a *Supōtsu no keieigaku* [Die Betriebswissenschaft des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin.
2004b *Supōtsu no keizaigaku* [Die Ökonomie des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin.

Kikuike Hideo

- 2004 „Supōtsu keiei to senryaku“ [Sportbetriebe und deren Strategien], Ikeda Masaru und Morinō Shinji (Hg.): *Supōtsu no keieigaku* [Die Betriebswissenschaft des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin, 35-62.

Kindai Jūdō

- 1992 „Dai 25 kai orinpikku baruserona taikai jūdō kyōgi“ [Judoturnier der 25. Olympischen Spiele in Barcelona], *Kindai Jūdō 14/9 (158)*, 129-135.
1995 „Dai 45 kai zennihon jitsugyō jūdō dantai taikō taikai“ [45. Japanische Firmen-Mannschaftsmeisterschaft im Judo], *Kindai Jūdō 17/8 (193)*, 124-125.
1996 „Dai 26 kai orinpikku atoranta taikai jūdō kyōgi“ [Judoturnier der 26. Olympischen Spiele in Atlanta], *Kindai Jūdō 18/9 (207)*, 80-85.
2000a „Dai 50 kai zennihon jitsugyō jūdō dantai taikō taikai“ [50. Japanische Firmen-Mannschaftsmeisterschaft im Judo], *Kindai Jūdō 22/7 (253)*, 84-85.

- 2000b „Dai 27 kai orinpikku shidonii taikai jūdō kyōgi“ [Judoturnier der 27. Olympischen Spiele in Sydney], *Kindai Jūdō* 22/11 (257), 62-67.
- 2004 „Dai 28 kai orinpikku atene taikai jūdō kyōgi“ [Judoturnier der 28. Olympischen Spiele in Athen], *Kindai Jūdō* 26/10 (304), 62-67.
- 2005 „Dai 55 kai zennihon jitsugyō jūdō dantai taikō taikai“ [55. Japanische Firmen-Mannschaftsmeisterschaft im Judo], *Kindai Jūdō* 27/7 (313), 83-84.
- 2008a „Dai 58 kai zennihon jitsugyō jūdō dantai taikō taikai“ [58. Japanische Firmen-Mannschaftsmeisterschaft im Judo], *Kindai Jūdō* 30/7 (349), 85-86.
- 2008b „Dai 29 kai orinpikku pekin taikai jūdō kyōgi“ [Judoturnier der 29. Olympischen Spiele in Peking], *Kindai Jūdō* 30/10 (352), 42-47.

KOMATSU

- 2008 „Buin Shōkai“ [Vorstellung der Mitglieder], *KOMATSU*.
<http://www.komatsu.co.jp/CompanyInfo/judo/members> (20. August 2008)

Könning Willi

- 1990 *Spitzensport in Japan. Die Entwicklung des japanischen Leistungssports von 1948 bis 1988 – unter besonderer Berücksichtigung der japanischen Geisteshaltung und Denkweise*. Bonn: Dieter Born.

Kurasawa Misa u. a.

- 2008 „Supōtsu bijinesu kanzen kaimei“ [Die ganze Wahrheit über das Sportbusiness], *Tōyō keizai* 1/26, 34-69.

Kurosu Mitsuru

- 2001 „Supōtsu no shakaiteki kiban“ [Gesellschaftliche Grundlagen des Sports], Ikeda Masaru und Morinō Shinji (Hg.): *Supōtsu no shakaigaku* [Die Soziologie des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin, 95-118.

Mamiya Toshio

- 2004 „Supōtsu suponsāshippu“ [Sportsponsoring], Ikeda Masaru und Morinō Shinji (Hg.): *Supōtsu no keieigaku* [Die Betriebswissenschaft des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin, 114-130.

