
Rheinisch-Westfälisches Institut
für Wirtschaftsforschung Essen

Der ökonomische Differenzierungsprozeß im heutigen Handwerk

Von Arnim Schlaghecken



Duncker & Humblot · Berlin

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen

Präsident:

Dr. Dr. h. c. Wessels
Ordentlicher Professor
an der Universität zu Köln

Stellvertretende Präsidenten:

Dr. Gotthard Frhr. v. Falkenhausen
Dr. H. Herker
Hauptgeschäftsführer i. R.
Dr. H. W. Köhler
Hauptgeschäftsführer
Dr. H. Reintges
Hauptgeschäftsführer
Dr. Kh. Rewoldt
Oberstadtdirektor
H.-J. Sandler
Direktor

Verwaltungsrat:

Professor Dr. Dr. h. c. F. Baade, Direktor des Forschungsinstituts für Wirtschaftsfragen der Entwicklungsländer, Bonn
F. Bender, Vorsitzender des Westdeutschen Handwerkskammertages, Düsseldorf
Dr. h. c. F. Butschkau, Düsseldorf
E. Fessler, Präsident der Landeszentralbank Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf
H. A. Giesen, Ministerialdirigent, Finanzministerium Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf
R. Groth, Bankier, Mitglied des Vorstandes der Vereinigung von Banken und Bankiers in Rheinland und Westfalen e. V., Köln
Professor Dr. F. Halstenberg, Staatssekretär, Chef der Staatskanzlei beim Ministerpräsidenten des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf
Professor Dr. F. W. Hardach, Essen
Dr. H. Keunecke, Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer, Dortmund
Dr. L. Kluitmann, Bergwerksdirektor a. D., Mülheim (Ruhr)
Dr. H. Koch, Staatsminister a. D., Dortmund
E. Freiherr von Medem, Ministerialdirigent im Geschäftsbereich Hochschulwesen beim Ministerpräsidenten des Landes NRW, Düsseldorf
H. Neufang, Verbandsdirektor, Siedlungsverband Ruhrkohlenbezirk, Essen
Dr. H. Osthues, Mitglied des Vorstandes der Westdeutschen Landesbank Girozentrale, Münster
Dr. G. Paschke, Lt. Ministerialrat, Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf
H. Schelberger, Generaldirektor, Vorsitzender des Vorstandes der Ruhrgas AG, Essen
Dr. J. B. Schöllhorn, Staatssekretär, Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn
Alfred E. Schulz, Hösel
Dr. H. Spitznas, Stadtdirektor a. D., Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer, Essen
Franz Tillmann, Staatssekretär a. D., Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer, Düsseldorf

Wissenschaftlicher Direktor:

Professor Dr. W. Bauer
z. Z. beurlaubt

Stellvertretung:

Dipl.-Volksw. B. Filusch
Dr. W. Lamberts

Geschäftsführender Direktor:

Dr. G. Winkelmeyer

Schriftleitung:

Dr. W. Lamberts

ARNIM SCHLAGHECKEN

Der ökonomische Differenzierungsprozeß im heutigen Handwerk

**SCHRIFTENREIHE DES RHEINISCH-WESTFÄLISCHEN
INSTITUTS FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG ESSEN**

NEUE FOLGE HEFT 29

Der ökonomische Differenzierungsprozeß im heutigen Handwerk

Von Arnim Schlaghecken



Duncker & Humblot · Berlin

Alle Rechte vorbehalten
© 1969 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1969 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany



Vorwort

Die Entwicklung des Handwerks wird von zum Teil gegenläufigen Tendenzen bestimmt. Die Zahl der Betriebe nimmt ab, die Zahl der Beschäftigten und die Umsätze nehmen zu. Der Prozeß vollzieht sich bei gleichzeitig wachsenden Betriebsgrößen und starker Fluktuation der selbständigen Existenzen: Seit Jahrzehnten wird Jahr für Jahr etwa ein Zehntel der Handwerksbetriebe geschlossen und neu gegründet. Man ist über die Ursachen dieser Erscheinungen unterschiedlicher Auffassung. Teils sucht man sie hauptsächlich im technischen Fortschritt und in dem starken Anstieg der Kapitalanforderungen, teils hauptsächlich in gesetzlichen Bestimmungen (Befähigungsnachweis). Die Wirklichkeit ist vielfältiger; denn die Ursache sind die allgemeinen Wandlungen der Gesamtwirtschaft. In diesem ältesten Bereich der gewerblichen Wirtschaft liegen konservatives Verharren und Dynamik eng beieinander; Anpassungen an die Veränderungen des Bedarfs und der Technik werden von einem Teil der Betriebe zügig, von anderen zögernd vollzogen; wiederum andere, zumeist ältere, im Traditionellen erstarrte Handwerksmeister vermögen überhaupt nicht zu folgen. Hierin liegt auch der eigentliche Grund für die starke größen-, leistungs-, kapital- und einkommensmäßige Differenzierung innerhalb des Handwerks, und zwar sowohl zwischen den einzelnen Zweigen als auch zwischen den Betrieben der gleichen Branche. Aus dem unterschiedlichen Anpassungsvermögen der einzelnen Betriebsinhaber ergibt sich ein ökonomischer Differenzierungsprozeß großen Ausmaßes. Diesen Prozeß und seine Hintergründe aufzuzeigen, ist der Zweck der vorliegenden Untersuchung.

Viele Details dieser Untersuchung fußen auf Angaben der einschlägigen Fachverbände des Handwerks. Ihnen sei an dieser Stelle gedankt.

Zu Dank verpflichtet sind wir ferner dem Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen und dem Bundesministerium für Wirtschaft; sie fördern die Forschungsarbeiten des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung und haben auch diese Untersuchung finanziell unterstützt.

Essen, im August 1969

Rheinisch-Westfälisches Institut
für Wirtschaftsforschung

Prof. Dr. Dr. h. c. Th. Wessels

Inhalt

Einleitung	11
------------------	----

Erstes Kapitel

Die Existenzfähigkeit des Handwerks in Theorie und Literatur	14
---	----

I. Die Thesen des 19. Jahrhunderts in der ex post Betrachtung	14
II. Die Zeit zwischen den beiden Weltkriegen	16
III. Die Handwerksfrage in der Nachkriegszeit: Tertiärer Sektor und individueller Bedarf als große Hoffnung	18

Zweites Kapitel

Die Anpassung des Handwerks an veränderte wirtschaftliche Daten	27
--	----

A. Der Wandel der Bedürfnisse	27
I. Investitionsgütermärkte	27
1. Bauwirtschaft im Zeichen veränderter Techniken und großen Nachholbedarfs	27
2. Der Bedarf der gewerblichen Wirtschaft	30
3. Die Revolution in der Agrartechnik	33
4. Wandlungen des Verkehrs und seines Bedarfs	35
II. Konsumgütermärkte	38
1. Ernährungsgüter im Zeichen des „veredelten“ Konsums	38
2. Häufiger Modewechsel im Bekleidungssektor	42
3. Wachsender Aufwand für Hausrat und Wohnen	44
4. Dienstleistungen konkurrieren mit „Do-it-yourself“	47
B. Der Wandel des technischen Wissens und der Faktorkombination im Hand- werk	49

I. Die Fluktuation im Betriebsbestand	49
1. Das Übersetzungsproblem	51
2. Die Nebentätigkeiten	53
3. Die Einkommenssituation	55
II. Die Betriebsgröße als Auslesefaktor	57
1. Problemstellung	57
2. Der Einfluß der technischen Unteilbarkeit	59
3. Die Investitionsentscheidungen der Wettbewerber und ihr Einfluß auf die Betriebsgröße	61
4. Der Einfluß von Marktform und Verhaltensweise	62
5. Die Filialgründungen	64
III. Die Anpassung an die industrielle Produktionsweise	66
1. Die Produktion für den anonymen Markt	66
2. Die Serienleistungen im Handwerk	70
IV. Die Begrenzung der Betriebsleistung (Spezialisierung)	72
1. Horizontale Spezialisierung	72
a) Entstehung neuer Handwerksberufe	72
b) Produktspezialisierung	74
c) Teilspezialisierung als Risikostreuung	78
2. Vertikale Spezialisierung	80
a) ... im Produktionsaufbau	80
b) ... durch Ausgliederung von Betriebsfunktionen	83
V. Die Erweiterung der Betriebsleistungen	89
1. Auf dem Produktionssektor und in der Installation	89
a) Vertikale Kombinationen: Vereinigung nachgeordneter Fertigungsstufen	89
b) Horizontale Kombinationen: Absatzmäßig und technisch bedingte Verknüpfungen verwandter Handwerkszweige	89
2. Erweiterungen im Bereich der Handelsfunktion	93
a) Vertikale Erweiterung durch Aufnahme oder Intensivierung der Handels-tätigkeit	94
b) Horizontale Erweiterung durch Sortimentsausdehnung	97
C. Der Wandel der Produktionsfaktoren	100
I. Faktor Arbeit	100
1. Zunehmende Überalterung	100
2. Der betriebswirtschaftlich-kaufmännische Bildungsstand	103
3. Die Verwendung nichthandwerklich ausgebildeter Kräfte	104

II. Faktor Kapital	105
1. Die Veränderung des Kapitalbedarfs je Arbeitsplatz im Handwerk	105
2. Die Differenzierung des Kapitalbedarfs	107
a) Bei „mittleren“ Handwerksbetrieben	107
b) Die Differenzierung des Minimalbedarfs	107
c) Der Kapitalbedarf in Abhängigkeit von	108
aa) ... Art der Tätigkeit	108
bb) ... Umsatzleistungen	109
D. Der Einfluß der rechtlichen Organisation auf Anpassungsvorgänge	111
1. Der Befähigungsnachweis	111
a) Die Frage der konkurrenzregulierenden Wirkung	111
b) Befähigungsnachweis und berufliche Mobilität	114
c) Das Problem der Gewerbeabgrenzung	115
2. Die rechtliche Organisation der handwerklichen Handelstätigkeit	119
3. Zur Ideologie der Innungen und Innungsverbände	121

Drittes Kapitel

Zusammenfassung	125
-----------------------	-----

Literaturverzeichnis	139
----------------------------	-----

Einleitung

Im westdeutschen Handwerk nimmt seit dem Ende des zweiten Weltkrieges die Gesamtzahl der Betriebe ab, und zwar steht den beträchtlichen Betriebsneugründungen eine noch höhere Anzahl von Schließungen gegenüber. Gleichzeitig steigen jedoch Umsatz und Zahl der Beschäftigten des Handwerks. Die Expansion von Beschäftigung und Umsatz auf der einen Seite und die laufende Kontraktion des handwerklichen Betriebsbestandes auf der anderen Seite bildeten schon früh den Ansatzpunkt wirtschaftspolitischer Diskussion. Die Thesen reichen von der Wiederbelebung der aus dem 19. Jahrhundert stammenden Untergangstheorien des Mittelstandes bis zur Deutung im Sinne eines Konzentrations- und Reinigungsprozesses. Auch fehlt nicht der Hinweis auf die „Erfahrungstatsache“, daß im Handwerk abnehmende Betriebsbestände für den wirtschaftlichen Aufschwung typisch seien, während in Zeiten wirtschaftlicher Depression die umgekehrte Entwicklung einzusetzen pflege. Schließlich ist auch die Wiedereinführung des sog. großen Befähigungsnachweises (1953) für die Verknappung des Angebots an Handwerksmeistern und somit für die Schrumpfung des Betriebsbestandes verantwortlich gemacht worden.

Hierbei wird meist a priori unterstellt, daß „das Handwerk“ als eine in sich geschlossene Einheit anzusehen sei. Demgegenüber ist der Begriff „Handwerk“ nicht eindeutig, da man darunter sowohl eine bestimmte Produktionstechnik als auch eine eigene Form wirtschaftlicher Berufstätigkeit oder eine soziale Gesellschaftsschicht versteht. Die umfassende Definition des „Handwerks“ und die eindeutige Abgrenzung zu anderen Wirtschaftsbereichen – insbesondere zur Industrie – sind bisher gescheitert¹.

Für die vorliegende Untersuchung gilt als „Handwerk“ die Summe jener wirtschaftlichen Betriebseinheiten, die aufgrund des Gesetzes zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung) in der Fassung von 1953 bzw. 1965 als Gewerbebetriebe in die Handwerksrolle einzutragen sind; beide Gesetzesfassungen sind mit einer sog. Anlage A versehen, in der die Gewerbe fest-

¹ Vgl. Art. Handwerk (E. Tuchtfeldt). Staatslexikon, 6., völlig neu bearb. u. erweitert. Aufl. Freiburg, Bd. 3 (1959), Sp. 1207 ff. – Art. Handwerk (F. Voigt). Handwörterb. d. Sozialwissensch. (Zugleich Neuaufl. d. Handwörterb. der Staatswissensch.), Stuttgart - Tübingen - Göttingen, Bd. 5 (1956), S. 24 ff. – W. Wernet, Zur Abgrenzung von Handwerk und Industrie. (Forschungsberichte aus dem Handwerk, Bd. 11.) Münster 1965, S. 81 ff.

gelegt sind, die als Handwerk betrieben werden können². So wenig eine derartige Definition des Handwerks unter ökonomischen Gesichtspunkten befriedigen kann, da sie auf organisatorischen und rechtlichen Kriterien basiert, so bietet sie andererseits unter statistischem Gesichtspunkt die Möglichkeit der exakten Abgrenzung des Untersuchungsobjekts. Der häufige Versuch, beispielsweise die Erstellung von Individualleistungen, die Befriedigung lokaler Bedürfnisse, ein Überwiegen der Kundenproduktion oder eine hohe Elastizität und Flexibilität als grundsätzliche Kriterien des Handwerksbetriebes zu definieren, muß in praxi scheitern. Diese Merkmale treffen zwar noch auf einen Teil der Handwerksbetriebe zu; bei einer wachsenden Zahl von Handwerksbetrieben haben sie indessen keine Allgemeingültigkeit mehr, da die auf veränderten Wirtschaftsbedingungen sowie auf ökonomischer und technischer Dynamik beruhende Interdependenz mit anderen Wirtschaftssektoren in der Zeit nach dem 2. Weltkrieg erheblich zugenommen hat.

Die wachsende Interdependenz hatte zur Folge, daß sich auch die als „Handwerksbetriebe“ definierten Betriebseinheiten jenen wechselnden „Daten“ anzupassen hatten, die „den ökonomischen Kosmos bestimmen“³. Die einzelnen Handwerkszweige und auch die Betriebseinheiten innerhalb des gleichen Zweiges stellten sich auf die Datenänderung sehr unterschiedlich ein; die Gründe hierfür werden in der vorliegenden Arbeit aufgezeigt werden. Aus der unterschiedlichen inter- und intrahandwerklichen Anpassung hat sich im Handwerk ein ökonomischer Differenzierungsprozeß entwickelt. Hierunter wird die von der Anpassung der Handwerksbetriebe an wechselnde ökonomische Daten induzierte Entwicklung verstanden, durch die Teile des Handwerks trotz günstiger Voraussetzungen (z. B. allgemeiner Konjunkturentwicklung) Marktanteile und Anbieter einbüßen, dagegen andere Gruppen handwerklicher Betriebe ihre Marktstellung festigen.

Der erste Teil der vorliegenden Untersuchung setzt sich nach einer kurzen Darstellung der älteren Theorien über die Lebensfähigkeit des Handwerks mit der relevanten jüngeren Literatur auseinander. Im zweiten Teil werden Gründe, Ausmaß und Trend des ökonomischen Differenzierungsprozesses aufgezeigt. Hierzu wird untersucht, inwieweit sich die für das Handwerk relevanten gesamtwirtschaftlichen Daten⁴ verändert haben und ob und wie sich das Handwerk angepaßt hat. Dieses Vorgehen setzt ein Eindringen in strukturelle Umschichtungsvorgänge voraus. Daher muß auf empirische Fakten Bezug genommen werden. Andererseits benötigt man zur Interpretation dieser Fakten ein theoretisches Rahmenwerk. Die Modelle der modernen Wachstumstheorie kommen hierfür nicht in Frage, da ihre Zielsetzungen keine

² Vgl. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1953, Teil I, S. 1411 ff. und „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1966, Teil I, S. 2 ff.

³ Vgl. W. Eucken, Die Grundlagen der Nationalökonomie. (Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft. Hrsg. von W. Kunkel, H. Peters, E. Preisler.) 6., durchgesehene Aufl. Berlin - Göttingen - Heidelberg 1950, S. 156.

⁴ Ebenda, S. 128 ff.

Erklärung empirischer Wachstumsvorgänge gestatten, vielmehr Probleme der Wirtschaftsentwicklung und Strukturwandlung ausschalten⁵. Nach Forstmann⁶ lassen sich aperiodische Veränderungen – wozu Strukturverschiebungen zu rechnen sind⁷ – nicht durch eine allgemeine Theorie erfassen, sondern sie müssen nach der jeweils besonderen Art der Verursachung untersucht werden. Im zweiten Teil werden daher empirische und theoretische Momente kombiniert. Im dritten Teil findet sich eine Zusammenfassung.

⁵ Vgl. J. Akermann, Das Problem der wirtschaftlichen Entwicklung. „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Tübingen, Bd. 107 (1951), S. 577. – Ähnlich auch: K. Rose (Besprechung von W. A. Lewis, Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Tübingen 1956) in „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik“, Bd. 169 (1958), S. 378.

⁶ Vgl. A. Forstmann, Zur Frage der Kausalität wirtschaftlicher Veränderungen. „Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft“ (im folgenden zitiert: „Schmollers Jahrbuch“), Berlin, Bd. 72 (1952), S. 555.

⁷ Ebenda, S. 670.

Erstes Kapitel

Die Existenzfähigkeit des Handwerks in Theorie und Literatur

I. Die Thesen des 19. Jahrhunderts in der ex-post Betrachtung

Seit dem Beginn des vorigen Jahrhunderts existiert das sog. Handwerksproblem: die Frage, ob das Handwerk durch die industrielle Wirtschaftsweise verdrängt werde oder nicht. Hauptsächlich folgende Vorgänge haben die Frage ausgelöst: Der aus dem individualistischen Naturrecht und der Aufklärung hervorgegangene Liberalismus ersetzte die Zunftordnung durch die Gewerbefreiheit, technische Erfindungen ermöglichten die Mengenproduktion, und die auf Arbeitsteilung beruhende industrielle Produktion machte außerordentliche Fortschritte.

Auch die Wissenschaft gab dem Handwerk – von wenigen Ausnahmen abgesehen – kaum noch Überlebenschancen. Schmoller¹ kommt anfangs zu einer im ganzen negativen Beurteilung der Lebensfähigkeit des Handwerks; erst später² ist er optimistischer. Bücher³ hingegen hat noch bis weit in das 20. Jahrhundert hinein eine Verdrängung des Handwerks vorhergesagt.

Die Frage der Existenzfähigkeit des Handwerks war besonders im letzten Viertel des vergangenen Jahrhunderts so aktuell, daß sich der „Verein für Socialpolitik“ in den 90er Jahren lange Zeit und intensiv damit befaßte. In der Schlußbetrachtung zu den vom Verein für Socialpolitik durchgeführten „Untersuchungen über die Lage des Handwerks in Deutschland mit besonderer Rücksicht auf seine Konkurrenzfähigkeit gegenüber der Großindustrie“⁴ kommt P. Voigt in starker Anlehnung an Bücher, der die Handwerks-Enquete geleitet hatte, zu dem Schluß, daß das Handwerk nur noch auf dem Lande und auch dort vielfach erst in Verbindung mit einer bäuerlichen Nebengewirtschaft eine Existenzbasis finde.

¹ Vgl. G. Schmoller, Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert. Halle 1870.

² Vgl. G. Schmoller, Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. I. Teil, Halle 1900.

³ Vgl. K. Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft. Band 1, Tübingen 1920, S. 219 ff.

⁴ Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 9; zitiert bei: Th. Beckermann, Die wirtschaftliche Entwicklung des Handwerks seit Ende des 19. Jahrhunderts. In: Beiträge zur Wirtschaftsforschung. Festgabe für W. Däbritz. Hrsg. vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung Essen. 2., durchgesehene Auflage Essen 1952, S. 327.