Manabe Masahiko

- 2001a „Keiyō Gasu“, *Kindai Jūdō* 23/7 (265), 102-105.
- 2001b „Kinki Tsūkan“, *Kindai Jūdō* 23/10 (268), 102-105.
- 2001c „Ai Medikaru“, *Kindai Jūdō* 23/11 (269), 98-101.
- 2001d „Daikyō Fūzu“, *Kindai Jūdō* 23/12 (270), 98-101.
- 2002a „Haneda Tātoru Sābisu“, *Kindai Jūdō* 24/1 (271), 106-109.
- 2002b „Nissui Seiyaku“, *Kindai Jūdō* 24/2 (272), 98-101.
- 2002c „Tōyō Suisan“, *Kindai Jūdō* 24/3 (273), 98-101.
- 2002d „Takamiya Sekkotsuin“, *Kindai Jūdō* 24/4 (274), 98-101.
- 2002e „Tōre Shiga“, *Kindai Jūdō* 24/6 (276), 108-111.
- 2002f „Honda Kumamoto“, *Kindai Jūdō* 24/7 (277), 92-95.
- 2002g „Sōgō Keibi Hoshō“, *Kindai Jūdō* 24/9 (279), 98-101.
- 2002h „Takamedikaru“, *Kindai Jūdō* 24/11 (281), 114-117.
- 2002i „Meisō“, *Kindai Jūdō* 24/12 (282), 98-101.
- 2003a „Yokohama Keimusho“, *Kindai Jūdō* 25/1 (283), 106-109.
- 2003b „Murayama Seikotsuin“, *Kindai Jūdō* 25/2 (284), 98-101.
- 2003c „Jieitai Taiiku Gakkō“, *Kindai Jūdō* 25/3 (285), 98-101.

- 2003d „Sentoraru Keibi Hoshō“, *Kindai Jūdō* 25/4 (286), 98-101.
- 2003e „Ryōtokuji Gakuen“, *Kindai Jūdō* 25/6 (288), 106-109.
- 2003f „Nihon Ēsu Sapōto“, *Kindai Jūdō* 25/8 (290), 100-103.
- 2003g „Nihon Tsūun“, *Kindai Jūdō* 25/10 (292), 100-103.
- 2004a „Yamagata Shiyakusho“, *Kindai Jūdō* 26/1 (295), 93-96.
- 2004b „Hariba“, *Kindai Jūdō* 26/3 (297), 31-34.
- 2004c „Kansai Iryō Gakuen Fuzoku Seikotsuin“, *Kindai Jūdō* 26/8 (302), 101-104.
- 2005 „Yakkusu Kea Sābisu“, *Kindai Jūdō* 27/8 (314), 96-99.
- 2006a „Aruze Kabushiki Gaisha“, *Kindai Jūdō* 28/4 (322), 102-105.
- 2006b „Adoria Intānashonaru“, *Kindai Jūdō* 28/10 (328), 46-49.

Mikihouse

- 2008 „Player List“, *Mikihouse*. http://www.mikihouse.co.jp/miki_sports/player (20. August 2008)

Mitsui Sumitomo Kaijō

- 2008 „Joshi jūdōbu“ [Frauenjudoklub], *Mitsui Sumitomo Kaijō*.
<http://www.ms-ins.com/csr/sports/judo/profile.html> (20. August 2008)

Ohno Akira, u. a.

- 2002 *Sports in Japan. About Japan Series*. Tōkyō: Foreign Press Center.

Ōno Seiji

- 2000 *Asahi Kasei no undōbu. Orinpikku nihon daihyōtachi wo sodateta nobushi shūdan no eikō no kiseki* [Die Sportklubs von Asahi Kasei. Die glorreichen Spuren einer Gruppe wilder Samurai, die japanische Olympiavertreter ausgebildet hat.]. Tōkyō: Chūkei shuppan.

Onoda Etsuko

- 2001 „Hatsu no shōkintaikai, guranpuri ga sutāto“ [Das erste Preisgeldturnier, Start der Grand Prix-Turniere], *Kindai Jūdō* 23/12 (270), 10-13.

Ōsako Akinobu

- 2002 „Hatusanka no nihon danshi. Yūshō ha rokujū kiro kyū no egusa nomi ni owaru“ [Die erste Teilnahme der japanischen Männer. Nur ein Sieg durch Egusa bis 60kg], *Kindai Jūdō* 24/12 (282), 26-27.

Ōshima Hitoshi

- 2000 „Kigyō to supōtsu ibento“ [Firmen und Sportveranstaltungen], Uenishi Yasufumi (Hg.): *Gendai nihon no supōtsu bijinesu senryaku* [Strategien des gegenwärtigen japanischen Sportbusiness]. Tōkyō: Taishūkan shoten, 205-232.

Ryōtokuji Gakuen

- 2008 „Buin Shōkai“ [Vorstellung der Mitglieder], *Ryōtokuji Gakuen*.
<http://www.ryotokuji.ac.jp/HP/judoHP/html/ryotoku-buin.html> (20. August 2008)

Saeki Toshio

- 2004 *Gendai kigyō supōtsuron. Yōroppa kigyō no supōts shien chōsa ni motozuku keiei senryaku shigen to shite no katsuyō* [Abhandlung über den gegenwärtigen Firmensport. Anwendung von Managementstrategien beruhend auf Untersuchungen über die Sportförderung von europäischen Unternehmen]. Tōkyō: Fumaido shuppan.

Sasaki Masaru

- 2005 „*Kigyō ga supōtsuchiimu wo motsu beki ka*“ [Muss eine Firma ein Sportteam besitzen?], Dokuritsu gyōsei hōjin rōdō seisaku kenkyū, kenshū kikō [Selbstverwaltungskörperschaft: Forschungsinstitut für Arbeitspolitik]. <http://www.jil.go.jp/institute/zassi/backnumber/2005/04/pdf/046-048.pdf> (26. Oktober 2007)

Sawano Masahiko

- 2005 *Kigyō supōtsu no eikō to zasetsu* [Der Glanz und der Zusammenbruch des Firmensports]. Tōkyō: Seikyūsha.

SECOM

- 2008 „Jūdōbu menbā shōkai“ [Vorstellung der Mitglieder des Judoklubs], *SECOM*. <http://www.secom.co.jp/sports/judo/member.html> (20. August 2008)

Shibata Masahiro

- 2008 „Rankingusei ya ,kōka’ haishi, kokusai jūdō renmei ga shinkiyaku shōnin“ [Anerkennung neuer Einführungen, wie das Rangsystem und die Abschaffung der kleinsten Wertung Kōka, des internationalen Judoverbandes], *Asahi shinbun*. <http://www.asahi.com/sports/spo/TKY200810210348.html> (5. November 2008)

Shin Nihon Seitetsu Kabushiki Gaisha Hirohata Seitetsusho

- 2008 „Shin nittetsu jūdō buin natsuki“ [Namensverzeichnis der Klubmitglieder von Shin nittetsu], *Shin nihon seitetsu kabushiki gaisha Hirohata seitetsusho*. <http://www.nsc.co.jp/hirohata/judo/member.html> (20. August 2008)

Sugiyama Shigeru

- 2000 „Media to supōtsu“ [Medien und Sport], Uenishi Yasufumi (Hg.): *Gendai nihon no supōtsu bijinesu senryaku* [Strategien des gegenwärtigen japanischen Sportbusiness]. Tōkyō: Taishūkan shoten, 69-94.

Takahashi Yoshio

- 2004 „Supōtsu rōdō shijō“ [Der Sportarbeitsmarkt], Ikeda Masaru und Morinō Shinji (Hg.): *Supōtsu no keizaigaku* [Die Ökonomie des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin, 149-166.

Takahashi Yoshio, u. a.

- 2004 „Supōtsu shūdan, soshiki no manejimento“ [Das Management von Sportgruppen oder –organisationen], Ikeda Masaru und Morinō Shinji (Hg.): *Supōtsu no keieigaku* [Die Betriebswissenschaft des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin, 131-158.