Bis in die 20er Jahre dieses Jahrhunderts hinein wurden die Prognosen über den Untergang des Handwerks vertreten. Die tatsächliche Entwicklung hat die Untergangstheorien nicht bestätigt. In der Blütezeit des aufkommenden Industriezeitalters gegen Ende des 19. Jahrhunderts waren zwar die Handwerksbetriebe gefährdet, aber der Grad der Gefährdung und Ausscheidung von Betrieben wurde allgemein überschätzt. Jüngere Zusammenstellungen⁵ geben Aufschluß über die Handwerksdichte (Betriebe je 1000 Einwohner), die von rund 22,5 (deutsches Kaiserreich 1895) auf 21,0 (altes Reichsgebiet 1926) zurückging, während andererseits jedoch die Zahl der Handwerksbeschäftigten je 1000 Einwohner von rund 45 (1895) auf knapp 60 (1926) anwuchs. Hierin bestätigt sich die schon von Sombart⁶ für frühere Zeiträume aufgrund unzureichender Statistiken nur vermutete Entwicklung, daß durch den Trend zum größeren Betrieb zwar zahlreiche Alleinmeisterbetriebe ausschieden, die durchschnittliche Betriebsgröße bei den verbliebenen Betrieben aber zunahm. Die Vertreter der Untergangstheorien gegen Ende des 19. Jahrhunderts verfolgten aufgrund der Antinomie Handwerk – Kapitalismus zu sehr die Zahl der Betriebseinheiten, nicht jedoch die Tatsache, daß fortschrittliche Handwerker durch Vergrößerung des Betriebes „kleinkapitalistisch“ wurden. Zwar haben sich nahezu alle damaligen Veröffentlichungen mit den jeweiligen Situationen in den einzelnen Zweigen des Handwerks auseinandergesetzt; es wurde jedoch immer unterstellt, daß die Zahl der vorhandenen Betriebe nicht weiter vermindert werden dürfe, falls der Bestand des Handwerks gesichert sein sollte. Diese Gedankengänge fußen im Prinzip auf den vom geschützten Markt ausgehenden Zunftgedanken.

Darüber hinaus gab das gegen Ende des 19. Jahrhunderts geprägte „Gesetz der Massenproduktion“ den Theorien von der Verdrängung des Handwerks durch die Industrie neuen Auftrieb. Erst spätere Untersuchungen ergaben jedoch, daß auch Kleinbetriebe sehr wohl zu optimalen Leistungen befähigt sind und darüber hinaus manche Produktion oder Dienstleistung unter Kostengesichtspunkten günstiger zu vollziehen vermögen als Großbetriebe⁷.

Selbst die großangelegte Untersuchung des Vereins für Socialpolitik mußte zu falschen Schlußfolgerungen kommen, da das Untersuchungsziel („Konkurrenzfähigkeit des Handwerks gegenüber der Großindustrie“) bereits von falschen Voraussetzungen ausging. Mit Vorrang wurden nämlich solche Gewerbebezüge untersucht, in denen sich Industrie und Handwerk als direkte Konkurrenten gegenüberstanden; da gleichartige Produkte hergestellt wurden, mußte – jedenfalls unter den damaligen produktionstechnischen Voraussetzungen – das Handwerk schlechter abschneiden. Das Urteil hätte anders ausfallen müssen, wenn man nicht die Konkurrenzfähigkeit gegenüber der

⁵ Vgl. Th. Beckermann, Die wirtschaftliche Entwicklung des Handwerks seit Ende des 19. Jahrhunderts, a.a.O., S. 333.

⁶ Vgl. W. Sombart, Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts. 5. mit der 4. gleichlaut. Aufl. Berlin 1921, S. 293.

⁷ Vgl. S. 19.

Großindustrie, sondern die Möglichkeiten der Anpassung an die neue Situation, die sich vom Beruf her bietenden Chancen und die Verbrauchsstruktur der Landbewohner einerseits und die Konsumstruktur städtischer Gebiete andererseits untersucht hätte⁸. Zusammenfassend ist Tuchtfeldt⁹ zuzustimmen, der angesichts der vertretenen Untergangstheorien und der angewandten Untersuchungsmethoden den damaligen Wissenschaftlern den Vorwurf macht, allzusehr von einem bestimmten Zwangsläufigkeitsgedanken fasziniert gewesen zu sein.

II. Die Zeit zwischen den beiden Weltkriegen

Nach dem ersten Weltkrieg wandelten sich allmählich die Ansichten über die Lebens- und Existenzfähigkeit des Handwerks. Als erster namhafter Nationalökonom rückte Sombart von der Untergangslehre ab¹⁰, nachdem er noch wenige Jahre zuvor dem Kapitalismus auf allen Gebieten der gewerblichen Produktion die Fähigkeit der Ausschaltung des Handwerks zuerkannt hatte¹¹. Stellte schon Sombart die zu seiner Zeit dominierende Auffassung von der Überlegenheit des Großbetriebes in Frage und prägte für die produzierenden Handwerksbetriebe bestimmter Größenklassen den Begriff des kleinkapitalistischen Unternehmers¹², so lieferte die wenige Jahre später veröffentlichte Reichswirtschaftsenquete¹³ exakte statistische Daten über die veränderte technische Verfassung, die betriebswirtschaftliche Konzeption und die jüngeren Erzeugungs- und Absatzbedingungen des damaligen Handwerks.

Trotz der Ergebnisse dieser Reichswirtschaftsenquete sahen einige Autoren in der zunehmenden Wiederbelebung nicht so sehr ein Kennzeichen der Existenzfähigkeit als vielmehr ein Übergangsphänomen. Vor allem Grünberg¹⁴ vertrat nachdrücklich den Gedanken des 19. Jahrhunderts von der Zwangsläufigkeit der kapitalistischen Konzentration und sagte dem gewerblichen Mittelstand die Auflösung voraus.

Andererseits zeigten tatsächlich die statistischen Ergebnisse der Enquete eine gewisse Widerstandsfähigkeit des Handwerks. Vorsichtige Beobachter leiteten daraus ab, daß das Handwerk seine Stellung in der Gesamtwirtschaft

⁸ Vgl. W. Wernet, *Handwerk im Widerstreit der Lehrmeinungen*. (Forschungsberichte aus dem Handwerk, Bd. 3.) Münster 1960, S. 57.

⁹ Vgl. E. Tuchtfeldt, *Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem*. (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 18.) Berlin 1955, S. 91.

¹⁰ Vgl. W. Sombart, *Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus*. In: W. Sombart, *Der moderne Kapitalismus*, Bd. 3, 2. Halbband: *Der Hergang der hochkapitalistischen Wirtschaft*. Die Gesamtwirtschaft. München und Leipzig 1927, S. 1009.

¹¹ Vgl. W. Sombart, *Die Deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts*, a.a.O., S. 280.

¹² Vgl. W. Sombart, *Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus*, a.a.O., S. 966.

¹³ Vgl. *Das deutsche Handwerk (Generalbericht)*. Erstellt vom Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft, III. Unterausschuß, 8. Arbeitsgruppe, Bd. 1. Berlin 1930.

¹⁴ Vgl. E. Grünberg, *Der Mittelstand in der kapitalistischen Wirtschaft*. Leipzig 1932, S. 173.

infolge technischer und kaufmännischer Rationalisierung, Spezialisierung und Kombinierung mit geeigneten Handelsfunktionen zu behaupten und zu stärken vermöge¹⁵.

Anfangs der 40er Jahre erschien das Handwerksproblem vollends im günstigen Licht. Die Wissenschaft begann nach Gesetzmäßigkeiten zu suchen, die – im Gegensatz zu den jahrzehntelangen Auffassungen von der Bedrohung – ein Nebeneinander von Handwerk und anderen Wirtschaftsgruppen bzw. sogar eine Prosperität des Handwerks erklären ließen.

Eine dieser Theorien ist das „Gesetz der existenziellen Konstanz des selbständig produzierenden Mittelstandes“¹⁶. Danach besitzt zwar die Gesamtheit der Betriebe eine Konstanz, da sich die Gesamterscheinung der Betriebe ständig erneuere; dagegen sei die Stellung der einzelnen Zweige und Betriebe nicht für dauernd gesichert, da durch technischen Fortschritt, durch Nachfrageänderungen und eigenes Unvermögen sowie generell durch mögliche Änderungen der gesamtwirtschaftlichen Daten ganze Erwerbszweige erlöschen könnten, aber andererseits ständig neue Existenzen aufkämen.

Gegen dieses sogenannte „Gesetz“ ist allerdings kritisch einzuwenden, daß es von der Unterstellung ausgeht, daß in einer Wirtschaft die Gesamtzahl einer betrachteten Masse auf längere Zeit konstant bleibt. Das ist aber keineswegs erwiesen. In seiner Aussage zielt das genannte „Gesetz“ auf eine Bewahrung des ganzen „Standes“ ab, wodurch es in die unmittelbare Nähe zünftlerischer Ideen rückt und in wissenschaftlichem Sinne nicht mehr als Gesetz anzusprechen ist. Schließlich ist die Aussage, daß die Gesamterscheinung der Betriebe einer Konstanz unterliege, mit der empirischen Entwicklung nicht verifizierbar.

Eine ähnliche, wenn auch im Ergebnis andere Erklärung gibt Schumpeter durch seinen Hinweis auf den „Prozeß der schöpferischen Zerstörung“, der dem volkswirtschaftlichen Werdegang innewohne und unaufhörlich alte Strukturen zerstöre und neue schaffe¹⁷; durch neue Märkte und Bedürfnisse sowie durch den technischen und wirtschaftlichen Fortschritt würden ständig Unternehmen wachsen oder wettbewerbsschwache Anbieter aus dem Markt ausscheiden.

Ging Marbach noch von einer „Konstanz“ einer Gruppe – nämlich des Mittelstandes – aus, so bezieht Schumpeter alle Wirtschaftsbereiche in den „Prozeß der schöpferischen Zerstörung“ ein und bejaht damit ausdrücklich die Interdependenz der Wirtschaftsbereiche; es unterbleibt die Beschränkung auf den Mittelstand – ein weder damals noch gegenwärtig eindeutig definierbarer Begriff.

¹⁵ Vgl. A. Weber, Volkswirtschaftslehre, Bd. 3. München 1933, S. 309.

¹⁶ Vgl. F. Marbach, Theorie des Mittelstandes. Bern 1942, S. 257 ff.

¹⁷ Vgl. J. A. Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Mit einer Einleit. von E. Salin. (Mensch und Gesellschaft. Hrsg. von K. Farner. Bd. 7.) Bern 1946, S. 137 f.

Eine andere These Schumpeters¹⁸ besagt, daß infolge von Wettbewerb, Rationalisierung, Kartellierung, Kapitalkonzentration und Konzernbildung die „vollkommen bürokratisierte industrielle Rieseneinheit“¹⁹ übrigbleibe, die den kleinen und mittelgroßen Betrieb sowie den Unternehmer schlechthin verdränge. Diese Vorhersage ist bisher nicht eingetroffen – jedenfalls soweit man die Zahl der **r e c h t l i c h** selbständig tätigen Klein- und Mittelbetriebe sieht. Es ist indessen zu prüfen, inwieweit diese kleineren Betriebseinheiten – hier des Handwerks – noch echte selbständige Unternehmer im ökonomischen Sinne sind. Diese Frage nach dem Unternehmerdasein und der Selbständigkeit schlechthin ist in der Nachkriegszeit besonders für die Bundesrepublik gestellt worden²⁰; dabei ist es hier von sekundärem Interesse, ob die vermutete zunehmende Unselbständigkeit ihre Ursache in der Verdrängung durch Großunternehmen (Schumpeter) hat oder die „Konsequenz antimarktwirtschaftlicher Interventionen“²¹ ist. Im Verlauf der Untersuchung wird daher der Frage nachzugehen sein, inwieweit Betriebseinheiten des Handwerks in der Nachkriegszeit ihre selbständige Unternehmereigenschaft aufgegeben oder eingeschränkt haben²².

Schumpeters²³ Feststellung, die Funktion des (echten) Unternehmers bestehe darin, die Produktionsstruktur durch neue Waren, neue Techniken, andere betriebliche Organisationsformen und Erschließung neuer Beschaffungs- und Absatzmärkte laufend zu verändern, gibt Fingerzeige für eine fruchtbare Untersuchung der Strukturwandlungen einer Gruppe – auch des Handwerks. Denn die Verfolgung dieser Datenänderungen, die den Strukturveränderungsprozeß kennzeichnen, gibt gleichzeitig Aufschluß über die jeweilige neue Struktur u n d über den Hintergrund der Datenänderung, ohne den der „ewige Sturm der schöpferischen Zerstörung“ nicht verstanden werden kann²⁴.

III. Die Handwerksfrage in der Nachkriegszeit: Tertiärer Sektor und individueller Bedarf als große Hoffnung

Während zwischen den beiden Weltkriegen die wissenschaftliche Diskussion um das Problem der Existenzfähigkeit des Handwerks von der zunehmenden

¹⁸ Vgl. J. A. Schumpeter, a.a.O., S. 213 ff.

¹⁹ Ebenda, S. 218.

²⁰ Vgl. A. Müller-Armack, Abhängigkeit und Selbständigkeit in den Wirtschaftsordnungen. In: A. Müller-Armack, Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration. (Beiträge zur Wirtschaftspolitik. Hrsg. von E. Tuchtfeldt, Bd. 4.) (Im folgenden zitiert: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik.) Freiburg/Brsg. 1966, S. 213 ff.

²¹ Vgl. A. Müller-Armack, Abhängigkeit und Selbständigkeit in den Wirtschaftsordnungen, a.a.O., S. 215.

²² Vgl. hierzu besonders S. 74 ff.

²³ Vgl. J. A. Schumpeter, a.a.O., S. 214.

²⁴ Vgl. J. A. Schumpeter, a.a.O., S. 138 – Schumpeter (ebenda, S. 138 f.) wendet sich daher folgerichtig gegen eine Heranziehung von Marktformenmodellen – beispielsweise den Modellen der vollständigen und unvollständigen Konkurrenz – bei der Verfolgung von Strukturveränderungsprozessen,

Genesung der Handwerkswirtschaft und von den Ergebnissen der Reichswirtschaftsenquete kaum Kenntnis genommen hatte, wurde schon bald nach Beendigung des 2. Weltkrieges die Diskussion lebhafter.

Zur Erklärung der offensichtlichen Lebensfähigkeit von Handwerksbetrieben wurde vor allem auf eine unterschiedliche Kostensituation und generell auf Besonderheiten zwischen Groß- und Kleinbetrieben hingewiesen. So glaubte Gutersohn²⁵ die Gründe für den Fortbestand von Handwerksbetrieben in der günstigeren Kostensituation der Kleinbetriebe im Vergleich zu den auf Arbeitsteilung, Mechanisierung und Mengenabsatz eingerichteten industriellen Betrieben zu sehen. Hierzu ist jedoch einzuwenden, daß im Handwerk generell nicht von einer besseren Durchschnittskostensituation als in großbetrieblichen Industriezweigen gesprochen werden kann. Das haben jüngere Kostenstrukturuntersuchungen ergeben²⁶.

Küng²⁷ und insbesondere Röpke²⁸ führten andere Gründe für die Festigung der Handwerkswirtschaft an. So betonte Röpke²⁹, daß der technische Fortschritt durchaus nicht nur Vorteile für den Großbetrieb bringe, da dieser die Optimalgröße des Betriebes genau so gut vermindern wie heraufsetzen könne; besonders stimulierend für die Klein- und Mittelbetriebe sei die zunehmende Differenzierung der Bedürfnisse sowie die Steigerung der Masseneinkommen, die zu einer wachsenden Bedeutung der „tertiären Produktion“ führten; je individueller und wechselnder die Nachfrage sei, um so geeigneter erweise sich der Klein- und Mittelbetrieb mit seiner besonderen Anpassungsfähigkeit.

So richtungsweisend die Erörterungen Röpkes für die weitere Betrachtung des Handwerksproblems wurden, so stehen sie andererseits allzusehr unter dem Eindruck seiner gesellschaftspolitischen Auseinandersetzungen mit dem Problem der Großbetriebe³⁰. Hierdurch wurde die Betriebsgröße in den

da sie so tun, als ob „ewige Windstille herrscht“ und da sie „die Daten der momentanen Situation“ so akzeptieren, „als ob diese keine Vergangenheit und keine Zukunft hätte“. Bemerkenswert ist, daß selbst den im Hinblick auf die technischen, wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen der Gegenwart entwickelten Wettbewerbsmodellen der sog. arbeitsfähigen Konkurrenz (workable competition) und ihren immer mehr verfeinerten Varianten in der jüngeren Diskussion kaum eine große Bedeutung für die Erklärung realer Wirtschaftsvorgänge beigemessen wird (vgl. Th. Wessels, Über wirtschaftspolitische Konzeptionen des Wettbewerbs. In: *Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur*. Festgabe für A. Müller-Armack. Hrsg. von F. Greiß und W. Meyer. Berlin 1961, S. 23).

²⁵ Vgl. A. Gutersohn, *Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft*. Bd. 1: *Das Wesen des Gewerbes und die Eigenart seiner Leistungen*. (Schriftenreihe des Schweizerischen Instituts für gewerbliche Wirtschaft an der Handels-Hochschule St. Gallen, Nr. 3.) Zürich und St. Gallen 1954, S. 99.

²⁶ Vgl. K. Kaiser, *Beschäftigung und Personalkosten in ausgewählten Handwerks- und Industriezweigen*. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 14 (1963), S. 195.

²⁷ Vgl. E. Küng, *Die Auseinandersetzung zwischen Groß- und Kleinbetrieb*. „Wirtschaft und Recht“, Zürich, Jg. 4 (1952), S. 269 ff.

²⁸ Vgl. W. Röpke, *Die Funktion des Klein- und Mittelbetriebes in der Volkswirtschaft*. In: *Handwerk und Kleinhandel in der modernen Volkswirtschaft. Entwicklungsmöglichkeiten und Rechtsgrundlagen*. (Schriftenreihe des Schweizerischen Instituts für gewerbliche Wirtschaft an der Handels-Hochschule St. Gallen, Nr. 1.) St. Gallen 1947, S. 21 ff.

²⁹ Ebenda, S. 25 ff.

³⁰ Vgl. W. Röpke, *Die Funktion des Klein- und Mittelbetriebes in der Volkswirtschaft*, a.a.O., S. 33 ff., und W. Röpke, *Civitas humana*. Erlenbach - Zürich 1946, S. 303 ff.

Vordergrund gerückt, die in den vorausgegangenen Jahren allerdings in allen Staaten durch die Bedürfnisse der Kriegsproduktion (Herstellung von Massengütern zu kostenmäßig optimalen Bedingungen) besonderes Interesse gefunden hatte, zumal der Großbetrieb nicht zuletzt durch die betriebswirtschaftliche Forschung (z. B. durch Schmalenbach) zunächst besonders positiv beurteilt worden war, und bekanntlich erst später³¹ die ebenfalls vorhandenen Vorteile der Kleinbetriebe erkannt wurden. Die Betriebsgröße ist indessen nur ein Teil der Problematik im Verhältnis des Handwerks zu anderen Wirtschaftsbereichen.

Dagegen führt Röpkes³² Hinweis, die wachsende Differenzierung und Verfeinerung der Bedürfnisse und die Steigerung der Masseneinkommen komme unter anderem wesentlich dem Handwerk zugute, in die jüngste wirtschaftspolitische Diskussion um die Entwicklungs- und Lebensfähigkeit der Handwerksbetriebe. Zwei Thesen stehen hierbei im Vordergrund: Einmal würden die Expansionschancen des Handwerks angesichts des steigenden Wohlstandes besonders vom individuellen Bedarf getragen; dieser äußere sich vor allem in der wachsenden Nachfrage nach Gütern des sogenannten gehobenen, persönlichen Bedarfs und des Repräsentationsbedarfs, die hauptsächlich nur durch Einzelfertigung bzw. individuelle Absatzmethoden befriedigt werden könne. Zum anderen wirke sich die von den Einkommenssteigerungen induzierte Differenzierung der Bedürfnisse als Nachfrage nach Leistungen des tertiären Sektors – also nach Dienstleistungen schlechthin – aus und sei mitbestimmend für die Erneuerung, Erweiterung oder das Fortbestehen des Handwerks³³. Die Stichhaltigkeit beider Thesen soll nachgeprüft werden.

Wenn die besonderen Chancen des Handwerks in der Befriedigung der Nachfrage nach Gütern des gehobenen und persönlichen Bedarfs liegen, so müßten die hierfür tätigen Handwerkszweige erhebliche, weit über dem Durchschnitt anderer Gruppen oder Zweige liegende Zuwachsraten des Umsatzes aufzuweisen haben. Eine Gegenüberstellung der Umsatzentwicklung der Gruppe „Handwerkszweige für gehobene Gebrauchsgüter“³⁴ mit anderen Gruppen zeigt, daß diese Zweige von 1955 bis 1962 mit einer Umsatzsteigerung von 76 vH³⁵ nicht einmal die durchschnittliche Zunahme im gesamten Handwerk

³¹ Vgl. E. Schmalenbach, Industrielle Kleinbetriebe und pretiale Betriebslenkung. „Industrielle Organisation“, Zürich, 1948, H. 7, S. 194.

³² Vgl. W. Röpke, Die Funktion des Klein- und Mittelbetriebes in der Volkswirtschaft, a.a.O., S. 26.

³³ Manche Dienstleistungen dienen einem individuellen Bedarf und haben deshalb die Merkmale der Einzelfertigung (z. B. Friseurarbeiten), bei anderen hingegen liegt keine individuelle Leistung vor. –

³⁴ In der Abgrenzung: Uhrmacher, Goldschmiede, Juweliere, Silberschmiede, Kürschner, Seifensieder, Kerzenzieher, Fotografen, Vergolder, Holzbildhauer, Steinbildhauer, Glockengießer, Glas- und Porzellanmaler, Buchbinder, Töpfer, Feinkeramiker, Orgelbauer, Klavier- und Harmoniumbauer, Geigenbauer, Metallblasinstrumentenbauer, Holzblasinstrumentenbauer, Zupfinstrumentenbauer, Büchsenmacher, Bootsbauer und Segelmacher. – Gruppenbildung in Anlehnung an Th. Beckermann. Die Handwerkswirtschaft. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 23.) Essen 1965, S. 17 ff.