Tamaki Masayuki

- 2006 *Supōtsu kaitai shinsho* [Neues Buch der Anatomie des Sports]. Tōkyō: Asahi shinbunsha.

Tanakadate Tetsuhiko

- 2000a „Shin Nihon Seitetsu“, *Kindai Jūdō* 22/8 (254), 110-113.
2000b „Heisei Kanzai“, *Kindai Jūdō* 22/9 (255), 110-113.
2000c „Komatsu“, *Kindai Jūdō* 22/10 (256), 102-105.
2000d „Mikihausu“, *Kindai Jūdō* 22/12 (258), 102-105.
2001a „Sekomu“, *Kindai Jūdō* 23/1 (259), 110-113.

- 2001b „Sumitomo Kaijō“, *Kindai Jūdō* 23/2 (260), 102-105.
- 2001c „Tōkyō Shōbōchō“, *Kindai Jūdō* 23/3 (261), 104-107.
- 2001d „Kyūshū Denryoku“, *Kindai Jūdō* 23/4 (262), 102-105.
- 2001e „Tōshiba“, *Kindai Jūdō* 23/6 (264), 110-113.
- 2001f „Daikoro“, *Kindai Jūdō* 23/9 (267), 118-121.

Watanabe Tamotsu

- 2005 *Gendai supōtsu sangyōron. Supōtsu bijinesu no shiteki tenkai to manejimento wo chūshin ni* [Abhandlung über die gegenwärtige Sportindustrie. Die historische Entwicklung und das Management des Sportbusiness im Mittelpunkt]. Tōkyō: Dōyūkan.

Yamazaki Toshio

- 2004 „Māketingu puroguramu no tenkai“ [Die Entwicklung des Marketinprogramms], Ikeda Masaru und Morinō Shinji (Hg.): *Supōtsu no keieigaku* [Die Betriebswissenschaft des Sports]. Tōkyō: Kyōrin shoin, 84-113.

Zennihon Jūdō Renmei

- 2008a „Karendā“, *Zennihon Jūdō Renmei*. www.judo.or.jp (15. September 2008)
- 2008b „Taikai jōhō“, *Zennihon Jūdō Renmei*. www.judo.or.jp (15. September 2008)

Japanisches Literaturverzeichnis (nach japanischem Alphabet geordnet)

ALSOK 総合警備保障

- 2008年 「ALSOKのスポーツ活動・柔道部」、『ALSOK 総合警備保障』、
http://www.alsok.co.jp/company/sports/judo_member.html (2008年8月20日)。

池田勝と守能信次

- 2001年 『スポーツの社会学』、東京、杏林書院。
2004年 『スポーツの経営学』、東京、杏林書院。
2004年 『スポーツの経済学』、東京、杏林書院。

大島仁志

- 2000年 「企業とスポーツイベント」、上西康文(編者)『現代日本のスポーツビジネス戦略』、東京、大修館書店、205-232。

大野誠治

- 2000年 『旭化成の運動部。オリンピック日本代表たちを育てた野武士集団の栄光の軌跡』、東京、中継出版。

小野田悦子

- 2001年 「初の賞金大会、グランプリがスタート」、『近代柔道23/12(270)』、10-13。

大迫明伸

- 2002年 「初参加の日本男子。優勝は60kg級の江種のに終わる」、『近代柔道24/12(282)』、26-27。

菊池秀夫

- 2004年 「スポーツ経営と戦略」、池田勝・守能信次(編者)『スポーツの経営学』、東京、杏林書院、35-62。

近代柔道

- 1992年 「第25回オリンピックバルセロナ大会柔道競技」、『近代柔道14/9(158)』、129-135。
1995年 「第45回全日本実業柔道団体対抗大会」、『近代柔道17/8(193)』、124-125。
1996年 「第26回オリンピックアトランタ大会柔道競技」、『近代柔道18/9(207)』、80-85。
2000年 「第50回全日本実業柔道団体対抗大会」、『近代柔道22/7(253)』、84-85。
2000年 「第27回オリンピックシドニー大会柔道競技」、『近代柔道22/11(257)』、62-67。
2004年 「第28回オリンピックアテネ大会柔道競技」、『近代柔道26/10(304)』、62-67。