³⁵ Sofern nicht anders vermerkt, sind die Zahlenangaben entnommen den Handwerkszählungen 1956 und 1963. – Neuere vergleichbare Zahlen stehen nicht zur Verfügung.

(+ 95 vH) erreichten und von den Gruppen „Bau und Ausbau“ (+ 120 vH), „Technische Investitions- und Gebrauchsgüter“ (+ 124 vH), „Körper- und Gesundheitspflege“ (+ 111 vH) sowie „Gebäudeausstattung und Hausrat“ (+ 106 vH) bei weitem übertroffen wurden. Noch schlechter schnitten mit einem Umsatzanstieg von nur 30 vH die Bekleidungshandwerke ab, die weithin ebenfalls als typische Handwerke des individuellen Bedarfs gelten.

Grundsätzlich ist festzustellen, daß in der Konsumgüterproduktion eine individuelle, d. h. hauptsächlich durch Einzelfertigung zu befriedigende Nachfrage nur in Teilbereichen des Bausektors auftritt. Zu verweisen ist hier auf die Baukeramik, die Möbel- und Kunsttischlerei, die Kunstschmiedearbeiten und anderes mehr. Von Gewicht ist allenfalls noch der individuelle Ausstattungs- und Einrichtungsbedarf des Handels und des Gewerbes und der Verwaltungen. Demgegenüber wächst selbst in jüngster Zeit die handwerkliche Einzelfertigung, beispielsweise von Pelzen, Polstermöbeln, Musikinstrumenten und dgl., nur sehr langsam. Gemessen an der industriellen Produktion vergleichbarer Erzeugnisse haben die betreffenden Handwerkszweige auf diesen Gebieten gegenüber der Vorkriegszeit sogar Positionen eingebüßt.

Demnach wird die Breitenwirkung des gehobenen, persönlichen und des Repräsentationsbedarfs für das Handwerk überschätzt. Die Industrie hat nämlich im Bereich der gehobenen Verbrauchs- und Luxusgüter durch zunehmende Differenzierung des Produktionsprogramms eine Breite des Angebots erreicht, die der differenzierten handwerklichen Produktion nahekommt. Schon zwischen den beiden Weltkriegen stellten industrielle Produzenten hochwertige, individuellen Ansprüchen gerecht werdende Verbrauchsgüter her. Nach dem zweiten Weltkrieg vervielfachte die Verbrauchsgüterindustrie ihre Anstrengungen. Um die Kosten in Grenzen zu halten, bedient sie sich zunehmend des Variationsprinzips, d. h. die Grundmodelle werden nach Linienführung, Form, Farbe und auch konstruktionsmäßig abgewandelt. Den Modellen werden vielfach Künstlerentwürfe zugrunde gelegt^{35a}. Diese sind ebenso wie die benutzten Marken und Gütezeichen eine wichtige psychologische Hilfe der Werbung. Die Werbung ist von erheblichem Einfluß, da die Konsumenten durch die Vielzahl der Produkte gleicher Art unsicher geworden sind und nicht mehr zwischen Handwerks- und Industrieerzeugnissen unterscheiden können. Ähnlich ist die Situation in der Distribution, mit der sich die einschlägigen Handwerkszweige für gehobene Verbrauchsgüter ebenfalls befassen: Die mit dem Einkommen zweifellos wachsende Nachfrage nach höherwertigen Gütern geht immer häufiger am Handwerk vorbei, da sich die nicht fachlich gebundenen Sparten des Einzelhandels in rasch wachsendem Umfang dieses Sektors annehmen. Beispielsweise haben die Warenhäuser und auch der Versandhandel in den letzten Jahren ihr Sortiment an Gold- und Silberwaren und anderen höherwertigen Gütern stark erweitert. Ihr Angebot reicht bis in

^{35a} Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk — gestern und heute. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 15.) Essen 1959, S. 111.

höchste Preisklassen hinein. In ähnlicher Weise verfahren die Textilhäuser bei Pelzwaren und Sportkleidung. Es gilt als sicher, daß die Nachfrage nach Artikeln des Sportbedarfs, nach Spielwaren, Pelzkleidung und Teppichen bis zu Schmuck, Gold- und Silberwaren in wachsendem Umfang von den großbetrieblichen Formen des Einzelhandels gedeckt wird.

Dieses wachsende Angebot der Waren- und Kaufhäuser sowie des Versandhandels an höherwertigen Gütern geht sowohl im Handwerk als auch im Fach-einzelhandel in erster Linie auf Kosten der Betriebe, die auf einfache und mittlere Qualität eingestellt sind. In allen Sparten des Handwerks dominiert diese Kategorie bei weitem. Die Handwerksbetriebe haben auf den wachsenden Wettbewerb sehr verschieden reagiert; entweder haben sie die Produktion aufgegeben und versucht, die entstandenen Einbußen durch die Aufnahme oder Intensivierung des Handels mit branchenüblichen Waren zu kompensieren, oder sie sind in verwandte Tätigkeiten oder in Lohnaufträge ausgewichen.

Andererseits soll nicht verkannt werden, daß sich für einige Handwerkszweige des gehobenen Bedarfs in jüngerer Zeit laufend neue Nachfrageimpulse ergeben: Zu denken ist hier an den Freizeitkonsum, der mit der Verringerung der Arbeitszeit bei gleichzeitiger Erhöhung der Einkommen entstanden ist. Infolge des zunehmenden Anteils des noch nicht „verplanten“ Einkommens ist der Verbraucher in seiner Gestaltung von Unterhaltung, Hobby oder Vergnügen anspruchsvoller und gleichzeitig individueller geworden. Nicht selten wird in der freien Zeit ein „demonstrativer“ Konsum betrieben. Hiervon profitierte in jüngerer Zeit beispielsweise der handwerkliche Instrumentenbau und -handel, da besonders Großmusikinstrumente (Klaviere und Flügel) — nicht zuletzt im Zeichen wachsender Wohnungsgrößen — stärker als in früheren Jahren gefragt sind. Sehr gut sind in jüngster Zeit ferner die Hersteller von Reitgeschirren und anderem Reiterbedarf beschäftigt; dem Büchsenmacherhandwerk kommt der Anstieg des Jagdsportbedarfs zugute und den Bootsbauern die Ausdehnung des Wassersports. Alles in allem profitierten hiervon jedoch nur relativ wenige Handwerkszweige, deren Beitrag zum Gesamtumsatz des Handwerks verschwindend gering ist. Insofern kann man auch angesichts des gewiß rasch wachsenden Freizeitkonsums nicht von einer Breitenwirkung in bezug auf Entwicklungschancen und Existenzhaltung für das Handwerk sprechen.

Bei der Überprüfung der Hypothese, die Einkommenssteigerung und die Differenzierung der Bedürfnisse wirkten sich als individuelle Nachfrage nach Dienstleistungen und damit stark stimulierend für das Handwerk aus, ergibt sich das Problem, daß Dienstleistungen — oder in der Sektoreinteilung: der tertiäre Sektor — unterschiedlich definiert und abgegrenzt werden. Die Schwierigkeit der exakten Abgrenzung hat darin ihre Ursache, daß Dienstleistungen auch von solchen Bereichen der Volkswirtschaft (z. B. Handwerk, Industrie)

erbracht werden, die gleichzeitig Sachgüter produzieren, und daher eine präzise sektorale Trennung nicht möglich ist³⁶.

Läßt sich die Hypothese verifizieren, so müssen zwei Bedingungen gleichzeitig vorliegen:

- a) der Anteil des tertiären Sektors am Bruttoinlandsprodukt muß wachsen,
- b) der Anteil des Handwerks an den Leistungen des tertiären Sektors muß mindestens gleichbleiben.

Zur empirischen Überprüfung der ersten Bedingung wird zweckmäßigerweise das Gliederungsschema der amtlichen Statistik der Bundesrepublik zugrunde gelegt, um vergleichbare Daten für einen genügend großen Zeitraum zu erhalten. Zum tertiären Sektor werden hier folgende Wirtschaftsbereiche gezählt:

Die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts und des tertiären Sektors¹ in der Bundesrepublik² seit 1955

Jahr	Bruttoinlandsprodukt		Tertiärer Sektor		Anteil des tertiären Sektors am Bruttoinlandsprodukt in vH	
	Mill. DM					
	in jeweiligen Preisen	in Preisen von 1954	in jeweiligen Preisen	in Preisen von 1954	in jeweiligen Preisen	in Preisen von 1954
1955	179 060	175 150	69 260	66 930	38,7	38,2
1956	197 060	187 030	77 200	72 130	39,2	38,6
1957	214 200	197 060	85 340	76 560	39,8	38,9
1958	231 210	206 670	94 300	80 260	40,8	38,8
1959	250 750	221 070	102 170	85 240	40,7	38,6
1960	279 420	240 320	113 460	91 250	40,6	38,0
1961	326 600	269 170	133 960	102 010	41,0	37,9
1962	354 880	280 180	147 000	107 010	41,4	38,2
1963	377 960	289 860	159 680	110 880	42,2	38,3
1964	414 600	309 400	175 180	115 850	42,3	37,4
1965	453 830	326 810	194 830	122 490	42,9	37,5
1966 p	481 610	334 160	213 070	126 190	44,2	37,8
1967 p	484 800	334 310	223 930	129 220	46,2	38,7
1968 p 1. Hj.	246 720	169 200	113 680	64 290	46,1	38,0

Quelle: Statistisches Bundesamt.

¹ Beiträge der Wirtschaftsbereiche Handel, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kreditinstitute und Versicherungsgewerbe, Wohnungsvermietung, sonstige Dienstleistungen, Staat, Private Haushalte und Private Organisationen ohne Erwerbscharakter.

² Bis 1960 ohne, ab 1961 einschl. Saarland und Berlin (West). – p = Vorläufige Werte.

³⁶ Vgl. Th. Wessels, Zur Problematik des tertiären Sektors in der Volkswirtschaft. „Jahrbuch für Sozialwissenschaft“, Göttingen, Bd. 14 (1963), S. 306.

Handel, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kreditinstitute und Versicherungsgewerbe, Wohnungsvermietung, sonstige Dienstleistungen, Staat sowie Private Haushalte und Private Organisationen ohne Erwerbscharakter. Dabei wird die Entwicklung erst von 1955 an verfolgt, da die vorhergehenden Jahre relativ stark unter dem Einfluß des wirtschaftlichen Wiederaufbaus standen. Wie die Übersicht zeigt, ist der Anteil des tertiären Sektors am Bruttoinlandsprodukt zu jeweiligen Preisen seit 1955 kräftig angewachsen, nämlich von 38,7 vH auf über 46 vH im Jahre 1968. Ein Vergleich der Veränderung des Anteils des tertiären Sektors zu jeweiligen Preisen einerseits und konstanten Preisen andererseits macht im übrigen den Einfluß der im tertiären Sektor relativ starken Preissteigerungen deutlich: In konstanten Preisen gemessen hat sich der Anteil des tertiären Sektors am Bruttoinlandsprodukt seit 1955 kaum verändert.

Obwohl als sicher gelten kann, daß der tertiäre Sektor seinen Anteil am Bruttoinlandsprodukt (zu jeweiligen Preisen) tendenziell vergrößert, ist noch nicht bewiesen, inwieweit damit eine wachsende Betätigung für handwerkliche Existenzen verbunden ist. Der tertiäre Sektor besteht nämlich zu einem nicht unerheblichen Teil aus dem Staat vorbehaltenen Tätigkeiten (Wirtschaftszweige Gebietskörperschaften und Sozialversicherung), aber auch von den übrigen Dienstleistungen fallen viele (z. B. ein erheblicher Teil des Verkehrs, das gesamte Nachrichtenwesen, die Kreditinstitute und das Versicherungsgewerbe) zumindest für eine Betätigung kleiner („mittelständischer“) Existenzen aus. Die speziell für das Handwerk relevanten Betätigungsmöglichkeiten auf dem tertiären Sektor sind in der Handelstätigkeit sowie bei den „sonstigen Dienstleistungen“ zu suchen: Es handelt sich um die in jüngerer Zeit in einigen Handwerkszweigen sehr stark angewachsene Handelstätigkeit, bei den „sonstigen Dienstleistungen“ sind es die Verrichtungen der Körperpflege-, Reinigungs- und Gesundheitshandwerke. Dabei ist die Zurechnung der Gesundheitshandwerke (Augenoptiker, Bandagisten, Orthopädiemechaniker, Chirurgieinstrumentenhersteller, Zahntechniker) zumindest teilweise strittig.

Da diese Zweige in ganz erheblichem Umfang Sachgüter (z. B. Gelenk- und Zahnprothesen, Sehhilfen, ärztliche Instrumente) herstellen, wäre ihre Zurechnung zum sekundären Sektor ebenso gerechtfertigt. Strittig bleibt auch die von Schüller³⁷ vorgenommene Zurechnung der Installationshandwerke (z. B. Elektro- sowie Gas- und Wasserinstallation) und der Montagehandwerke (z. B. Kraftfahrzeugmechaniker, Radio- und Fernsehtechniker) zum Dienstleistungssektor: Schüller beruft sich fälschlicherweise auf die Einteilung der amtlichen Statistik, die jedoch in ihrer Systematik der Wirtschaftszweige die Installations- und Montagehandwerke eindeutig zum verarbeitenden Gewerbe und damit zum sekundären Sektor zählt³⁸. Ohnehin pflegt die deutsche amtliche Statistik

³⁷ Vgl. A. Schüller, Dienstleistungsmärkte in der Bundesrepublik Deutschland. Sichere Domänen selbständiger mittelständischer Unternehmen? (Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, hrsg. vom Institut für Mittelstandsforschung, Nr. 25.) Köln und Opladen 1967, S. 28.

³⁸ Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1966, S. 202 ff.

Waren mit untrennbar verbundenen Dienstleistungen zu den Sachgütern zu rechnen³⁹. Auch der auf Wolfe⁴⁰ zurückgehende Hinweis Schüllers⁴¹, die Einbeziehung dieser Handwerksbereiche in den Dienstleistungssektor gebiete sich unter dem Gesichtspunkt der „Faktordominanz“ (Vorherrschen des Faktors Arbeit), kann nicht befriedigen: Einmal ist die „Faktordominanz“ kein genügend eingrenzbarer Begriff; zum anderen ist selbst in diesen Handwerkszweigen die Kapitalintensität sehr hoch, so daß die Definition einer Faktordominanz hier ohnehin immer problematischer wird.

Alles in allem ergibt sich, daß die übliche Abgrenzung des tertiären Sektors nur relativ kleine Bereiche des Handwerks einschließt und daher die aus dem Dienstleistungsbereich resultierenden Entwicklungschancen des Handwerks überschätzt werden⁴².

In der Diskussion um den Fortbestand des Handwerks wird die handwerkliche Wirtschaftsweise auch mit personalem Wirtschaften und die industrielle mit instrumentalem Wirtschaften gleichgesetzt; personales Wirtschaften ergäbe sich dort, wo der Mensch die Produktionsmittel seiner Person zuordne, also beispielsweise der Handwerker das ihm dienliche Werkzeug, während bei der instrumentalten Ordnung der Industrie der Mensch seinem Produktionsmittel zugeordnet und schließlich selbst zu einem solchen werde⁴³. Die strukturelle Dynamik – und somit der Fortbestand des Handwerks – ergäbe sich dadurch, daß personale Wirtschaftsleistung fortgesetzt in Instrumentalismus übergehe; der personal geprägte Kleinbetrieb passe sich bei Wachstumsvorgängen den instrumental geprägten Industriebetrieben an⁴⁴. In diesem Zusammenhang ist die Annahme von Aussagewert, daß sich der Fortbestand in einer laufenden Anpassung an neue ökonomische und technologische Daten vollziehe. In diese Richtung zielt auch der Begriff der „industriellen Folgehandwerke“, mit dem die für Pflege- und Instandhaltungsarbeiten tätigen Kraftfahrzeuge-, Büro-

³⁹ Vgl. H. Bartels, Systematisches Güterverzeichnis für den Privaten Verbrauch. „Wirtschaft und Statistik“, Jg. 1962, H. 2, S. 72.

⁴⁰ Vgl. M. Wolfe, The Concept of Economic Sectors. „The Quarterly Journal of Economics“, Cambridge/Mass., Vol. 69 (1955), S. 406.

⁴¹ Vgl. A. Schüller, a.a.O., S. 25.

⁴² Jüngste Untersuchungen (vgl. A. Schüller, a.a.O., S. 298) haben darüber hinaus ergeben, daß allzu häufig die festgestellte Ausdehnung des tertiären Sektors gleichgesetzt wird mit der entsprechenden Ausdehnung mittelständischer Unternehmen, wobei Entwicklungsmöglichkeiten und tatsächliche Entwicklung verwechselt werden. Schüller (ebenda, S. 298) kommt zu dem Ergebnis, daß vielmehr aufgrund der inzwischen in vielen Dienstleistungszweigen entstandenen Angebots- und Nachfragebedingungen die Chancen von Großbetrieben in diesem Sektor kaum ungünstiger sind als von Klein- und Mittelbetrieben. Hierdurch wird offenbar im tertiären Sektor die Angebotsskala von Groß- und Kleinbetrieben ebenso homogenisiert wie im sekundären Sektor, wo die Industrie durch ständigen Modellwandel und durch Neuauflagen von kleinen Serien sowie durch das Variationsprinzip besonders in jüngerer Zeit in immer stärkerem Maße dem sich differenzierenden Bedarf entgegenkommt und ihn auf manchen Gebieten mit Hilfe großzügiger Werbeaktionen erst recht auszulösen vermag.

⁴³ Vgl. W. Wernet, Personales und Instrumentales Wirtschaften. (Erster Teil.) „Schmollers Jahrbuch“, Jg. 76 (1956), S. 5 f.

⁴⁴ Vgl. ders., Personales und Instrumentales Wirtschaften (IV). „Schmollers Jahrbuch“, Jg. 77 (1957), S. 273 f.

maschinen-, Nähmaschinen-, Landmaschinen- sowie Radio- und Fernsehmechanikerhandwerker bezeichnet werden⁴⁵.

Während die Anpassung des Handwerks an die ökonomischen und technischen Gegebenheiten als Voraussetzung für die weitere Existenzfähigkeit in den ersten Jahren nach dem zweiten Weltkriege nur vereinzelt postuliert war, ist in der jüngeren wirtschaftswissenschaftlichen Literatur fast einheitlich auf diese Aussage zu treffen; auch in der Soziologie steht nicht mehr die Frage der Verteidigung der Interessengruppen im Vordergrund, sondern das Problem der gegenseitigen Anpassung der verschiedenen Gruppen, Schichten und Kreise⁴⁶. Haben die Handwerksbetriebe durch eine rechtzeitige Anpassung an ökonomische und technische Wandlungen generell die Möglichkeit der Existenzfähigkeit in der Sozialen Marktwirtschaft, so ist nicht damit gesagt, daß die Zahl der handwerklichen Anbieter konstant bleiben oder gar steigen muß. Tatsächlich ist die Zahl der Handwerksbetriebe beträchtlich zurückgegangen; auch derzeit ist der Rückgang noch nicht zum Stillstand gekommen. So sehr damit Einzelschicksale verbunden sein mögen und besonders auf der verbandspolitischen Ebene dieser Rückgang ständig beklagt wird, so ist dem andererseits entgegenzuhalten, daß in einer dynamischen und von systeminkonformen wirtschaftspolitischen Interventionen freien Wirtschaft die Gewerbestruktur in einem ständigen Umschichtungsprozeß begriffen ist. Die jüngere wirtschaftswissenschaftliche Literatur sieht fast ausnahmslos die Veränderungen im handwerklichen Betriebsbestand im Zusammenhang mit den technisch-wirtschaftlichen Fortschritten, die vom dynamischen Wirtschaftsprozess ausgehen und die erforderlichen Anpassungsvorgänge auslösen⁴⁷. Wirtschaftliche Auf- und Abstiegsprozesse sind das natürliche und gewollte Ergebnis der Leistungsauslese; etwaigen Fehlentwicklungen kann mit systemkonformen Anpassungsinterventionen begegnet werden⁴⁸.

Im folgenden wird untersucht, in welchem Maße der Wirtschaftsprozess in der Nachkriegszeit für das Handwerk relevante Anpassungsvorgänge ausgelöst hat, ob und wie sich das Handwerk anpaßte und sich dadurch ein ökonomischer Differenzierungsprozeß im Handwerk entwickelte.

⁴⁵ Vgl. H. Piest, *Die Technisierung der Landhandwerke*. Stuttgart 1953.

⁴⁶ Vgl. u. a.: Chr. Watrin, *Die Mittelstandsfrage als Anpassungsproblem*. „Wirtschaftspolitische Chronik“, Köln, Heft 2/1956, S. 62. — R. Aengenendt-Papesch, *Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft*. (Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, hrsg. vom Institut für Mittelstandsforschung, Nr. 2.) Köln und Opladen 1962, S. 44. — E. Tuchtfeldt, *Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem*, a.a.O., S. 92 f. — R. König, *Soziologie heute*. Zürich 1949, S. 70. — Art. Sozialstruktur (E. Reigrotzki). *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, Stuttgart - Tübingen - Göttingen 1956, S. 586.

⁴⁷ Vgl. Chr. Watrin, *Die Mittelstandsfrage als Anpassungsproblem*, a.a.O., S. 63.

⁴⁸ Vgl. E. Tuchtfeldt, *Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem*, a.a.O., S. 92 f. — A. Müller-Armack, *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*. In: *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik*, a.a.O., S. 145 ff.

Zweites Kapitel

Die Anpassung des Handwerks an veränderte wirtschaftliche Daten

A. Der Wandel der Bedürfnisse

Will man den für das Handwerk relevanten Wandel der Bedürfnisse aufzeichnen, so setzt dies eine vom Bedarf bestimmte Gliederung der Leistungen des Handwerks voraus. Die für statistische Zwecke vorhandene Einteilung des Handwerks basiert nicht auf diesen Merkmalen, sondern hauptsächlich auf verarbeitungstechnischen und technologischen Gesichtspunkten. Eine Gliederung des Handwerks bzw. seiner Zweige nach den zu befriedigenden Bedürfnissen stößt teilweise auf Schwierigkeiten, da viele Handwerkszweige sowohl Konsum- als auch Investitionsbedarf befriedigen. Außerdem existieren zahlreiche Betriebs- und Funktionskombinationen. Bei der im folgenden benutzten Aufteilung des Handwerks in Investitions- und Konsumgüterhandwerke sind daher Abgrenzungsfehler unvermeidlich. Zu den Investitionsgüterhandwerken werden hier alle Zweige des Bau- und Ausbaugewerbes sowie die vom Baugeschehen abhängigen Zweige gezählt, ferner jene Zweige, die überwiegend dem Bedarf der gewerblichen und öffentlichen Wirtschaft, der Landwirtschaft oder des Verkehrs dienen. Für den Konsumgüterbereich sind die Handwerkszweige des Grundbedarfs (Nahrungsmittel, Bekleidung), des Hausrat- und Wohnbedarfs, die Zweige für individuellen und gehobenen Bedarf und die Dienstleistungszweige des Handwerks tätig¹.

I. Investitionsgütermärkte

1. Bauwirtschaft im Zeichen veränderter Techniken und großen Nachholbedarfs

Nach dem zweiten Weltkrieg war die Entwicklung des Baemarktes vom Wohnungsbau bestimmt, dem angesichts der Kriegszerstörungen vorrangige Be-

¹ Diese Gliederung des Handwerks nach der – vom Bedarf her bestimmten – Funktion hat erstmals Beckermann vorgenommen; die folgenden Betrachtungen über die Wandlungen der Bedürfnisse stützen sich bis S. 38 auf Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O. und Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 23.) Essen 1965, sowie auf die jährlich vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung herausgegebenen Berichte „Die Konjunkturentwicklung des Handwerks“ (Titel seit Jg. 12 (1965): „Konjunkturberichte über das Handwerk“).

deutung zukam. Auch heute noch ist der Wohnungsbau – gemessen an den geleisteten Arbeitsstunden – die bedeutendste Sparte des Bausektors. Die handwerklichen Baubetriebe haben sich hierauf besonders gut eingestellt; im Sektor Wohnungsbau stieg der Anteil des handwerklichen Bauhauptgewerbes an den geleisteten Arbeitsstunden beispielsweise von 79 vH im Jahre 1950 auf 89 vH im Jahre 1965².

Einzelne Spezialzweige des Bauhauptgewerbes stießen allerdings im Laufe der Jahre auf erhebliche Bedarfswandlungen. Beispielsweise sind trotz neuer Methoden der Statik und des Holzschutzes vorgefertigte Bauelemente aus Stahl, Beton und Stahlbeton und anderen Werkstoffen vorgedrungen und haben das althergebrachte Arbeitsgebiet der Zimmerer beeinträchtigt; die moderne Architektur mit dem Trend zum Flachdach bei Großbauten tat ein übriges. Auf dem Lande hat sich diese Tendenz zwar infolge der Verarbeitung von Holz bei Dächern und Treppen weniger stark ausgewirkt; alles in allem hat jedoch im Verlauf dieser Entwicklung ein Teil der Zimmerbetriebe zusätzlich die Bautischlerei aufgenommen, andere wichen auf die Herstellung von Holzbau- und Fertigteilen, Holzhäusern usw. aus. Gute Existenzbedingungen fanden offenbar in der jüngeren Zeit nur die Zimmerer als Kombination mit der Tischlerei, deren Betriebsbestand sich zwischen (den Handwerkszählungen von) 1956 und 1963 fast verdoppelte, während gleichzeitig die Zahl der „reinen“ Zimmerbetriebe um fast ein Drittel zurückging.

Ausgehend von neuen Bautechniken und Werkstoffen entwickelten sich auf dem Bausektor spezielle Bedürfnisse. Der Beton- und Stahlbetonbau setzte sich namentlich bei größeren Gebäuden immer mehr durch; Handwerksbetriebe des Hoch- und Tiefbaus stellten sich hierauf ein, wenn sie auch gleichzeitig weiterhin „übliche“ Maurerarbeiten ausführten. Die Verwendung vorgefertigter Teile, die Anwendung sparsamerer Baumethoden und der Zug zum Komfort (z. B. Zentralheizung) schufen einen schnell wachsenden Bedarf an Wärme-, Kälte- und Schallschutzleistungen. Diese Arbeiten führen die Isolierer aus, und angesichts des wachsenden Bedarfs stellten sich auch Gips- und Stukkateure auf dieses Arbeitsgebiet ein. Auch auf das Verlegen von Akustikplatten, Isolationswänden oder leichten Trennwänden aus Gipsplatten haben sich in der Nachkriegszeit die Stukkateure verlegt, nachdem durch die Versachlichung des Geschmacks schon seit der Jahrhundertwende ihr eigentliches Arbeitsgebiet allmählich schrumpft.

Zu weit größeren Umstellungen als im Bauhauptgewerbe kam es im Ausbaugewerbe. Insbesondere die rasch wachsende Nachfrage nach Wohnungsbauleistungen vervielfachte den Bedarf an Tischler- und Schlosserleistungen. Da an den einzelnen Bauwerken meist verschiedenformatige Fenster angebracht

² Quellenangaben: Soweit im folgenden keine Quellen genannt werden, stammen Zahlenangaben über das Bauhauptgewerbe aus der jährlichen Totalerhebung im Bauhauptgewerbe des Statistischen Bundesamtes (Fachserie E: Bauwirtschaft, Bautätigkeit, Wohnungen, Reihe 2) und Zahlenangaben über das Handwerk aus den vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Ergebnissen der Handwerkszählungen 1949, 1956 und 1963.

und überdies verschiedene Beschläge verwendet werden, blieb dieses Gebiet zum großen Teil der industriellen Serienleistung verschlossen, wie andererseits Normteile (Zimmertüren, Türbekleidungen, Seitenfutter) Eingang in die arbeitsteilige Serienfertigung der Industrie fanden. Das Tischlerhandwerk hat sich diesem Bedarf angepaßt: von 1949 bis 1956 wuchs die Zahl der „reinen“ Bautischlerbetriebe um 44 vH und von 1956 bis 1963 nochmals um 38 vH. Auch die Verdreifachung des Betriebsbestandes im „sonstigen“ Tischlerhandwerk (hier sind u. a. Parkettleger und Kegelbahnbauer zusammengefaßt) allein zwischen 1949 und 1956 kennzeichnet Nachfrage und Anpassung gleichermaßen.

Die Schlosserleistungen für den Bausektor wurden vom Konstruktionsbau (Metallkonstruktion als tragende Elemente an Stelle von Beton- oder Mauerwerk), von der wachsenden Verwendung von Stahl auf Kosten des Holzes (Portale, Vitrinen, Tore, Fenster), vom Vordringen der Leichtmetalle und schließlich von der Kunststoffverarbeitung stimuliert. Namentlich das in den dichtbesiedelten Gebieten ansässige Schlosserhandwerk hat sich schnell auf diesen Bedarf eingestellt, und zahlreiche Betriebe haben sich sogar auf diese oder jene Leistung spezialisiert. Allein von 1956 bis 1963 ist die Zahl der handwerklichen Schlosserbetriebe mit Schwerpunkt Stahlbau um fast 58 vH angewachsen, während gleichzeitig die Zahl der „allgemeinen“ Schlosserbetriebe um 12 vH abnahm.

Große Impulse gingen von der Ausstattung der Wohnungen aus, die in der Nachkriegszeit von Jahr zu Jahr besser geworden ist. Waren beispielsweise Badezimmer noch vor dem Kriege ein Privileg der sog. Komfortwohnung, so zählt diese Einrichtung seit der Währungsreform praktisch zur Standardausrüstung der Neubauwohnungen. Hinzugekommen ist ferner der Bedarf größerer Industrierwerke und öffentlicher Wirtschaftsunternehmen an sanitären Einrichtungen aller Art, der oft vom Sozialprestige beeinflusst war. Offenbar haben zahlreiche Handwerker die Chancen dieses Sektors wahrgenommen, denn allein zwischen 1956 und 1963 stieg die Zahl der spezialisierten Gas- und Wasserinstallateurbetriebe um 53 vH an. Erst relativ spät setzte sich die Zentralheizung durch — eine Folge des in den ersten Jahren nach der Währungsreform hohen Anteils des sog. sozialen Wohnungsbaus. Vor allem das Anfang 1957 in Kraft getretene 2. Wohnungsbaugesetz, das den Bau von Einzelhäusern begünstigt, hat der Nachfrage nach Zentralheizungen Auftrieb gegeben. Auch die Gas- und Wasserinstallateure haben sich auf diese Nachfrage eingestellt — sei es durch Ausrichtung des gesamten Betriebes auf dieses Spezialfach oder im Rahmen der Betriebskombination. Von 1956 bis 1963 nahm die Zahl derartig kombinierter Betriebe um fast ein Drittel zu. Besonders auf dem Gebiet der Zentralheizungsinstitution waren die Anpassungsbemühungen der Handwerksbetriebe um so dringender geboten, als auch industrielle Betriebe als Anbieter auftraten. Welche Chancen trotz des Wettbewerbs geboten wurden, zeigt die Tatsache, daß von 1956 bis 1963 die

Zahl der handwerklichen „reinen“ Zentralheizungsbauerbetriebe um weit mehr als 60 vH anstieg.

2. Der Bedarf der gewerblichen Wirtschaft

Die entscheidenden Wandlungen in der Nachfragestruktur der gewerblichen Wirtschaft der Nachkriegszeit gingen von der Produktivität und der Produktionsdifferenzierung aus, die vor allem durch den technischen Fortschritt induziert wurden³. Der technische Fortschritt bedingt eine technische Veralterung, die ein relativ rasches Auswechseln der einzelnen Maschinen und Maschinenteile erforderlich macht. Der Bedarf der gewerblichen Wirtschaft an Produktionsmitteln geht also – parallel dem Bedarf an Konsumgütern – immer mehr in die Breite; die Stückzahlen verringern sich zugunsten der Vielfalt.

Diese Entwicklung bedeutete für das Handwerk in der Nachkriegszeit erhebliche Produktionschancen auf dem Gebiet der gewerblichen Ausrüstungsgüter, auf dem die Industrie trotz aller Bemühungen dem Bedarf nicht immer zu folgen vermochte. Gleiches gilt für die Vor- und Zulieferleistungen des Handwerks an andere Gewerbebereiche und schließlich auch für alle damit verbundenen Dienstleistungen.

Schwerpunktmäßig lassen sich diese Leistungen wie folgt ordnen⁴:

1. Herstellung und Aufstellung von kompletten Produktionsanlagen,
2. Handwerk als V o r lieferant von Ausrüstungen (z. B. Werkzeuge und Formen, Maschinen und Aggregate, Einzel- und Ersatzteile),
3. Handwerk als Z u lieferant von Einzelteilen (für den E i n b a u in industrielle Erzeugnisse), z. B. Armaturen, Zahnräder, Lager- und Lagerteile, Gehäuse, feinmechanische Erzeugnisse der Industrie, Einzelteile, z. B. für die Werkzeugindustrie usw.,
4. Handwerk als „Endproduzent“ industrieller Erzeugnisse (z. B. Flachstichgravuren, Galvanisieren und Schleifen von Metallen, Damaszier- und Ziselierarbeiten, Glasschleiferei und -ätzung),
5. Reparaturen, Montage, Pflege- und sonstige Dienstleistungen für die Industrie und die übrige gewerbliche Wirtschaft (z. B. Montage von Maschinen, Reparaturen von handwerklichen oder auch industriellen Maschinenbau- und Werkzeugbauerzeugnissen).

³ Vgl. K. Dorner, Strukturverschiebungen in modernen Industriewirtschaften. Kölner Dissertation 1964, S. 182 ff.

⁴ Folgende Handwerkszweige erbringen hauptsächlich Leistungen für die gewerbliche Wirtschaft: Schlosser (mit Schwerpunkt Waagenbau), Maschinenbauer, Werkzeugmacher, Dreher, Schweißer, Büromaschinenmechaniker, Feinmechaniker, Kupferschmiede, Elektromechaniker, Fernmeldemechaniker, Elektromaschinenbauer, Graveure, Galvaniseure, Gürtler, Modellbauer, Drechsler, Böttcher, Bürstenmacher, Pinselmacher, Gerber, Glasschleifer und -ätzer, Edelsteinschleifer, Graphische Handwerke, Schilder- und Lichtreklamehersteller.

Wie diese Übersicht erkennen läßt, handelt es sich zum größten Teil um Produktionstätigkeiten und nicht um Reparaturen. Vom Produkt her gleichen sich in diesem Bereich Industrie und Handwerk vielfach fast vollkommen. Daher enthält das Vor- und Zulieferprogramm des Handwerks zahlreiche Produkte, die der Nichtfachmann eher im Lieferkatalog beispielsweise der Maschinen-, Werkzeug- oder Elektroindustrie suchen würde.

In welchem Maße sich diese Handwerkszweige in der Nachkriegszeit dem Bedarf angepaßt und sich – im Gegensatz zu vielen Vorhersagen – der Neuproduktion zugewandt haben, zeigt die Umsatzentwicklung. Aus statistischen Gründen kann die Neuproduktion jedoch nur für den Zeitraum von 1948/49 bis 1955 verfolgt werden. So haben die Handwerkszweige⁵ mit Leistungen für die gewerbliche Wirtschaft die Umsätze aus der Neuproduktion um 163 vH erhöht, während die Reparaturumsätze um mehr als 6 vH zurückgingen. Schon damals (1955) betrug der Anteil der Neuproduktion am Gesamtumsatz mehr als 70 vH, gegenwärtig dürfte er noch weit höher liegen, da spezielle Reparaturbetriebe inzwischen ebenfalls die Herstellung aufnehmen. Im Zeitraum von 1955 bis 1962 haben sich die Gesamtumsätze der hauptsächlich für die gewerbliche Wirtschaft tätigen Handwerkszweige abermals im Durchschnitt verdoppelt. Das Handwerk schnitt in diesem Bereich nicht ungünstiger ab als die vergleichbare Industrie: Die Gesamtumsätze der Investitionsgüterindustrien nahmen im gleichen Zeitraum auf rund das Doppelte zu⁶. Daraus läßt sich schließen, daß die Handwerksbetriebe nicht nur konjunkturell, sondern ebenso strukturell die sich bietenden Marktchancen wahrnahmen.

Diese Chancen waren jedoch in den einzelnen Handwerkszweigen unterschiedlich. Als Folge entstand eine höchst differenzierte Entwicklung der Betriebsbestände in den Zweigen. Im Zeitraum von 1949 bis 1956 sowie zwischen 1956 und 1963 hatten tendenziell nur jene für den gewerblichen Bedarf tätigen Handwerkszweige wachsende Betriebszahlen aufzuweisen, in denen die Umsätze weit über dem Durchschnitt der gesamten Gruppe lagen. Beispielsweise erzielten zwischen 1949 und 1956 die Dreher, Büromaschinenmechaniker, Feinmechaniker, Feinoptiker, Fernmeldemechaniker, Galvaniseure, Chirurgieinstrumentenmechaniker, Glasbläser, graphischen Handwerke und Lichtreklamehersteller Zuwachsraten des Umsatzes zwischen 150 und 313 vH (Durchschnitt der Gruppe: 117 vH), während gleichzeitig in diesen Zweigen die Zahl der Anbieter um 1 bis 222 vH anwuchs (Durchschnitt der Gruppe: Rückgang um 17 vH). Tendenziell gleiches gilt für den Zeitraum von 1956 bis 1963. In den meisten Handwerkszweigen der Gruppe „Leistungen für die gewerbliche Wirtschaft“ hat sich dagegen die Anbieterzahl seit Kriegsende vermindert. Die Umsätze sind allerdings – wenn auch fast ausschließlich unterdurchschnittlich – weiter gestiegen. Diese gegenläufige Entwicklung

⁵ Siehe Fußnote 4 von Seite 30.

⁶ Vgl. Die Lage der westdeutschen Wirtschaft im Frühjahr 1967. „Konjunkturberichte des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Berlin, H. 1/1967, S. 7 des statist. Anhangs.

von Betriebszahlen einerseits und Umsätzen andererseits findet ihre Ursache darin, daß infolge von Bedarfswandlungen und Industrialisierung früher fast ausschließlich handwerklich betriebener Fertigungen zahlreiche handwerkliche Anbieter ausschieden und nur anpassungsfähige Betriebe wachsende Umsätze erzielen konnten.

Als Beispiel sei das Kupferschmiedehandwerk genannt, das allein von 1949 bis 1956 mehr als 30 vH und seit 1956 nochmals etwa ein Fünftel seines Bestandes an Betrieben einbüßte. Die verbliebenen Betriebe haben sich hingegen auf den neuen Bedarf eingestellt; gegenüber früher hat sich die Tätigkeit vollkommen geändert. So verarbeiten die Kupferschmiede in jüngerer Zeit neben Kupfer und anderen Metallen hochwertige Stähle und zunehmend auch Kunststoffe. Arbeitsgebiete sind hauptsächlich der Behälter-, Kessel- und Apparatebau für die Nahrungsmittelindustrie, für Brauereien und Mälzereien sowie für die chemische Industrie. Darin kommt der Wandel vom überwiegend Konsumgüter produzierenden Handwerk zum Lieferanten der gewerblichen Wirtschaft zum Ausdruck, nachdem die Herstellung von Hausratsgegenständen aus Kupfer durch die vollmechanisierte industrielle Produktion gedeckt wird. Ein umgekehrtes Beispiel für nicht wahrgenommene Markt- und Anpassungschancen bietet das Büromaschinenmechanikerhandwerk: Besonders in jüngerer Zeit ist der Bedarf der gewerblichen Wirtschaft an elektrischen und elektronischen Büromaschinen außerordentlich rasch gestiegen. Zur Wartung dieser Maschinen sind spezielle Kenntnisse der Regel- und Steuertechnik sowie der Elektronik erforderlich. Bis in die jüngste Zeit hinein wächst das technische Wissen um diese Dinge im Büromaschinenmechanikerhandwerk nur langsam⁷. Vor allen Dingen in den weniger stark industrialisierten Bezirken läßt die Umstellung – sie ist besonders geistiger Art – noch stark zu wünschen übrig. Wegen der fehlenden Anpassung seitens der Handwerksbetriebe haben daher zahlreiche Büromaschinenhersteller fabrikeigene Verkaufs- und Servicestationen errichtet.

Weil sich die industriellen Hersteller damit auch in den Vertrieb einschalten und vom Handwerk unabhängig machen, besteht bei weiterer Anpassungsverzögerung die Gefahr der vollkommenen Ausschaltung von Handwerksbetrieben⁸. Denn auch auf anderen Gebieten werden die von der Meß-, Steuer-, Regel- und Funktechnik sowie von der Hydraulik, Elektronik oder Feinmechanik ausgehenden Chancen von Handwerksbetrieben nicht tatkräftig wahrgenommen. Beispielsweise ist die „Rationalisierung durch Automation“ der Leitsatz in vielen Produktionsbetrieben; es werden laufend neue Schaltungen, Relais usw. in allen gewerblichen Bereichen einschließlich der Landwirtschaft benötigt, und sogar die im Haushalt eingesetzten Maschinen und Geräte drängen zur Halbautomatik, möglichst sogar zur Automatik. Beispiele für letzteres sind

⁷ Vgl. A. Schüller, a.a.O., S. 238.

⁸ Vgl. H. Kleinen, Die Einzelhandelstätigkeit des Handwerks. (Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, hrsg. vom Institut für Mittelstandsforschung, Nr. 8.) Köln und Opladen 1963, S. 91.