- 2005年 「第55回全日本実業柔道団体対抗大会」、『近代柔道27/7(313)』、83-84。
- 2008年 「第58回全日本実業柔道団体対抗大会」、『近代柔道30/7(349)』、85-86。
- 2008年 「第29回オリンピック北京大会柔道競技」、『近代柔道30/10(352)』、42-47。

倉沢美佐 他

- 2008年 「スポーツビジネス完全解明」、『東洋経済1/26』、34-69。

黒須充

- 2001年 「スポーツの社会的基盤」、池田勝・守能信次(編者)『スポーツの社会学』、東京、杏林書院、95-118。

KOMATSU

- 2008年 「部員紹介」、『KOMATSU』、
<http://www.komatsu.co.jp/CompanyInfo/judo/members> (2008年8月20日)。

佐伯年詩雄

- 2004年 『現代企業スポーツ論。ヨーロッパ企業のスポーツ支援調査に基づく経営戦略資源としての活用』、東京、不昧堂出版。

佐々木勝

- 2005年 「企業がスポーツチームを持つべきか」、
<http://www.jil.go.jp/institute/zassi/backnumber/2005/04/pdf/046-048> (2007年10月26日)。

澤野雅彦

- 2005年 『企業スポーツの栄光と挫折』、東京、青弓社。

柴田真宏

- 2008年 「ランキング制や『効果』廃止、国際柔道連盟が新規約承認」、『朝日新聞』、<http://www.asahi.com/sports/spo/TKY200810210348.html> (2008年11月5日)。

新日本製鉄株式会社 広畑製鉄所

- 2008年 「新日鉄柔道部名簿」、『新日本製鉄株式会社 広畑製鉄所』、
<http://www.nsc.co.jp/hirohata/judo/member.html> (2008年8月20日)。

杉山茂

- 2000年 「メディアとスポーツ」、上西康文(編者)『現代日本のスポーツビジネス戦略』、東京、大修館書店、69-94。

セコム

2008年 「柔道部メンバー紹介」、『セコム』、
<http://www.secom.co.jp/sports/judo/member.html> (2008年8月20日)。