Waschautomaten, Bügelautomaten, vollautomatische Geschirrspülmaschinen oder sogar automatische Klimaanlage. Alle diese technisch mehr oder weniger hochentwickelten Aggregate benötigen nicht nur die Betreuung und den Anschluß im herkömmlichen Sinne, sondern verlangen für Wartung und Kundendienst Kenntnisse, die über das traditionelle handwerkliche Wissen hinausgehen. Zwar hat sich ein Teil der in Frage kommenden Handwerksbetriebe (Elektroinstallateure, Elektromechaniker, Feinmechaniker usw.) inzwischen die notwendigsten Kenntnisse zu eigen gemacht, noch sind aber nicht so viele Betriebe damit vertraut, wie das erforderlich wäre. Auf diesen Gebieten droht daher die Gefahr, daß die Industrie bei fortschreitender Automatisierung den eigenen Kunden- und Reparaturdienst weiter verstärkt und die Handwerksbetriebe den Anpassungszeitpunkt versäumen.

3. Die Revolution der Agrartechnik

Die westdeutsche Landwirtschaft steht seit dem Ende des zweiten Weltkrieges in einer tiefgreifenden Wandlung. Der Anstieg des Bestandes an Ackererschleppern von etwa 90 000 (1949) auf rund 1,2 Mill. Stück (1966)⁹ kennzeichnet die Entwicklung. Das Streben nach höherer Produktivität der landwirtschaftlichen Erzeugung führte auch zu laufender weiterer Rationalisierung der Innen- und Außenwirtschaft. 1966 waren beispielsweise so komplizierte und teure Aggregate wie Mähdrescher in einer Stückzahl von 140 000¹⁰ im Einsatz, 1949 dagegen erst wenige Exemplare. Ähnlich dynamisch verlief die Entwicklung in der Milchwirtschaft, wo Melkmaschinen, Kühleinrichtungen, automatische Entmistungsanlagen usw. zu wachsender Produktivität führten. Schließlich kennzeichnen die rasch wachsenden Bestände an Waschanlagen, Kühl- und Gefrieranlagen für Fleisch und Obst sowie stationäre Dämpfanlagen, in jüngster Zeit auch Getreidetrocknungs- und Heutrocknungsanlagen, den Mechanisierungsgrad der bäuerlichen Innenwirtschaft. Insgesamt sind die landwirtschaftlichen Maschineninvestitionen beispielsweise von 508 Mill. DM (Wirtschaftsjahr 1949/50) auf 2,9 Mrd. DM (1964/65)¹¹ angestiegen, während andererseits der Anteil der in der Land- und Forstwirtschaft beschäftigten Erwerbstätigen von 24,8 vH (1950) auf 11,4 vH (1964)¹² zurückging.

Diese anhaltende Faktorsubstitution bedeutete für einige Handwerkszweige den fast vollständigen Fortfall der bisherigen Existenzmöglichkeiten. Das gilt beispielsweise für die Stellmacher, Sattler und auch für einen großen Teil der traditionellen Landschmiede. Von den Schmieden vermochte sich zwar ein Teil der neuen Landtechnik anzupassen, aber immerhin ging in diesem Handwerks-

⁹ Vgl. Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1966/67, Hamburg und Berlin 1967, S. 56.

¹⁰ Vgl. Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1966/67, a.a.O., S. 56.

¹¹ Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1966, S. 179.

¹² Vgl. Deutscher Bundestag, Zweites Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. 5. Wahlperiode, Drucksache V/123. Bonn 1965, S. 120.

zweig von 1949 bis 1956 der Bestand an Betrieben um fast 26 vH und seit 1956 nochmals um mehr als ein Fünftel zurück. In der Nähe dichtbesiedelter Gebiete hat sich ein Teil der Schmiede den von der Nachfrage begünstigten Bau-schlosser- oder auch Kunstschmiedearbeiten zugewandt. Ähnliches gilt für die Stellmacher und Sattler: In ländlichen Gebieten verblieb ihnen auf dem ursprünglichen Arbeitsgebiet nur ein Bruchteil, und dieser geht mit dem immer mehr schwindenden Pferdebestand weiter zurück. In der Nähe der Großstädte ist zum geringen Teil die Anpassung an die Autosattlerei und an den Bedarf der Reitervereine und – bei den Stellmachern – der Übergang zum Karosseriebau bzw. zur Karosseriereparatur (für Kraftfahrzeuge) vollzogen worden. Insgesamt sind die Ergebnisse jedoch mäßig; der Übergang zu vollkommen neuen Arbeitsgebieten – wie beispielsweise von den Stellmachern zum Karosseriebau – erfordert außer geistiger Wendigkeit ein gewisses Kapital, um als neuer Anbieter existieren zu können. Es ist daher nicht verwunderlich, daß beispielsweise seit 1949 mehr als 55 vH der Stellmacher ihren Betrieb schlossen.

Relativ leicht hat das teils aus dem Schmiede-, teils aus dem Schlosser- oder Mechanikerhandwerk hervorgegangene Landmaschinenmechanikerhandwerk die Anpassung an den neuen landwirtschaftlichen Bedarf vollziehen können. Losgelöst von den traditionellen Bindungen der Mutterberufe vermochte sich dieser Zweig sehr stark in den Handel mit Landmaschinen einzuschalten, während selbst gegenwärtig nur ein Bruchteil der auf die moderne Landtechnik umgestellten Schmiedebetriebe den Handel für eigene Rechnung betreibt. So betrug beispielsweise 1964 der Anteil des Handelsumsatzes am Gesamtumsatz bei den Schmieden gut 35 vH, dagegen bei den Landmaschinenmechanikern mehr als 80 vH¹³. Das starke Engagement der Landmaschinenmechaniker im Handel geht allerdings zum guten Teil auf die agrarpolitischen Hilfen des Staates für die Landwirtschaft („Grüner Plan“) zurück, durch die der Landwirtschaft Investitionsentscheidungen (Maschinenanschaffungen) künstlich erleichtert wurden; den Landmaschinenmechanikern fiel die Teilnahme an dieser „Sondernachfrage“ als moderner und traditionsloser Handwerkszweig besonders leicht.

Das starke Handelsengagement dieses Zweiges birgt jedoch in jüngerer Zeit Gefahren in sich, die im wesentlichen von zwei Seiten drohen: Erstens hat sich etwa die Hälfte¹⁴ der Landmaschinenmechaniker beim Schlepperabsatz durch sog. Ausschließlichkeitsverträge mit den Herstellern auf nur ein Fabrikat festgelegt; andererseits wächst in jüngerer Zeit die Nachfrage nach Schleppern weniger rasch als nach Landmaschinen¹⁵, so daß der Schlepperanteil am

¹³ Vgl. Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 121.

¹⁴ Vgl. Th. Beckermann, Handwerkshandel und Einzelhandel mit technischen Gütern. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 21.) Essen 1963, S. 41.

¹⁵ 1961/62 machten die Ausgaben der Landwirtschaft für neue Ackerschlepper noch 46 vH des gesamten maschinellen Investitionsaufwandes aus, 1964/65 nur noch 38 vH; vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Konjunkturberichte über das Handwerk, Jg. 13 (1966), S. 29.

Gesamtumsatz zurückgeht und der Wettbewerb erheblich zunimmt, was die Betriebe zur Intensivierung des Reparaturbetriebes veranlaßte. Hier indessen – das ist die zweite Seite – wächst der Wettbewerb der landwirtschaftlichen Raiffeisengenossenschaften, die von jeher im Absatzsektor wegen der Angebotskoppelung von Kredit- und Warengeschäft gefragte Partner der Landwirtschaft sind und in jüngerer Zeit zwecks Komplettierung ihres Angebots das genossenschaftseigene Reparaturwerkstättenetz zügig ausbauen¹⁶. Die handwerklichen Landmaschinenmechaniker werden diesem Wettbewerb in erster Linie durch qualitative und quantitative Leistungsausdehnung begegnen können, wie das ein Teil der Betriebe durch Ausbau des Service (z. B. Funk-Werkstattwagen) bereits durchführte¹⁷.

In der Fischerei und im Weinbau schließlich gingen „technische“ Veränderungen vor sich, die sich auf einige Zuliefer-Handwerke erheblich auswirkten: In der Fischerei hat sich beispielsweise das Kunstfaser-Netz durchgesetzt, das fast ausschließlich industriell gefertigt wird. Den Anschluß an diese kapitalintensive Produktion (und damit den Übergang zur Industrie) fand nur ein bescheidener Teil der handwerklichen Netzmacher; der größte Teil der Betriebe wurde seit 1949 geschlossen. Im Weinbau setzten sich in der Nachkriegszeit immer mehr innenglasierte Betonbehälter und Stahltanks durch; beide werden vor allem für Konsumweine oder für Süßmoste verwendet; edle Weine lagern nach wie vor in Eichenfässern. Überdies hat die Abkehr vom Faßwein (sowohl im Gastwirtschaftsgewerbe als auch beim Konsumenten) dem Holzküferhandwerk Abbruch getan. Andererseits sind die Beschäftigungsmöglichkeiten in der Weinküferei, die meistens mit der Holzküferei kombiniert ist, infolge der fortschreitenden Übertragung bestimmter Winzerarbeiten auf das selbständige Gewerbe gewachsen. Dies gilt besonders für Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz, wo heute mehr als früher den Weinküfern die „Behandlung“ des Weins übertragen ist (z. B. Gärung, Säure-Abbau, Abstich, Schwefelung, Ausbau bis zur Flaschenreife); daneben vermochten sich die Weinküfer – dem Bedarf entsprechend – zunehmend als Weinhändler oder Weinkommissionäre zu etablieren.

4. Wandlungen des Verkehrs und seines Bedarfs

Handwerkliche Leistungen für die Verkehrswirtschaft werden vom Kraftfahrzeug-, Karosseriebauer-, Kraftfahrzeugelektriker-, Vulkaniseur-, Autolackierer-, Zweiradmechaniker- sowie einigen anderen Handwerkszweigen erbracht¹⁸.

¹⁶ Vgl. Anlagenband zum Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. 2. 1964. Deutscher Bundestag, 4. Wahlperiode, Drucksache IV/2320, Bonn 1964, S. 286.

¹⁷ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Konjunkturberichte über das Handwerk, Jg. 13 (1966), S. 31.

¹⁸ Wenn auch ein Teil der Leistungen dieser Zweige dem privaten Verbrauch und damit dem Konsumsektor dient, so wird dennoch der überwiegende Teil für Erwerbszwecke erbracht und dient Investitionszwecken.

In den ersten Jahren nach dem zweiten Weltkrieg stand das Kraftfahrzeuggewerbe überwiegend im Zeichen der Reparatur. Das Bild änderte sich indessen bald: schon 1953 stammten in der Bundesrepublik zwei Drittel der im Verkehr befindlichen Kraftfahrzeuge aus Baujahren nach der Währungsreform. Ein hoher Bestand an Kraftfahrzeugen jüngerer Baujahre bedeutet freilich ein entsprechend niedriges Reparaturvolumen je Einheit und vergleichsweise hohe Anteile von Handel, Kundendienst und Pflege. Im Laufe der folgenden Jahre kamen ständig technisch verbesserte Kraftfahrzeugtypen auf den Markt. Außerdem gingen die Herstellerwerke dazu über, wesentliche Bestandteile (z. B. Motor, Getriebeteile, Achsen) „auszutauschen“, d. h. im Werk zu überholen. Infolge der technischen Verbesserung haben vor allen Dingen die sog. Generalüberholungen, die früher nach 30 000 bis 40 000 km Fahrstrecke auszuführen waren, abgenommen. Aufgrund des wachsenden Bestandes an Kraftfahrzeugen sind bei Neuabschlüssen mehr und mehr Gebrauchtfahrzeuge in Zahlung zu nehmen.

Im gesamten Kraftfahrzeuggewerbe war die Entwicklung schon vor dem 2. Weltkrieg und in den ersten Nachkriegsjahren durch eine starke Tendenz zu Ausgliederung und Verselbständigung bestimmter, technisch besonders diffiziler Leistungen, z. B. der Kraftfahrzeugelektrik, des Kühlerbaus, des Zylinder- und Kurbelwellenschleifens, gekennzeichnet. Diese technische Spezialisierung wurde durch das Aufkommen des Vulkaniseurhandwerks, des Karosseriebaus, der Autolackiererei und durch andere Spezialbetriebe verstärkt und ist auch in jüngerer Zeit noch nicht zum Stillstand gekommen. So entstehen weiterhin Spezialbetriebe für Bremsendienste, für Diesel- und Benzineinspritzanlagen und dergleichen mehr.

Dieser Trend zur Spezialisierung wurde durch das Aufkommen der sog. Vertragswerkstätten gebremst. Hierbei werden Betriebe des Kraftfahrzeughandwerks durch den Vertrag mit einem Kraftfahrzeughersteller (in geringerem Maße auch mit mehreren Herstellern) auf den Verkauf, die Wartung und Reparatur bestimmter Fabrikate beschränkt. Die Verträge beinhalten den Ersatzteilbezug ausschließlich von dem betreffenden Werk, ferner die Festlegung von Richt- oder Festpreisen bzw. -zeiten für Reparaturen, Pflege- und Kundendienstleistungen, häufig auch die Bestimmung der Mindesteinrichtung und Zahl der Arbeitsplätze für Kundendienst und Reparaturen sowie sogar das Recht auf Einsicht in alle Geschäftsunterlagen. Da diese „Vertragswerkstätten“ von den Kraftfahrzeughaltern offenbar bevorzugt aufgesucht werden, weil diese Spezialbetriebe angeblich qualitativ bessere Leistungen – tatsächlich oder fiktiv sei hier dahingestellt – erbringen, sind derartige Bindungen weit verbreitet. Die Schätzungen schwanken zwischen 60 vH¹⁹ und 80 vH²⁰ aller Kraftfahrzeugbetriebe des Handwerks.

¹⁹ Vgl. Th. Beckermann, *Handwerkshandel und Einzelhandel mit technischen Gütern*, a.a.O., S. 36.

²⁰ Vgl. A. Gelbe, *Das Kraftfahrzeughandwerk*. „Deutsches Handwerksblatt“, Alfeld/Leine, Jg. 1962, S. 215.

Obwohl die Zahl der Kraftfahrzeughandwerksbetriebe bis in die jüngste Zeit rasch zugenommen hat und die bestehenden Betriebe erheblich expandierten, reicht die Kapazität zur Deckung des Bedarfs nicht aus. Das bestehende Reservoir der „freien“ Werkstätten fällt praktisch aus, da diese teils den Anforderungen der Herstellerwerke für die vertragliche Bindung nicht genügen können, teils aber bewußt keine derartigen Bindungen eingehen wollen.

Wenn das Kraftfahrzeughandwerk seine Kapazität nicht dem ständig wachsenden Bedarf anpassen konnte, liegt der Schluß nahe, daß durch die von den Herstellern gesetzten brancheninternen Marktzugangsbeschränkungen bewußt eine übertriebene qualitative Auslese getroffen worden ist – ein Handeln, das wegen des mangelnden Ausgleichs von Angebot und Nachfrage unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten nicht unwidersprochen hingenommen werden kann. Durch die langfristige Bindung haben die Automobilhersteller nicht nur die Preis-, Betriebs- und Sortimentspolitik der Handwerksbetriebe – die wichtigsten Richtgrößen für unternehmerisches Verhalten – eingeschränkt, sondern sich auch zugetraut, durch Vorschriften über Investitionsentscheidungen die Produktionsfaktoren und damit die Befriedigung der Nachfrage zu lenken; letztlich ist die „Selbständigkeit“ der Vertragswerkstätten fiktiv, da sie nur noch unwesentliche Entscheidungen selbständig treffen können²¹. Man sollte daher annehmen, daß in praxi der „Vertrag“ mit einem Automobilhersteller nicht gefragt sei; das Gegenteil ist der Fall, wie der nur noch geringe Anteil „ungebundener“ Werkstätten zeigt.

In praxi stimmen die Interessen der Hersteller und Vertragswerkstätten zum Teil überein²²; das gilt besonders für das wichtige Gebiet der Preispolitik (Preisbindung von Ersatzteilen, Reparaturen und Neufahrzeugen), die von den Automobilherstellern kraft ihrer oligopolistischen oder teil-oligopolistischen Angebotsstruktur bestimmt wird²³. Die Nachfrager nach Leistungen des Kraftfahrzeughandwerks waren indessen in den vergangenen Jahren immer weniger bereit, die vom Vertragswerkstättensystem induzierte Kapazitätsenge zu tolerieren. Das gab manchen Spezialzweigen, z. B. dem Karosserie- und Lackiererhandwerk, erneuten Auftrieb; diese Zweige werden seit der Überlastung des Kraftfahrzeughandwerks mit „normalen“ Arbeiten (Motorreparaturen, Kundendienst, Inspektionen) immer häufiger in Anspruch genommen. Der Bedarf an Karosseriereparaturen stieg so rasch, daß auch das Karosseriebauerhandwerk ihm schon bald nicht mehr gewachsen war; jedenfalls haben Konjunkturbeobachtungen ergeben, daß das Karosseriebauerhandwerk spätestens 1961/62 an die Grenze seiner Kapazität gestoßen war²⁴, obwohl sich besonders in den dicht besiedelten Gebieten zahlreiche ehemalige Stellmacherbetriebe auf den Karosseriebau umgestellt hatten.

²¹ Vgl. hierzu die ausführlichen Erörterungen bei A. Schüller, a.a.O., S. 162 ff.

²² Vgl. Th. Beckermann, Handwerkhandel und Einzelhandel mit technischen Gütern, a.a.O., S. 37 f.

²³ Vgl. A. Schüller, a.a.O., S. 167 f.

²⁴ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Die Konjunkturentwicklung des Handwerks, Jg. 10 (1963), S. 36 ff.

Fast umgekehrt ist die Entwicklung auf dem Zweiradmarkt verlaufen; mit wachsendem Einkommen ließ die Nachfrage nach motorisierten Zweirädern nach. Während der Absatz von Motorrädern derzeit auf einen Bruchteil desjenigen von 1951/52 zurückgegangen ist, hält sich in den letzten Jahren die Nachfrage nach Mopeds und Fahrrädern auf etwa gleichem Niveau.

Nach dem „Motorradboom“ der ersten Nachkriegsjahre bedeutete der Nachfragewandel für das Zweiradmechanikerhandwerk erhebliche Anpassungsanstrengungen. Nur relativ wenige Betriebe des Zweiradmechanikerhandwerks haben den Übergang vom Zweirad- zum Vierrad-Fahrzeug vollzogen, indem sie sich als Vertragswerkstätten für Personenwagen etablierten. So kann es nicht überraschen, daß die Zahl der Zweiradmechanikerbetriebe allein von 1956 bis 1963 um etwa ein Drittel geschrumpft ist, während andererseits in den Jahren zwischen 1949 und 1956 ein Anwachsen des Betriebsbestandes um 3 vH zu verzeichnen war. Das Gros der Betriebsschließungen entfiel auf ländliche Betriebe und generell auf Kleinbetriebe, denen die Anpassungschancen der Betriebe in dichter besiedelten Bezirken verschlossen waren: Dort führen die umgestellten Betriebe heute an stationären Motoren (z. B. Baumaschinen und Pumpen) sowie an Rasenmähern Reparaturen aus. Das bedeutete für die meisten Betriebe allerdings eine vollkommene Umstellung von der Verkaufs- auf die Werkstatttätigkeit.

II. Konsumgütermärkte²⁵

1. Ernährungsgüter im Zeichen des „veredelten“ Konsums

Mit höherem Einkommen und größerer Freizeit verändern sich Lebensstil und Konsumgewohnheiten. Entsprechend dem Engel'schen Gesetz ist in der „Durchschnittsfamilie“ (4-Personen-Arbeitnehmerhaushalt einer mittleren Verbrauchergruppe) der Ausgabenanteil für Nahrungsmittel beispielsweise von 1950 bis 1965 von 46 vH auf rund 34 vH²⁶ der gesamten Ausgaben für die Lebenshaltung zurückgegangen. Weitaus wichtiger für die beteiligten Konsumgüterparten waren die strukturellen Veränderungen der Nachfrage. So ist der Pro-Kopf-Verzehr aller Grundnahrungsmittel auf Getreidebasis, ferner der bekannten Nährmittel (Gries, Reis, Hülsenfrüchte, Nudeln) sowie von Fisch seit Jahren mehr oder weniger stark rückläufig²⁷.

²⁵ Vgl. zum Kapitel Konsumgütermärkte: A. Schlaghecken, Nahrungsmittelhandwerk und Nahrungsmittelindustrie – Wettbewerber und Partner. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 18.) Essen 1960. – Derselbe, Tendenzen des privaten Verbrauchs im Spiegel der Branchenentwicklung. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 13 (1962), S. 175 ff. – Derselbe, Konsumgüter für Morgen. Beilage zu „Der Volkswirt“, Nr. 31 vom 2. 8. 1963. – Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 59 ff.

²⁶ Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1958, S. 467 sowie 1966, S. 524 f. – Die absoluten monatlichen Ausgaben für Nahrungsmittel stiegen indessen wegen der Einkommenserhöhungen von DM 132,54 (1950) auf DM 299,35 (1965).

²⁷ Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1966, S. 523.

Zum größten Teil ist diese Entwicklung²⁸ auf die mit dem wachsenden Einkommen einhergehende Verfeinerung der Verzehrgewohnheiten und auf den Zeitmangel der berufstätigen Hausfrauen zurückzuführen. Waren es auf der einen Seite Fertiggerichte für die „schnelle“ Mahlzeit (Berufstätige, Camping), so ist es auf der anderen Seite die rasch wachsende Nachfrage nach Feinkost aller Art – besonders in Konserven –, durch die sich eine Verlagerung der Küchenarbeit in die Gewerbebetriebe anzeigte. Besondere Nachfragetendenzen wurden vor allen Dingen im Fleischsektor sichtbar: Hochwertige Fleischstücke, wie Koteletts, Schnitzel, Steaks, verzeichneten schon früh nach der Normalisierung der Verhältnisse auf Kosten der fetthaltigeren Stücke eine hohe Nachfrage. Sodann hat sich in der Nachkriegszeit die Nachfrage vom Fleisch zu den im hohen Grad industriell erzeugten Fleisch- und Wurstwaren verlagert. Entfielen vor dem zweiten Weltkrieg vom Gesamtkonsum noch etwa 60 vH auf Fleisch und 40 vH auf Fleisch- und Wurstwaren, so hat sich schon im Laufe der 50er Jahre das Verhältnis umgekehrt. Die Verbraucherwünsche drängen darüber hinaus nach Abwechslung. Selbst zahlreiche Feinkostartikel gelten heute nicht mehr als Luxusartikel und sind daher nicht mehr wie früher den Fachgeschäften (Feinkostgeschäften) allein vorbehalten. Angesichts der Berufstätigkeit der Frauen und der kurzen Ladenöffnungszeiten geht die Tendenz zum Einkaufen im Großladen, in dem alle Wünsche des normalen täglichen Bedarfs befriedigt werden können. Hierbei dringt der Selbstbedienungsladen rasch vor; die jährlichen Zugangsziffern an Betrieben in jüngerer Zeit von 30 vH und mehr sprechen für sich.

Ebenso wie die Ernährungsindustrie mußte sich das Nahrungsmittelhandwerk (Bäcker, Konditoren, Fleischer, Müller sowie Brauer) den Nachfragewandlungen anpassen. Besonders einschneidenden Maßnahmen sahen sich die Müller gegenüber: Das Mühlengewerbe wies schon weit vor dem zweiten Weltkrieg eine starke Überkapazität aus, die 1934 durch die staatliche Festsetzung von Vermahlungsquoten und schließlich durch die Zerstörung bedeutender Großmühlen (vor allem Hafenmühlen) während des zweiten Weltkrieges „künstlich“ beseitigt wurde. Mit staatlicher Förderung nach Kriegsende wurden jedoch zunächst die verstreut liegenden Klein- und Mittelmühlen (zum größten Teil Handwerksmühlen) und später auch die zerstörten Großmühlen wieder aufgebaut, so daß schon bald die Überkapazität stärker war als je zuvor. Andererseits setzte nach der Währungsumstellung von 1948 der Rückgang des Verzehrs von Brot und anderen Nahrungsmitteln auf Getreidebasis ein. Das wiederum führte zu neuen staatlichen Eingriffen: Genannt seien die Versuche der Mengen- und Preisregulierung mit dem Mühlenkartell von 1955, mit dem Mühlenengesetz, das praktisch einen Investitionsstopp für die Mühlenwirtschaft brachte, und schließlich mit der sog. Stilllegungsaktion, durch die die Überkapazität gegen Zahlung von Entschädigung stillgelegt und aus dem Markt genommen werden sollte. Insbesondere die Stilllegungsaktion erstreckte sich

²⁸ Die Folgerungen für das Handwerk werden weiter unten dargelegt.

über lange Jahre und bewirkte — da sich herausstellte, daß die zur Stilllegung angebotenen Kapazitäten bisher ohnehin nicht mehr genutzt worden waren —, daß die Endtermine für Stilllegung und Entschädigung ständig verschoben werden mußten. In der Zwischenzeit setzte sich der Rückgang des Verzehrs von Getreideerzeugnissen fort; darüber hinaus zeigte sich eine hohe standortliche Überlegenheit der — überwiegend in den großen Häfen ansässigen — industriellen Großmühlen. Auch gegenwärtig ist in der Handelsmüllerei die Anpassungskrise noch nicht überwunden.

Das Müllerhandwerk war bei Kriegsende vor allem stark in der sog. Umtausch- und Lohnmüllerei engagiert. Mit der zunehmenden Verwendung landwirtschaftlicher Schrotmühlen, die besonders nach der Währungsreform schnell einsetzte, und infolge der verschiedenen staatlichen Aktionen zur Stützung des Brotpreises fielen die Landwirte mehr und mehr als Kunden dieser Müllereisparten aus. Beispielsweise veranlaßte die Subventionierung von Konsumbrot die Landwirte, bei den Bäckern Brot zu kaufen anstatt — wie bis dahin — selbst zu backen oder beim Bäcker Mehl gegen Brot einzutauschen. In ähnlicher Weise wirkte sich die Anbauprämie für Roggen aus, da sie für die Landwirtschaft einen Anreiz bedeutete, möglichst viel Roggen anzubauen und unverarbeitet zu verkaufen. Subventionen dieser Art wurden 1957/58 entweder gestrichen oder vermindert. Das gab zwar der Umtauschmüllerei wieder einen gewissen Auftrieb; bis dahin waren jedoch entweder mit Hilfe der Stilllegungsaktion oder durch sonstige Betriebsschließung zahlreiche handwerkliche Mühlen ausgeschieden. Die Gesamtzahl der Handwerksmühlen hat sich von 14 900 (1949) auf rund 8200 (1963) vermindert. Anpassungschancen waren für die handwerklichen Mühlen vor allen Dingen in den Schweinemast- und Rindermast-Bezirken vorhanden. Den handwerklichen Mühlen bot sich die Möglichkeit, sich entweder im Futterhandel oder aber als Futtermittelhersteller zu betätigen. Diese Umstellung ist nur teilweise erfolgt.

Einschneidende Umdispositionen für das Bäckerhandwerk erforderte der starke Rückgang des Verzehrs von dunklem Brot einerseits sowie die wachsende Nachfrage nach Feinbackwaren andererseits. Entsprechend der Nachfrage haben die Bäcker zunehmend die Produktion von feineren Backwaren, häufig auch den Verkauf von Lebensmitteln, aufgenommen oder doch zumindest den Zutatenhandel ausgedehnt. Konjunkturelle Beobachtungen des Bäckerhandwerks bestätigen, daß der Produktionsanteil in jüngster Zeit lediglich durch starke Forcierung des Feinback- und Konditorenwarengeschäfts gehalten werden kann. Nennenswerte Umsatzzuwachsraten werden dagegen fast ausschließlich durch die Intensivierung des Handels erzielt. In jüngerer Zeit bemüht sich das Bäckerhandwerk darüber hinaus, die Lieferungen an den Lebensmitteleinzelhandel, also den Großhandelsabsatz, zu forcieren. Hierbei tritt es in einen unmittelbaren Wettbewerb zur Brotindustrie, die von altersher größtenteils diesen Absatzweg beschreitet. Die Intensität des Wettbewerbs zeigt sich daran, daß von 1956 bis 1963 die Zahl der Bäckerbetriebe um fast 12 vH auf rund 50 000 zurückging; andererseits vermochte die Brotindustrie

beispielsweise im Zeitraum von 1955 bis 1964 ihre Umsätze um rund 70 vH und damit doppelt so stark auszuweiten wie das Bäckerhandwerk seine eigenen Backumsätze.

Vom Konsumwandel im Ernährungssektor wurde das Konditorhandwerk in der Nachkriegszeit am wenigsten betroffen. Sogar die Pralinenherstellung seitens des Konditorhandwerks ist in jüngerer Zeit wieder im Zunehmen begriffen, da die Absatzchancen für relativ teure Pralinen infolge des wachsenden Wohlstandes stiegen. Daneben hat sich das Konditorhandwerk in beachtlichem Umfang in den Ladenverkauf von Pralinen industrieller Herkunft eingeschaltet. Hierdurch konnten Einbußen, wie z. B. der Rückgang der Eisherstellung infolge des Vordringens der Eisdiele und industriell erzeugten Eiscremes und der mit dem Vordringen des Fernsehens in Verbindung gebrachte Rückgang des Besuchs von Abendcafés, zumindest wettgemacht werden.

Die zu beobachtende Verlagerung der Nachfrage von Fleisch zu den in hohem Grade industriell erzeugten Fleisch- und Wurstwaren bedeutete für das Fleischerhandwerk eine Umstellung seiner Produktions- und Vertriebsstruktur. Es verstärkte den Handelsabsatz dieser industriell erzeugten Fleisch- und Wurstwaren und schränkte teilweise die eigene Produktion ein. Andere Veränderungen beeinträchtigten in jüngerer Zeit das Fleischerhandwerk stärker: Nachdem sich schon in den ersten Jahren nach der Währungsreform die Großfilialbetriebe des Lebensmittel-Einzelhandels eingeschaltet hatten, gingen in jüngerer Zeit Selbstbedienungsläden zum Frischfleischverkauf über. 1966 verkauften durchschnittlich 68 vH der Selbstbedienungs-Filialbetriebe Frischfleisch²⁹. Ebenso haben einzelne Fleischwarenfabriken Ladenverkaufsgeschäfte errichtet, die im Sortiment praktisch den Fleischerläden gleichen. Die Bevorzugung des Verbrauchs von hochwertigen Fleischstücken, wie Schnitzel, Koteletts, Steaks, hatte Anpassungen des Fleischerhandwerks auf der Einkaufsseite zur Folge: Neben Lebendvieh wurden in steigendem Maße Hälften, Viertel und vor allem Spezialstücke eingekauft, was für manche Betriebe eine fast radikale Abkehr von Einschachtungsgewohnheiten bedeutete. Diese Tendenz wird von den landwirtschaftlichen Erzeugergenossenschaften forciert, die zunehmend geschlachtetes Vieh aus den Erzeugergebieten in die Verbrauchsgebiete versenden.

Verlorengegangene Umsatzanteile konnte das Fleischerhandwerk bisher durch Intensivierung der Handelstätigkeit ausgleichen. Die Verstärkung des Großhandelsabsatzes an den Lebensmitteleinzelhandel bot weitere Anpassungschancen. Ähnlich wie im Bäckerhandwerk muß hierbei ein Lieferanten-Abnehmerverhältnis mit den Konkurrenten eingegangen werden, zu dem sich bisher nur ein geringer Teil der Fleischerbetriebe entschlossen hat. Angesichts des wachsenden Frischfleischverkaufs durch den Lebensmitteleinzelhandel

²⁹ Vgl. K. H. Henksmeier und B. Menzen, 68 Prozent der SB-Filialen mit Frischfleisch. „Selbstbedienung und Supermarkt“, Zeitschrift des Instituts für Selbstbedienung, Köln, H. 7/1967, S. 28.

ist es schon zu Anpassungsreibungen gekommen: Weniger anpassungsfähige und nicht der modernen Ladengestaltung angepaßte Fleischerbetriebe wurden in den vergangenen Jahren geschlossen. Allein von 1956 bis 1963 verringerte sich der Bestand an handwerklichen Fleischerbetrieben um 5 vH auf 42 400, obwohl der Fleischverzehr pro Kopf der Bevölkerung von Jahr zu Jahr weiter angestiegen ist. Charakteristischweise sind in ländlichen Gegenden kaum Schließungen zu beobachten, wohl dagegen in den großstädtischen Bezirken mit modernen Lebensmittelläden, was den von den neuen Vertriebsformen ausgehenden Wettbewerbsdruck unterstreicht.

2. Häufiger Modewechsel Im Bekleidungssektor

Das Bekleidungshandwerk stand in der Nachkriegszeit wie kaum ein anderer Bereich des Handwerks im Wettbewerb mit der Industrie, die sich technisch und preislich dem Massenbedarf anzupassen mußte. Vor dem ersten Weltkrieg waren z. B. nur die am meisten verlangten Größen von der Oberbekleidungsindustrie hergestellt worden: in den 1920/30er Jahren wurde das Produktionsprogramm auf alle Normalgrößen und in der Nachkriegszeit darüber hinaus auf ausgefallene Größen erweitert. Anfangs der fünfziger Jahre wurden auch häufig Gesellschaftskleidung und Damenkostüme in das Sortiment der Bekleidungsindustrie aufgenommen. Die Oberbekleidungsindustrie senkte im Zuge weitgehender Arbeitsteilung die Preise für ihre Produkte. Gleichzeitig waren auf der Nachfrageseite günstige Faktoren wirksam: Zu nennen ist die soziale Emanzipation der Arbeiterschaft, die von jeher stärker der Fertigungskleidung zuneigte als beispielsweise Beamte, Angestellte oder Selbständige; in gleicher Weise wirkten die Ausdehnung der sportlichen Betätigung sowie die Zunahme des Kraftverkehrs; denn beide förderten die praktische Sportkleidung, die überwiegend industriell hergestellt wird.

Ein gewisser Umschwung setzte etwa 1956/57 ein: der kriegs- und nachkriegsbedingte Nachholbedarf auf dem Textilsektor war befriedigt; außerdem mußten Textilien – im Zeichen des immer mehr aufkommenden Geltungskonsums – immer stärker zugunsten der Käufe von „ranghöheren“ Gütern (z. B. Kraftfahrzeugen, elektrotechnischen Artikeln, Ferienreisen) zurücktreten³⁰. Infolgedessen war auf dem Bekleidungssektor nach 1956/57 nur dann mit einer verstärkt wachsenden Nachfrage zu rechnen, wenn damit der Differenzierungs- und Geltungstrieb befriedigt werden konnte. Tatsächlich ist seitdem ein häufiger und schnell aufeinanderfolgender Modewechsel zu beobachten, der die vom Differenzierungstrieb stimulierte Nachfrage anregt. In modischer Hinsicht sind die Handwerksbetriebe der Industrie überlegen, da erstere aufgrund der Einzelproduktion anpassungsfähiger sind.

³⁰ Vgl. R. Wittkamp, Privater Verbrauch und Binnenangebot von textilen Fertigwaren in der Bundesrepublik 1953 bis 1960. „Mittellungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 12 (1961), S. 197 ff.

Die Zahl der qualifizierten (anpassungsfähigen) Schneiderbetriebe ist allerdings in der Minderheit. Diese Gruppe, die sich dem modischen Bedarf schnell anpaßt, umfaßt im Bundesgebiet 20 vH, höchstens jedoch 25 vH des gesamten Bestandes an Herrenschneiderbetrieben (der Anteil der Damenschneiderbetriebe ist unbekannt). Die Konsumenten sind offenbar bereit, die hohe Reagibilität dieser Betriebe mit Preisen zu honorieren, die in der Spitze fast das Dreifache von Spitzenkonfektionspreisen ausmachen³¹.

Alles in allem hielten sich jedoch sowohl für die Oberbekleidungsindustrie als auch für das Schneiderhandwerk die vom Differenzierungs- und Geltungstrieb ausgehenden Einflüsse in Grenzen. Denn es ist davon auszugehen, daß der Ausgabenanteil der „Durchschnittsfamilie“ (4-Personen-Arbeitnehmer-Haushalt einer mittleren Verbrauchergruppe) für Bekleidung seit Anfang der fünfziger Jahre bis heute fast konstant geblieben ist; absolut stiegen die Ausgaben hierfür im wesentlichen nicht stärker als die verfügbaren Einkommen.

Angesichts des nur geringen Teils anpassungsfähiger Betriebe schieden von rund 66 000 Betrieben des Herrenschneiderhandwerks im Jahre 1949 bis zum Jahre 1963 mehr als 34 000 Betriebe aus dem Wettbewerb aus. Noch stärker war der Rückgang in der Damenschneiderei (von 78 400 auf 32 600 Betriebe). Auch gegenwärtig ist die Entwicklung in diesen beiden Handwerkszweigen noch stark im Fluß, wenn sich auch das Damenschneiderhandwerk durch eine kluge Preispolitik — die Leistungspreise sind hier auch gegenwärtig kaum höher als für „vergleichbare“ Konfektionskleidung — in jüngster Zeit eine fast kontinuierliche Vollbeschäftigung gesichert hat, so daß im wesentlichen nur noch Alleinmeisterinnenbetriebe aus dem Wettbewerb ausscheiden.

Viele der weniger leistungsfähigen, nach und nach von der Maßarbeit abgedrängten Herrenschneiderbetriebe bemühen sich um einen Nebenerwerb oder stellen sich auf andere Tätigkeit um. Als Nebenerwerb kommen Maßkonfektion, Annahmestellen für die Chemischreinigung und die Handelstätigkeit in Frage. Außerdem rückt in jüngerer Zeit die Spezialisierung auf Reparaturen und Änderungen in den Vordergrund, da ein erheblicher Bedarf an solchen Leistungen besteht. Allerdings wurden bisher solche Änderungsateliers hauptsächlich von Gastarbeitern oder Kaufleuten gegründet, da Handwerker entweder die vom Bedarf ausgehenden Chancen nicht erkennen oder nicht gewillt sind, sich auf die im Vergleich zur Maßarbeit niedriger „bewertete“ Reparatur und Änderung einzustellen³². Daher werden trotz der sich bietenden Möglichkeiten bis in die jüngste Zeit immer noch zahlreiche Herrenschneiderbetriebe aufgegeben.

Unter Modeeinflüssen stand und steht auch das Schuhmacherhandwerk³³. Namentlich die haltbaren und preiswerten Gummi- und Krepptsohlen hatten

³¹ Vgl. N. Kottmann, Das Bekleidungshandwerk in der Bundesrepublik Deutschland. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 25.) Essen 1966, S. 27.

³² Ebenda, S. 24 f.

³³ Vgl. hierzu die ausführlichen Erörterungen bei N. Kottmann, Das Bekleidungshandwerk in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 39 ff.

anfangs der fünfziger Jahre infolge des außerordentlichen Rückgangs der Reparaturen das Gewerbe fast zum Erliegen gebracht. Ein starker Rückgang der Betriebe von 73 000 (1949) auf 51 400 (1956) war die Folge. Ein neuer Auftrieb setzte mit dem Aufkommen des leichten Damen-Schuhwerks Mitte der 50er Jahre ein, da sich besonders Absatzreparaturen an Damenschuhen häuften. Ebenfalls seit Mitte der fünfziger Jahre ging das früher durch die Arbeiterhaushalte selbst besorgte Schuhbesohlen infolge der wachsenden Einkommen stark zurück.

Den Substitutionswettbewerb zwischen kostenbelasteter Schuhreparatur und rationalisierungsintensiver Schuhproduktion entschied eine neue Unternehmensform, die durch hohen Kapitaleinsatz und weitgehende Arbeitsteilung eine Schuhreparatur „in Serie“ begann. Diese unter dem Begriff „Schuhbars“ bekannten Unternehmen konzentrieren sich auf die von der Nachfrage begünstigten Teilarbeiten (hauptsächlich Absatzreparaturen) und führen diese fast rein maschinell aus. Sie bevorzugen frequentierte Standorte in der City und innerhalb der Warenhäuser. Sie werden meist als Kapitalgesellschaften gegründet. In jüngerer Zeit hat die Zahl dieser sog. Schuhbars stark zugenommen; 1965 existierten schätzungsweise 2 300 solcher U n t e r n e h m e n mit zahlreichen Filialen. Das Handwerk hat diese neuen Unternehmen mit Hilfe der Handwerksordnung lange Zeit angegriffen, da Unklarheit über deren Eintragungspflicht in die Handwerksrolle bestand, die inzwischen höchstrichterlich verneint worden ist. Nur etwa ein Fünftel der modernen Schuhreparaturunternehmen ist derzeit Eigentum von Handwerksmeistern.

Insgesamt hat das Schuhmacherhandwerk die sich bietenden Chancen verpaßt, wie der nochmalige Rückgang des Betriebsbestandes von 51 400 (1956) auf 41 000 (1963) zeigt. Welche Möglichkeiten sich auch dynamischen Handwerksbetrieben bieten, zeigt eine Gruppe von etwa 300 städtischen großen Schuhmacherbetrieben, die nach starker Modernisierung durchaus mit den sog. Schuhbars konkurrieren kann und durch Umstellung auf die arbeits-teilige Serienreparatur die Anpassung an den Bedarf vollzogen hat.