全日本柔道連盟

2008年 「カレンダー」、『全日本柔道連盟』、www.judo.or.jp (2008年9月15日)。

2008年 「大会情報」、『全日本柔道連盟』、www.judo.or.jp (2008年9月15日)。

高橋義雄

2004年 「スポーツ労働市場」、池田勝・守能信次（編者）『スポーツの経済学』、東京、杏林書院、149－166。

2004年 「スポーツ集団・組織のマネジメント」、池田勝・守能信次（編者）『スポーツの経営学』、東京、杏林書院、131－158。

田中館哲彦

2000年 「新日本製鉄」、『近代柔道22/8 (254)』、110－113。

2000年 「平成管財」、『近代柔道22/9 (255)』、110－113。

2000年 「コマツ」、『近代柔道22/10 (256)』、102－105。

2000年 「ミキハウス」、『近代柔道22/12 (258)』、102－105。

2001年 「セコム」、『近代柔道23/1 (259)』、110－113。

2001年 「住友海上」、『近代柔道23/2 (260)』、102－105。

2001年 「東京消防庁」、『近代柔道23/3 (261)』、104－107。

2001年 「九州電力」、『近代柔道23/4 (262)』、102－105。

2001年 「東芝」、『近代柔道23/6 (264)』、110－113。

2001年 「ダイコロ」、『近代柔道23/9 (267)』、118－121。

玉木正之

2006年 『スポーツ解体新書』、東京、朝日新聞社。

中条一雄

2001年 「商業主義とスポーツ」、池田勝・守能信次（編者）『スポーツの社会学』、東京、杏林書院、119－137。

原田宗彦

2004年 「スポーツマーケティング」、池田勝・守能信次（編者）『スポーツの経営学』、東京、杏林書院、63－83。

樋口太

2001年 「プロスポーツ選手の現状」、原田宗彦（編者）『スポーツ産業論入門』、東京、杏林書院、81－94。

藤本淳也

2001年 「スポーツスポンサーシップとは何か」、原田宗彦（編者）『スポーツ産業論入門』、東京、杏林書院、97-111。

真鍋雅彦

2001年 「京葉ガス」、『近代柔道23/7（265）』、102-105。

2001年 「近畿通関」、『近代柔道23/10（268）』、102-105。

2001年 「愛メディカル」、『近代柔道23/11（269）』、98-101。

2001年 「大京フーズ」、『近代柔道23/12（270）』、98-101。

2002年 「羽田タートルサービス」、『近代柔道24/1（271）』、106-109。

2002年 「日水製菓」、『近代柔道24/2（272）』、98-101。

2002年 「東洋水産」、『近代柔道24/3（273）』、98-101。

2002年 「高宮接骨院」、『近代柔道24/4（274）』、98-101。

2002年 「東レ滋賀」、『近代柔道24/6（276）』、108-111。

2002年 「ホンダ熊本」、『近代柔道24/7（277）』、92-95。

2002年 「総合警備保障」、『近代柔道24/9（279）』、98-101。

2002年 「タカメディカル」、『近代柔道24/11（281）』、114-117。

2002年 「明送」、『近代柔道24/12（282）』、98-101。

2003年 「横浜刑務所」、『近代柔道25/1（283）』、106-109。

2003年 「村山整骨院」、『近代柔道25/2（284）』、98-101。

2003年 「自衛隊体育学校」、『近代柔道25/3（285）』、98-101。

2003年 「セントラル警備保障」、『近代柔道25/4（286）』、98-101。

2003年 「了徳寺学園」、『近代柔道25/6（288）』、106-109。

2003年 「日本エースサポート」、『近代柔道25/8（290）』、100-103。

2003年 「日本通運」、『近代柔道25/10（292）』、100-103。

2004年 「山形市役所」、『近代柔道26/1（295）』、93-96。

2004年 「はりば」、『近代柔道26/3（297）』、31-34。

2004年 「関西医療学園付属整骨院」、『近代柔道26/8（302）』、101-104。

2005年 「ヤックスケアサービス」、『近代柔道27/8（314）』、96-99。

2006年 「アルゼ株式会社」、『近代柔道28/4（322）』、102-105。

2006年 「アドリアインターナショナル」、『近代柔道28/10（328）』、46-49。

間宮聡夫

2004年 「スポーツスポンサーシップ」、池田勝・守能信次（編者）『スポーツの経営学』、東京、杏林書院、114-130。

ミキハウス

2008年 「プレイヤーリスト」、『ミキハウス』、
http://www.mikihouse.co.jp/miki_sports/player (2008年8月20日)。

三井住友海上

2008年 「女子柔道部」、『三井住友海上』、<http://www.ms-ins.com/csr/sports/judo/profile.html> (2008年8月20日)。

山崎利夫

2004年 「マーケティングプログラムの展開」、池田勝・守能信次（編者）
『スポーツの経営学』、東京、杏林書院、84－113。

了徳寺学園

2008年 「部員紹介」、『了徳寺学園』、
<http://www.ryotokuji.ac.jp/HP/judoHP/html/ryotoku-buin> (2008年8月20日)。