3. Wachsender Aufwand für Hausrat und Wohnen

Innerhalb des Lebenshaltungsbudgets der „Durchschnittsfamilie“ (4-Personen-Arbeitnehmerhaushalt einer mittleren Verbrauchergruppe) hat sich der Ausgabenanteil für Hausrat beispielsweise von 1950 bis 1965 mehr als verdoppelt; die absoluten Beträge haben sich seitdem sogar mehr als versechsfacht – eine Steigerungsrate, die innerhalb der Ausgaben für die Lebenshaltung nur von dem Ausgabeposten „Verkehr“ übertroffen wird³⁴. Der Zug zum „gemütlichen Wohnen“ äußert sich hier ebenso wie der außerordentliche Aufschwung, den beispielsweise das Fernsehen in den vergangenen Jahren

³⁴ Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1958, S. 467 sowie 1966, S. 524 f.

in der Bundesrepublik genommen hat³⁵. Auf der anderen Seite werden vor allem in jüngerer Zeit rasch wachsende Beträge für die „Elektrifizierung“ der Küchenarbeit ausgegeben.

Die Nachfrage ist jedoch nicht nur gewachsen, auch ihre Struktur hat sich verändert. Im Möbel- und Polstermöbelsektor äußert sich die Versachlichung des Geschmacks durch den Verzicht auf Ornamente und die Bevorzugung glatter Flächen und Profile (sog. „skandinavische Form“); helle Farbtöne, schlichte Formen und verhältnismäßig leichte Ausführung wandeln moderne Möbel zu Modeartikeln, die man vor dem materiellen Verschleiß ersetzt. Der Stilwandel im Möbelsektor, insbesondere die Versachlichung des Geschmacks, hatte unterschiedliche Folgen für die Möbeltischler und Polsterer. Die „skandinavische Form“ war für die Möbelindustrie in produktionstechnischer Hinsicht ein Fortschritt (hoher Grad von Maschinenarbeit); die aufgelegten Serien fanden in den ersten Nachkriegsjahren aufgrund des kriegsbedingten Nachholbedarfs überdies einen guten Absatz. Das Tischlerhandwerk seinerseits hatte sich ohnehin in den ersten Nachkriegsjahren stark der Bautischlerei zugewandt, und zwar einmal aufgrund der starken Ausdehnung der Bautätigkeit, zum anderen aufgrund der wachsenden Kapital- und Leistungsanforderungen an die Möbelherstellung. Kapitalkräftige Handwerksbetriebe gingen indessen auch zur Serienproduktion von Möbeln über. Besonders diese zumeist hochwertige Möbel herstellenden Kleinserienproduzenten des Handwerks haben die Einzelfertiger des Handwerks bis auf wenige qualifizierte Betriebe gezwungen, zu Arbeiten im Innenausbau (Ausstattung von Läden, Büro- und Verwaltungsgebäuden sowie Gastwirtschaften und Apotheken) überzugehen, oder sich aber der Handelstätigkeit zu widmen. Diese Entwicklung war etwa um die Mitte des vorigen Jahrzehnts abgeschlossen.

Allerdings ist auch in der Möbelfertigung das Fließbandsystem nur dort angebracht, wo die Zahl der Modelle zugunsten der großen Serien eingeschränkt werden kann. Das war aufgrund der besonderen Nachfragesituation in den ersten Jahren nach der Währungsreform fast in allen Sparten der Möbelproduktion der Fall. Mit der Normalisierung der Nachfrage und unter dem Einfluß der modernen glatten Form, die mit ihrem wechselnden modischen Akzent die vorzeitige Veraltung fördert, waren die Produzenten gezwungen, die Laufzeiten der einzelnen Serien erheblich zu verringern. Diese Entwicklung begünstigte vor allem die Mittelbetriebe der Möbelproduktion, also die Handwerksbetriebe. Gleichzeitig machte sich Mitte der fünfziger Jahre infolge der Erhöhung des Lebensstandards ein Trend zur individuellen Wohnungseinrichtung bemerkbar. In jüngerer Zeit wird insbesondere die Küche häufig mit Einbaumöbeln ausgestattet, die sich infolge ihrer individuellen Anfertigung nach den Maßen der Küche stark für die handwerkliche Produktion

³⁵ Die Zahl der registrierten Fernsehgeräte wuchs beispielsweise von 121 000 (April 1954) auf 11,4 Mill. (Ende 1965); vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1958, S. 324 sowie 1966, S. 385.

eigenen³⁶. Dies alles gab der handwerklichen Produktion von Möbeln (und auch von Polstermöbeln) nach dem starken Einbruch der Industrie in der ersten Hälfte des vorigen Jahrzehnts wieder einen kräftigen Antrieb.

In der Entwicklung des Betriebsbestandes kommen diese gegenläufigen Entwicklungen deutlich zum Ausdruck: in den Jahren zwischen 1949 und 1956 wurden insbesondere zahlreiche „reine“ Möbeltischlerbetriebe geschlossen, oder sie stellten sich auf die Bautischlerei um, während sich in den Jahren danach (zwischen 1956 und 1963) die Betriebsschließungen erheblich verlangsamt. Aus alledem und den Beobachtungen des konjunkturellen Verlaufs in den einzelnen Tischlersparten ergibt sich, daß sich der weitaus größte Teil der Betriebe des Tischlerhandwerks seit Mitte des vergangenen Jahrzehnts elastisch den Nachfragewandlungen angepaßt hat.

In der Polsterwarenherstellung vermochte sich das Handwerk nur in ganz geringem Umfang in der Serienherstellung zu behaupten. Das liegt größtenteils daran, daß Polstermöbel in ihren Details selbst bei industrieller Serienproduktion so leicht abwandelbar sind, daß sie modischen Differenzierungswünschen zu entsprechen vermögen. Für den größten Teil der handwerklichen Polsterer und Dekorateur entstanden indessen neue Arbeitsgebiete, die sie anfangs zögernd, in jüngerer Zeit indessen intensiver wahrnehmen: die Herstellung von Dekorationen, das Belegen der Fußböden mit Linoleum und mit Ganzraum-Teppichen. Ausgehend von der Entwicklung im Möbel-einzelhandel, der schon vor einigen Jahren zur sog. kompletten Raumausstattung tendierte (das Sortiment reicht vom Geschirr über Teppiche bis zu Rundfunk- und Fernsehgeräten), haben sich besonders anpassungsfähige Polsterer und Dekorateur sowohl im händlerischen als auch im handwerklichen Bereich dieses „Vollsortiment“ zu eigen gemacht. Die wachsende Nachfrage haben offenbar die Handwerksbetriebe zu nutzen gewußt: Die Zahl der Polsterer- und Dekorateurbetriebe ist von 1949 bis 1963 um 44 vH angewachsen, obwohl in dieser Zeit die einschlägigen Einzelhandelsbranchen nicht nur die eigentlichen Handelsleistungen, sondern auch die nebenbetrieblich erbrachten „handwerklichen“ Arbeiten forcierten.

Nach dem zweiten Weltkrieg versachlichten sich Architektur und künstlerischer Stil; dadurch entfiel auch für zahlreiche Drechslerbetriebe das bisherige Arbeitsgebiet. Nur ein bescheidener Teil vermochte sich von den ornamentbetonten Drechslerarbeiten des Innenausbaus und der Ziergegenstände umzustellen auf den konjunkturell begünstigten Bedarf der Nachkriegszeit: Kleinmöbel verschiedenster Art, Treppengeländer, Kunst- und Gebrauchsgegenstände und Artikel des technischen Bedarfs, wie Kugeln, Billardbälle, Spulen, Walzen usw. Allein von 1949 bis 1956 schied daher mehr als die Hälfte und seit 1956 nochmals mehr als ein Viertel der Drechslerbetriebe aus dem Wettbewerb aus.

³⁶ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Die Konjunktorentwicklung des Handwerks, Jg. 10 (1963), S. 57 ff.

Angesichts der stürmischen Nachfrage nach Fernsehgeräten konzentrierten sich Radio- und Fernsehtechniker auf die Handelstätigkeit und vernachlässigten die Ausdehnung der Werkstattkapazitäten. Der durch Preis- und Vertriebsbindung für Rundfunk- und Fernsehgeräte beim Handwerkshandel ausgeschaltete Preiswettbewerb und die formell zementierten Absatzwege wurden indessen schon Ende der 50er Jahre durch den sog. Grauen Markt und vor allem durch den Versandhandel belebt. Wenige Jahre später tätigten Handwerks- und Fachhandelsbetriebe (institutioneller Einzelhandel) zusammen nur noch 50 bis 60 vH des Geräteabsatzes, dagegen der „Graue Markt“ (Preis- und Vertriebsbindung durchbrechende „Großhandelsbetriebe“) schon 25 bis 30 vH sowie Versand- und Warenhäuser und sonstige Großbetriebe 15 bis 20 vH³⁷. Als sich die Handwerksbetriebe daraufhin weigerten – vereinzelt geschieht das gegenwärtig noch –, bei den Wettbewerbern erworbene Geräte zu reparieren, begann der Versandhandel mit dem Aufbau eines eigenen Service- und Reparaturwerkstättennetzes. Der jahrelange Verzicht auf eigene Preispolitik im Handelssektor und die verzögerte Anpassung der Handwerksbetriebe an die rasch steigende Nachfrage nach handwerklichen Dienstleistungen (Service, Reparaturen) hat demnach die Zahl potenter Wettbewerber des Handwerks erheblich ausgedehnt. Erst als sich ab etwa 1961 der Absatz von Fernsehgeräten infolge zunehmender Marktsättigung verlangsamte und nachdem 1962 die Preisbindung für Fernsehgeräte aufgehoben wurde, widmeten die Radio- und Fernsehtechniker-Handwerksbetriebe ihrem Kundendienst- und Werkstattbetrieb erhöhte Aufmerksamkeit. Seitdem ist das jahrelange Ansteigen des Betriebsbestandes – zwischen 1956 und 1961 um durchschnittlich 2,5 bis 3 vH jährlich – in einen allmählichen Ausleseprozeß umgeschlagen, da offenbar ein Teil der Handwerksbetriebe den veränderten Wettbewerbsbedingungen nicht mehr gewachsen ist.

4. Dienstleistungen konkurrieren mit „Do-it-yourself“

In der hochentwickelten Wirtschaft der Bundesrepublik wächst der Anteil der Dienstleistungen am Bruttoinlandsprodukt und vor allem – wegen der bisher geringen Substituierbarkeit des Faktors Arbeit durch Kapital im tertiären Sektor – der Anteil der im Dienstleistungssektor tätigen Erwerbstätigen vergleichsweise rasch an; allerdings geht die übliche Abgrenzung der Dienstleistungen weit über jene Wirtschaftsbereiche hinaus, die das Handwerk tangieren³⁸. Definiert man Dienstleistungen als Arbeitsakte, deren Ausstoß nicht aus Sachgütern besteht und die überwiegend Arbeitskraft beanspruchen³⁹, so bleiben als komplette Handwerkszweige mit Dienstleistungscharakter streng genommen im wesentlichen nur das Friseurhandwerk, die Gebäudereiniger und die Schornsteinfeger übrig, sieht man an dieser Stelle von den

³⁷ Vgl. Th. Beckermann, Handwerkshandel und Einzelhandel mit technischen Gütern, a.a.O., S. 53.

³⁸ Vgl. S. 18 ff.

³⁹ Vgl. Th. Wessels, Zur Problematik des tertiären Sektors in der Volkswirtschaft, a.a.O., S. 307.

seitens zahlreicher Handwerkszweige erbrachten Handelsleistungen ab. Nicht eindeutig dieser Gruppe zuzurechnen sind bereits Wäscher und Plätter sowie Färber und Chemischreiniger, da hier seit Anfang der 60er Jahre der rasch wachsende Maschineneinsatz die Dominanz des Faktors Arbeit abschwächte. Wegen dieser erst jungen Entwicklung und der Tatsache, daß weiterhin der Ausstoß nicht aus Sachgütern besteht, können sie noch zu handwerklichen Dienstleistungen in hier eingegrenztem Sinne gezählt werden.

Schließlich ist hier noch die Handelstätigkeit des Handwerks zu nennen, deren Anstieg in der Nachkriegszeit besonders stark war. Da die Handelsleistungen fast immer komplementär zu anderen Leistungen (Produktion, Reparatur, Montage) erbracht werden und bis auf wenige Ausnahmen alle Handwerkszweige tangieren, können sie hier nicht ausführlich erörtert werden. Gleiches gilt für die von einigen Handwerkszweigen (z. B. Elektro-, Gas- und Wasserinstallateure) erbrachten kleineren Reparaturen und Überwachungen, bei denen der „Ausstoß“ im wesentlichen auch nicht aus Sachleistungen besteht; derartige Teilleistungen wären also ebenfalls den Dienstleistungen im strengen Sinne zuzurechnen.

In bezug auf die Bedürfnisbefriedigung durch Dienstleistungen ist die Ansicht verbreitet, daß hier das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens nur eingeschränkt wirksam sei und Sättigungserscheinungen viel später auftreten als sonst, weil die Nutzungsmöglichkeiten von Dienstleistungen „in irrationale Kategorien hineinreichen können“. Daraus wird allgemein gefolgert, daß dem „Konsum“ von Dienstleistungen keine vorhersehbaren Grenzen zu setzen sind, zumal der Konsument in der gewachsenen Freizeit sich „bedienen“ und „pflegen“ lassen wolle – also Dienstleistungen in wachsender Zahl nachfrage. Dabei wurden wichtige Änderungen des Konsumentenverhaltens übersehen: Im allgemeinen ist nicht die gesamte Freizeit als Muße (und Konsumstimulans) anzusehen, weil immer mehr bisher verkehrswirtschaftlich dargebotene Dienste in der Freizeit eigenwirtschaftlich („Do-it-yourself“) erstellt werden. Die Gründe für den Wandel des Konsumentenverhaltens dürften hauptsächlich auf der Preis-Kosten-Ebene zu suchen sein, wenn auch andere Gründe irrationaler Art (Zeitvertreib, Arbeitstherapie, Spieltrieb) oft genannt werden. Denn da das Verhalten der Menschen auch in ihrer Freizeit von gewissen Nutzenerwägungen geprägt wird, konkurrieren der Marktpreis für eine Dienstleistung und das (fiktive) „Einkommen der Freizeit“⁴⁰ miteinander. Das bedeutet in diesem Fall eine verlangsamte Inanspruchnahme von Dienstleistungen und ein rasches Anwachsen des „Do-it-yourself“, wenn Dienstleistungen sich – wegen ihrer im ganzen noch immer relativ hohen Arbeits- und Lohnintensität – stark verteuern. Deshalb nimmt es nicht wunder, daß nach Schätzungen schon im Jahre 1964 allein für die „Freizeitbeschäftigung“ der Bastler und Heimwerker mehr als 3 Mrd. DM ausgegeben

⁴⁰ Dies ist der fiktive Lohn, den der Konsument erzielt, wenn er in der Freizeit „arbeiten“ würde. Wessels (vgl. Th. Wessels, Zur Problematik des tertiären Sektors in der Volkswirtschaft, a.a.O., S. 308) rechnet daher folgerichtig die durch „Do-it-yourself“ verwendete Freizeit zur „Arbeitszeit“.

worden sind⁴¹. Aufgrund dieser Nachfrage sind inzwischen in vielen Städten Spezialbetriebe entstanden, die das „Hobbysortiment“ führen; darüber hinaus sind in einigen Großstädten sogenannte Do-it-yourself-Zentren in Betrieb, in deren Werkstätten und Lehrabteilungen die eigenwirtschaftliche Betätigung regelrecht erlernt werden kann. Da die „Do-it-yourself“-Tätigkeit fast immer eine Nachfrage nach Vormaterialien, Werkzeugen etc. auslöst, die zudem meist ohne handwerkliche Kenntnisse vom Einzelhandel befriedigt werden kann, büßt das Handwerk infolge der eigenwirtschaftlichen Produktion der Haushalte (und der teilweise wenig anpassungsfreudigen Haltung der Handwerksbetriebe selbst) Marktanteile bei seiner ohnehin schmalen Dienstleistungsskala ein.

Für derartige Umschichtungen bieten die eigentlichen Dienstleistungshandwerke in jüngerer Zeit Beispiele. Aufgrund der kräftig gestiegenen Leistungspreise⁴² bei den Damenfriseuren ist in jüngerer Zeit die Nachfrage in so starkem Umfang auf das von industriellen Herstellern propagierte häusliche „Do-it-yourself“ eingegangen, daß erstmals seit Ende des Krieges die Damensalons im Jahre 1966 keinen realen Umsatzzuwachs verzeichneten und größere Leerlaufzeiten hinnehmen mußten⁴³. Nur zögernd schalteten sich indessen die Friseure selbst in den Handel mit den einschlägigen Präparaten ein, den sie weitgehend dem Einzelhandel (Drogerien, Parfümerien, z. T. auch Lebensmittel-einzelhandel) überließen.

B. Der Wandel des technischen Wissens und der Faktorkombination im Handwerk

I. Die Fluktuation im Betriebsbestand

Da Betriebe „früher produzierte Güter“ sind, ist der jeweilige Bestand an Betrieben ein gesamtwirtschaftliches Datum, das sich allerdings durch die ständigen einzelwirtschaftlichen Entscheidungen (Betriebsvergrößerungen, -schließungen und -gründungen) laufend wandelt und somit nicht ohne Problematik ist¹. Die Kombination des Datums „Betriebsbestand“ mit den anderen Daten vollzieht sich auf der Grundlage des technischen Wissens², dessen Wandel und Auswirkungen auf die Faktorkombinationen in diesem Abschnitt untersucht werden.

⁴¹ Vgl. Hobbymarkt immer breiter. „Industriekurier“, Nr. 150 vom 28. 9. 1965.

⁴² Über den Preisanstieg im Friseurhandwerk vermitteln folgende Zahlen einen Überblick: Der Handwerksumsatz (ohne Handelumsatz) des Friseurhandwerks insgesamt stieg von 1955 bis 1967 nominal um 187 vH, real dagegen nur um 64 vH an.

⁴³ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Konjunkturberichte über das Handwerk, Berlin, Jg. 14 (1967), S. 64 ff.

¹ Vgl. W. Eucken, Grundlagen der Nationalökonomie, a.a.O., S. 130 f.

² Vgl. W. Eucken, ebenda, S. 133.

Der Gesamtbestand an Handwerksbetrieben geht bekanntlich seit dem Ende des zweiten Weltkrieges ständig zurück. Übersehen wird indessen häufig, daß der effektive Rückgang ein Saldo von Abgängen und Zugängen³ ist. Die Erfassung der „echten“ Zu- und Abgänge ist allerdings nur auf Umwegen möglich, da die Bewegungen in der Handwerksrolle nicht gleichzusetzen sind mit den Bewegungen im Betriebsbestand:

Beispielsweise ergaben sich für den Zeitraum von 1950 bis 1962 folgende Daten für die Gesamteintragungen in die Handwerksrolle (Bundesgebiet ohne Saarland und Berlin):

Eintragungen 1950–1962	rd. 582 000
Löschungen 1950–1962	rd. 804 000

Die Löschungen bzw. Eintragungen enthielten im gleichen Zeitraum folgende „durchlaufende“ Posten (Betriebsübergabe, Erbfall, Verpachtung usw.):

Bei den Eintragungen	207 000
Bei den Löschungen	199 000

Demnach ergibt das für die Jahre von 1950 bis 1962 eine Zahl von „echten“ Eintragungen bzw. Löschungen (= Zuwachs bzw. Abgang an Betrieben)

375 000 Eintragungen
605 000 Löschungen⁴.

Setzt man die Summe der echten Eintragungen und Löschungen (375 000 + 605 000 = 980 000) in Relation zur durchschnittlichen Zahl der Betriebsinhaber dieses Zeitraums (durchschnittliche Zahl der Betriebsinhaber im Zeitraum von 1950 bis 1962 rund 840 000), so waren allein in diesen 13 Jahren rd. 117 vH der westdeutschen Handwerksbetriebe „in Bewegung“. Das bedeutet, daß in dieser Zeit der gesamte Betriebsbestand mehr als einmal „um-

³ Der Zugang bzw. der Abgang von Handwerksbetrieben ist nicht identisch mit den Eintragungen bzw. Löschungen in der Handwerksrolle; die Zahl der Löschungen bzw. Eintragungen pflegt stets größer zu sein als die wirkliche Zahl der Zu- bzw. Abgänge von Betrieben, da die Handwerksrolle ein Personenregister ist, in das alle Handwerker einzutragen sind, die ein stehendes handwerkliches Gewerbe betreiben. Gibt jemand den Betrieb auf, so muß dieser in der Handwerksrolle gelöscht werden. Dies gilt auch für solche Fälle, wo der Betrieb durch besondere Umstände in andere Hände übergeht, z. B. Erbfall, Verpachtung. Diese nicht einmal so seltenen Vorgänge lösen eine Doppelbewegung in der Handwerksrolle aus, da der alte Betriebsinhaber gelöscht und der neue eingetragen wird. Das Bestehen des Betriebes wird hierdurch indessen nicht berührt. Des weiteren ist zu berücksichtigen, daß der mit Hilfe der „echten“ Löschungen bzw. Eintragungen in der Handwerksrolle ermittelte Betriebsbestand nicht vergleichbar ist mit den entsprechenden Angaben der Handwerkszählungen. Denn werden in einem Handwerksbetrieb mehrere Berufe ausgeübt, für die je eine Meisterprüfung abgelegt wurde, werden ebenfalls mehrere persönliche Einheiten eingetragen; ebenso enthält die Handwerksrollenstatistik solche Betriebe, die vorübergehend aus irgendwelchen Gründen nicht tätig sind. Demgegenüber wurden bei den Handwerkszählungen nur die tätigen Betriebseinheiten nach dem Prinzip der örtlichen Einheit, also nur einmal gezählt; vgl. W. Schünemann, Betriebsinhaber und Betriebe, Lehrlinge, Prüfungen und Organisationsstellen 1957. „Deutsches Handwerks-Blatt“, Jg. 1958, S. 180 ff.