渡辺保

2005年 『現代スポーツ産業論。スポーツビジネスの史的展開とマネジメントを中心に』、東京、同友館。

Zusammenfassung

Während weltweit verschiedene Sportsysteme in erster Linie auf einem Netzwerk an regionalen Sportvereinen aufgebaut ist, stützt sich der Sport in Japan zu einem großen Teil auf den Firmensport. Die Sportförderung durch Firmen umfasst sowohl den Leistungssport als auch den Breiten- und Gesundheitssport bzw. Mannschafts- als auch Einzelsportarten. Firmen verschiedenster Branchen sind Gründer und Besitzer eines Sportteams, dessen Sportler ausschließlich Angestellte der Firma sein können. Die Art der Verbindung von Arbeit und Sport ist je nach Firma unterschiedlich und hängt auch davon ab, ob Leistungs-, Breiten- oder Gesundheitssport gefördert wird.

Diese Arbeit behandelt das japanische Firmensportsystem anhand der Firmentteams im Judo und stützt sich auf zwei große Fragen. Einerseits wird nach den Charakteristika und Besonderheiten des japanischen Firmensportsystems gefragt und bringt eine Beschreibung des gesamten Systems anhand der Judofirmentteams. Diese stützt sich in erster Linie auf eine selbständig durchgeführte schriftliche Befragung unter Sportlern, Trainern und Firmenverantwortlichen von Judofirmentteams. Andererseits stellt sich die Autorin die Frage, warum im japanischen Judo auch heute noch zahlreiche Firmentteams bestehen, während es in vielen anderen Sportarten eine große Zahl an Auflösungen seit den 1990er-Jahren gab. Die Faktoren, die zum Erhalt des Firmensports im Judo geführt haben, wurden unter anderem anhand verschiedener sportwissenschaftlicher Ansätze ermittelt.

Gründe für den Erhalt des Firmensportsystems im japanischen Judo konnten in der Wirtschaft, im Sportmarketing und im Sportsystem Japans ausgemacht werden bzw. beinhalteten auch Besonderheiten des Judo in Japan, aber es stellte sich heraus, dass auch im Judo eine Tendenz zu einem modernen Firmensportsystem erkennbar ist.

Abstract (English)

While the organization of sports in different countries all over the world is set up primarily on a network of regional sports clubs, sports in Japan is based on corporate sports to a large extent. The promotion of sports by Japanese companies includes supporting of competitive sports, mass sports or sporting practice in favour of one's health as well as team sports or individual sports. Companies of various industries therefore found a sports team that consists just of employees of the company itself and become the owner of it. The nature of the interaction of work and sports is different depending on the company and moreover it also depends on whether the company is promoting competitive sports or any kind of mass sports with the aim of just having fun or maintaining health.

This work deals with the system of Japanese corporate sports by the means of judo teams of different companies and is based on two major issues. On the one hand the author is asking for the characteristics and particularities of the corporate sports system and therefore a detailed description of corporate sports teams in judo is given as an example for the whole system. This part of the work relies mostly on a survey conducted by the author where athletes, coaches and managers of corporate judo teams were asked about the system they are in. On the other hand the question why still a lot of corporate teams in Japanese judo exists, while a large number of teams in many other sports broke up since the 1990s, is posed. The elements contributing to the preservation of corporate sports in judo were investigated by mainly using a variety of scientific approaches of sports.

Reasons for the preservation of the corporate sports system in Japanese judo were found in business relations, in the marketing of sports and in the Japanese sports organization itself as well as in some special features of judo in Japan that were relevant for corporate sports' survival. Nevertheless, although corporate sports was maintained in Japanese judo even today, it turned out that even in judo a trend towards a modern corporate sport system can be seen.

Lebenslauf

Name: Katrin Jumiko Leitner

Studium:

10/2002	Diplomstudium Japanologie, Publizistik- und Kommunikationswissenschaft
10/2003	Bakkalaureatsstudium Japanologie
2005-2006	Auslandsstudium an der Meiji Universität in Tokyo
18.10.2006	Abschluss Bakkalaureatsstudium Japanologie
10/2006	Magisterstudium Japanologie
10/2007	Bakkalaureatsstudium Transkulturelle Kommunikation Japanisch Englisch