⁴ Quelle für die Zahlenangaben: Jahresberichte des Deutschen Handwerkskammertages 1959/60 bis 1963, jeweils die Kapitel: „Arbeitsgebiet Volkswirtschaft, Wirtschaftsbeobachtung und Statistik“ sowie Th. Beckermann, Auslese, Wachstum und Differenzierung im modernen Handwerk. [Im folgenden zitiert: Th. Beckermann, Auslese . . .] (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 17.) Essen 1960, S. 10 ff.

gesetzt“ worden ist. Auf das Jahr umgerechnet betrug demgemäß die Fluktuation der Betriebe im westdeutschen Handwerk bis in die jüngere Zeit hinein im Durchschnitt jährlich 9 vH; zu diesem durchschnittlichen „Fluktuationsgrad“⁵ trugen die ausscheidenden Betriebe mit rund 5,5 vH und die neu hinzukommenden mit rund 3,5 vH bei.

Beckermann⁶ hat – fußend auf speziellen Zahlenangaben für die Jahre 1952 bis 1958 – den Fluktuationsgrad auch für einzelne Handwerkszweige feststellen können. Selbst solche Handwerkszweige⁷, auf die zwischen 1949 und 1956 fast neun Zehntel der Betriebsrückgänge des gesamten Handwerks entfielen, wiesen neben den hohen Abgängen an Betrieben teilweise beträchtliche Zugänge auf. So wurden (nach Beckermann) im Damenschneiderhandwerk 4,7 vH, bei den Herrenschneidern 2,8 vH und bei den Schuhmachern 1,9 vH des Betriebsbestandes an „reinen“ Neugründungen jährlich registriert. Ebenso waren in Handwerkszweigen, die aufgrund der Fortschritte in der industriellen Produktionstechnik das herkömmliche Arbeitsgebiet aufgaben, nicht nur durch Abgänge, sondern in teilweise erheblichem Maße auch Neuzugänge zu verzeichnen⁸.

Andererseits war eine beträchtliche Fluktuation selbst in den technisch orientierten Handwerkszweigen festzustellen⁹, denen die gesamtwirtschaftliche Entwicklung nach dem Kriege fast ausschließlich positive Entwicklungschancen bot. Es überwogen hier zwar Betriebsneugründungen, denen jedoch im oben genannten Untersuchungszeitraum jährliche Abgänge zwischen 5,4 vH und 3,5 vH des durchschnittlichen Betriebsbestandes gegenüberstanden.

1. Das Übersetzungsproblem

Es stellt sich die Frage nach den Gründen der Fluktuation. Ein Grund könnte die Übersetzung einzelner Zweige mit Betrieben sein; neu auftretende Anbieter finden dann am Markt nicht ihr Auskommen und geben auf. Allerdings gibt es kein eindeutiges Maß, mit dem man die Übersetzung messen könnte. In der Wirtschaftstheorie wird das Übersetzungsproblem meistens im Zusammenhang mit den unausgenutzten Kapazitäten bzw. der submarginalen Produktion einzelner Betriebe einer Branche gesehen¹⁰. Auch das Argument,

⁵ Der Begriff Fluktuationsgrad findet sich bei Th. Beckermann, *Auslese* . . . , a.a.O., S. 12.

⁶ Vgl. Th. Beckermann, *Auslese* . . . , a.a.O., S. 11 ff.

⁷ Damenschneider, Herrenschneider, Schuhmacher.

⁸ So bei Strickern, Handschuhmachern, Geigenbauern, Töpfern, Korbmachern, Webern, Bürsten- und Pinselmachern, Drechslern, Schirm- und Stockmachern sowie Böttchern; vgl. Th. Beckermann, *Auslese* . . . , a.a.O., S. 11 f.

⁹ Z. B. Radio- und Fernstehtechner, Büromaschinenmechaniker, Zentralheizungs- und Lüftungsbauer, Feinmechaniker, Kraftfahrzeugmechaniker, Elektroinstallation sowie Landmaschinenmechaniker; vgl. Th. Beckermann, *Auslese* . . . , a.a.O., S. 11 f.

¹⁰ So beispielsweise H. von Stackelberg, *Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre*. Mit einem Vorwort, hrsg. von V. F. Wagner. Bern 1948, S. 331. – E. Schneider, *Einführung in die Wirtschaftstheorie*, Teil II: Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Volkswirtschaft. 8. Aufl. Tübingen 1963, S. 60 ff. – E. Heuss, *Das Problem der unvollkommenen Konkurrenz in der*

Übersetzung liege dann vor, wenn sich die zu erwartende Nachfrage auf so viele Unternehmen verteilt, daß wegen Umsatzmangels nur für einen Teil der Unternehmen die Existenz objektiv möglich erscheint¹¹, beinhaltet praktisch die gleiche Aussage. Für die empirische Untersuchung bieten indes diese Hinweise keine genügenden Anhaltspunkte, läßt sich doch sowohl die Kapazitätsauslastung als auch die submarginale Produktion im Handwerk nicht messen. So verweist Nieschlag¹² im Hinblick auf den Handel darauf, daß die Marbachschen Bedingungen: Leistungsvermögen der Betriebe und zu erwartende Nachfrage, nicht exakt bestimmt werden können. Schließlich ist überhaupt fraglich, ob eine (strukturelle) Übersetzung exakt zu erfassen ist, zumal sich Umfang und Ursachen nur tendenziell feststellen lassen¹³.

Gleichwohl hat man in praxi Annäherungslösungen versucht. Für den Einzelhandel hat Seyffert¹⁴ den Begriff des Minderbetriebes eingeführt: Das sind solche Handlungen, die nicht einmal einer Person volle Beschäftigung gewährleisten und keinen höheren Jahresumsatz als 20 000 DM erzielen. Diese Begriffsbestimmung geht allerdings letztlich ebenfalls von der Kapazitätsausnutzung aus, die für das Handwerk anders als im Einzelhandel zumindest nicht allein mit den Umsatzergebnissen meßbar ist. Auch der Vorschlag Nieschlags¹⁵, (für den Einzelhandel) vom rückläufigen Umsatz je Beschäftigten auf eine wachsende Übersetzung zu schließen und umgekehrt, ist für das Handwerk nicht praktikabel. Denn einerseits kann der Umsatz je Beschäftigten im Einzelhandel durch amtliche Preisindizes von der Preisentwicklung bereinigt werden, während entsprechende amtliche Indices für die Preisentwicklung in den Handwerkszweigen fehlen¹⁶; andererseits sagt besonders im Handwerk ein von Preisentwicklungen bereinigter Umsatz je Beschäftigten nichts darüber aus, inwieweit Veränderungen dieser Größe auf Nachfrageschwankungen oder auf eine andere Kombination des Faktoreneinsatzes zurückgehen, denn im Handwerk spielt die Substitution des Faktors Arbeit durch Kapital eine weit größere Rolle als im Einzelhandel, selbst als im Selbstbedienungseinzelhandel.

Die Übersetzung kann in praxi offenbar nur annähernd global ermittelt werden: Geht man von den für den Einzelhandel von Seyffert terminologisch umrissenen Minderbetrieben aus und unterstellt, daß bei Schließung dieser Betriebe Angebot und Nachfrage auf dem bisherigen Preisniveau aus-

Wettbewerbswirtschaft. In: „Ordo“, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 7 (1955), S. 113 ff. — J. Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*. London 1948, S. 234 ff.

¹¹ Vgl. F. Marbach, *Theorie des Mittelstandes*, a.a.O., S. 322 f.

¹² R. Nieschlag, *Die Gewerbefreiheit im Handel*. (Schriften zur Handelsforschung. Neue Folge der Schriftenreihe des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln; hrsg. von R. Seyffert, Nr. 4.) Köln und Opladen 1953, S. 71.

¹³ Vgl. E. Tuchtfeldt, *Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem*, a.a.O., S. 99.

¹⁴ R. Seyffert, *Wirtschaftslehre des Handels*. 4. Aufl., Köln und Opladen 1961, S. 219.

¹⁵ R. Nieschlag, *Die Gewerbefreiheit im Handel*, a.a.O., S. 72.

¹⁶ Lediglich Beckermann (vgl. Th. Beckermann, *Die Handwerkswirtschaft*, a.a.O., S. 180) hat für allerdings nur einige Handwerkszweige die reale Umsatzentwicklung zwischen 1955 und 1962 aufzuzeigen versucht.

geglichen werden¹⁷, so kamen hierfür beispielweise im Jahre 1955 mehr als 35 vH aller Einzelhandlungen des Bundesgebiets infrage; diese Betriebe vereinigten allerdings nur 2,6 vH des gesamten Einzelhandelsumsatzes auf sich¹⁸. Unterstellt man für das Handwerk, daß auch dort jene Kleinstbetriebe ohne Störung der Wettbewerbssituation ausscheiden können, die etwa 2 vH des Gesamtumsatzes auf sich vereinigen, so wären dies 1955 mit 37 vH¹⁹ anteilmäßig überraschenderweise fast ebenso viel gewesen wie im Einzelhandel.

Tatsächlich dürften jedoch Handel bzw. Handwerk keineswegs in dem Maße übersetzt sein, wie dies der verhältnismäßig hohe Anteil der Kleinstbetriebe zunächst vermuten läßt. Seyffert²⁰ weist mit Recht darauf hin, daß Minderbetriebe nicht mit den „ausscheidungswürdigen“ Betrieben gleichzusetzen sind, die vor allem auf dem Lande, in Siedlungen usw. bei den derzeitigen Bedarfsdeckungsgewohnheiten auch eine wirtschaftliche Aufgabe erfüllen, die von den Inhabern zusätzlich bzw. neben einer anderen Tätigkeit übernommen wird.

Demnach ist die Frage der Übersetzung im Zusammenhang mit den Nebentätigkeiten des Inhabers bzw. mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten des Betriebes zu prüfen.

2. Die Nebentätigkeiten

Die Handwerkszählung von 1956 wies 308 000 Handwerksbetriebe (= 42 vH des Gesamtbestandes) aus, die mit einer „anderen wirtschaftlichen Tätigkeit“ kombiniert waren. Diese „andere Tätigkeit“ wurde und wird in mehr oder weniger enger Verbindung mit dem eigentlichen Handwerk ausgeübt. Dabei kann der wirtschaftliche Schwerpunkt auf der Nebentätigkeit²¹ (z. B. Gastwirtschaft, Landwirtschaft, Spedition, Handel oder verschiedene Kombinationen aus diesen Tätigkeiten) liegen oder aber im eigentlichen Handwerk. Hier kann die Einzelhandelstätigkeit unberücksichtigt bleiben, da sie nicht als Nebentätigkeit aufzufassen ist: Handel wird meist in enger funktioneller Verbindung zum ausgeübten Handwerk betrieben. Eliminiert man die Einzelhandelstätigkeit, so betrug 1956 der Anteil der mit „sonstigen wirtschaftlichen

¹⁷ Diese Prämisse ist zwar problematisch im Hinblick auf die Theorie der Marktformen (mögliche befristete Monopol- oder Oligopolbildungen), auf Variationen kann indessen wegen des fehlenden statistischen Materials hier nicht eingegangen werden.

¹⁸ Vgl. Die Betriebsgrößen der Einzelhandlungen in den Jahren 1950 bis 1959. „Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung“, Opladen, Nr. 84 (Dezember 1960).

¹⁹ Vgl. Übersicht S. 54.

²⁰ Vgl. R. Seyffert, Wirtschaftslehre des Handels, a.a.O., S. 219 f.

²¹ Nebentätigkeiten der Handwerksbetriebe sind nicht identisch mit „handwerklichen Nebenbetrieben“, die wegen der gesetzlichen Anforderungen (Handwerksordnung) von Hauptbetrieben anderer Wirtschaftsbereiche zur Erbringung handwerklicher Leistungen angegliedert werden müssen. Beispielsweise muß ein Handelsbetrieb für Gebrauchtwagen einen „handwerklichen Nebenbetrieb“ für das Kraftfahrzeughandwerk anmelden, falls er Tätigkeiten des Kraftfahrzeugmechanikerhandwerks (z. B. Reparaturen an Automobilen) im Rahmen seines Hauptbetriebes durchführen will; gleiches gilt für den institutionellen Einzelhandel mit Büromaschinen, der Instandsetzungsarbeiten an diesen Maschinen ausführt etc.

Tätigkeiten“ kombinierten Handwerksbetriebe rund 17 vH des gesamten Betriebsbestandes. Demgegenüber lag – wie erwähnt – der Anteil der (unterstellten) „Minderbetriebe“ des Handwerks (Betriebe, die 1955 etwa 2 vH des Gesamtumsatzes auf sich vereinigten) bei 37 vH.

Es ist zu prüfen, ob ein Zusammenhang zwischen den Nebentätigkeiten und der Häufigkeit von „Minderbetrieben“ besteht. Folgende Zahlenübersicht zeigt tatsächlich eine bemerkenswerte Parallelität zwischen dem Anteil

Handwerkszweig	Anteil der Betriebe „mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten“ (ausgenommen Einzelhandel) im Jahre 1956 in vH	Anteil der Betriebe, auf die 1955/56 etwa 2 vH des Umsatzes ihres Zweiges entfielen	
		Betriebe in vH	Umsatzanteil ¹ in vH
Handwerk insg.	17	37	2,1
Hoch- u. Tiefbau	19	27	1,5
Zimmerer	32	30	2,0
Stukkateure	10	23	1,9
Maler	9	21	2,2
Schmiede	53	14	0,8
Schlosserei	10	22	1,8
Kraftfahrzeugmech.	20	31	1,8
Landmaschinenmech.	25	30	2,0
Tischler	23	30	2,4
Herrenschneider	10	15	1,1
Schuhmacher	19	24	1,9
Bäcker	23	8	1,1
Fleischer	28	9	0,9
Müller	74	50	2,0

Quelle: Statistisches Bundesamt, Ergebnisse der Handwerkszählung 1956. (Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Bd. 203, H. 5 und Sonderheft: Strukturquoten des Handwerks.) Stuttgart und Mainz. – ¹ Aus statistischen Gründen konnte bei verschiedenen Zweigen, z. B. den Schmieden, dem Hoch- und Tiefbau, den Bäckern sowie den Fleischern, nicht bis an die „Umsatzgrenze“ von 2 vH herangegangen werden, wodurch der Anteil der „Minderbetriebe“ im Verhältnis zum Anteil der Betriebe mit „anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten“ zu gering ausfiel. Außerdem mußten verschiedene größere Handwerkszweige, zum Beispiel Stellmacher und Damenschneider, aus der Betrachtung herausgelassen werden, da bei ihnen aus statistischen Gründen eine Ermittlung der Betriebe mit einem Umsatzanteil von beispielsweise weniger als 5 vH nicht möglich war. – Jüngere Zahlenangaben nicht verfügbar.

der Betriebe mit „anderer wirtschaftlicher Tätigkeit“ (ausgenommen Einzelhandel) und dem Anteil der Betriebe, die etwa 2 vH des Gesamtumsatzes

erzielten: Von wenigen Ausnahmen abgesehen ist der Anteil der „Minderbetriebe“ dort besonders hoch, wo der Anteil der Betriebe mit sonstiger wirtschaftlicher Tätigkeit ebenfalls hoch ist und umgekehrt. Es kann daher angenommen werden, daß handwerkliche „Minderbetriebe“ und Handwerksbetriebe mit „sonstiger wirtschaftlicher Tätigkeit“ (ausgenommen Einzelhandel) wenigstens teilweise identisch sind.

Geht man von der für den Einzelhandel getroffenen Unterstellung²² aus, daß bei Eliminierung von „Minderbetrieben“ Angebot und Nachfrage weiterhin auf bisherigem Preisniveau ausgeglichen werden und daher in dieser Höhe theoretisch eine Übersetzung vorliegt, so dürfte im Handwerk zumindest in Höhe der Betriebe mit „sonstiger wirtschaftlicher Tätigkeit“ (ausgenommen Einzelhandel) — das waren 1956 immerhin 17 vH aller Handwerksbetriebe, in den einzelnen Zweigen jedoch teilweise weit mehr — theoretisch eine Übersetzung vorgelegen haben.

In praxi sind die Betriebe aus den bereits erörterten Gründen²³ zwar nicht mit den unmittelbar „ausscheidungswürdigen“ Betrieben gleichzusetzen, indessen darf es als sicher gelten, daß ein erheblicher Teil dieser Betriebe laufend effektiv geschlossen wird (wegen Alter, Tod, Krankheit des Inhabers etc.) und in diesem Maße zur Fluktuation des Betriebsbestandes beiträgt. Demnach müßte in jüngerer Zeit der Anteil der Betriebe mit Nebentätigkeit (ausgenommen Einzelhandel) rückläufig sein. Nach den bisher vorliegenden Ergebnissen der Handwerkszählung von 1963²⁴ ist tatsächlich dieser Anteil von 17 vH (1956) auf 12,9 vH im Jahre 1963 zurückgegangen. Oder in absoluten Zahlen: 1956 gab es noch rund 130 000 Handwerksbetriebe mit Nebentätigkeiten (ausgenommen Einzelhandel), 1963 dagegen nur noch knapp 87 000. Der Rückgang um rund 43 000 Betriebe dieser Kategorie erklärt damit zu fast 42 vH den Verlust an Betrieben des gesamten Handwerks in dieser Zeit (Rückgang um rund 105 000 Betriebe von 1956 bis 1963).

3. Die Einkommenssituation

Als beachtliche Ursache der Häufigkeit, mit der „Minderbetriebe“ des Handwerks zur Fluktuation des Betriebsbestandes beitragen, kommt außer persönlichen Momenten (Alter, Tod) die Einkommenssituation in Betracht: Es kann vermutet werden, daß zahlreiche „Minderbetriebe“ des Handwerks unterdurchschnittliche Einkommen erzielen und deshalb aufgeben. Untersuchungen²⁵ zufolge erhielten noch 1955 36 vH aller Handwerksbetriebe ein Bruttojahreseinkommen bis höchstens 5 000 DM. Demgegenüber lag im gleichen

²² Vgl. S. 52 f.

²³ Vgl. S. 53.

²⁴ Vgl. „Wirtschaft und Statistik“, Jg. 1966, S. 572 ff. und Zahlenteil S. 591 ff.

²⁵ Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Die Einkommensschichtung in der Bundesrepublik. Berlin 1957, Tabellenteil: Tabellen 191 bis 198.

Jahr nach den Ergebnissen der amtlichen Statistik der auf das Jahr umgerechnete Bruttoverdienst der Industriearbeiter bei rd. 4 500 DM. Theoretisch hätte also 1955 mehr als ein Drittel der Betriebsinhaber im Handwerk ihre Betriebe ohne Einkommenseinbußen schließen können, wenn sie sich in abhängige Stellungen begeben hätten. Da dies offenbar nicht geschah, bleibt die Möglichkeit, daß sie ihr Einkommen aus dem Handwerksbetrieb als Zusatzeinkommen zu anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten betrachteten, abgesehen von den möglichen persönlichen und steuerlichen Präferenzen (Abschreibungsmöglichkeiten, „Betriebsausgaben“ etc.) der Selbständigkeit. Diese Vermutung wird insbesondere durch jüngere Sondererhebungen über den Einzelhandel²⁶ gestützt, wonach 1960 für mehr als 61 vH aller Inhaber von Einzelunternehmen des Einzelhandels mit Jahresumsätzen bis 20 000 DM (d. h. „Minderbetriebe“ im Sinne Seyfferts) die Unternehmen lediglich „Nebeneinkommensquellen“ waren. Es kann daher unterstellt werden, daß auch die „Minderbetriebe“ des Handwerks überwiegend zusätzliche Einkunftsquellen für ihre Inhaber sind.

Zu prüfen bleibt, ob die relativ niedrigen Zusatzeinkommen bei einem offenbar großen Teil „selbständiger“ Nebentätigkeits-Handwerker die Schließung derartiger Betriebe und somit die Fluktuation des Betriebsbestandes veranlassen. Hierzu fehlen allerdings exakte Daten; zur Prüfung dieser Frage wären insbesondere Daten über die Einkommen vor der Schließung der Betriebe von Interesse. Selbst die Insolvenzstatistik sagt hierüber jedoch nichts aus.

Einige Anhaltspunkte liefern die Löschungen in der Handwerksrolle. Repräsentative Untersuchungen für 1955 haben ergeben, daß damals etwa 80 vH aller Löschungen auf „persönliche“ Gründe (z. B. Alter, Tod) zurückzuführen waren, dagegen nur etwa 20 vH auf wirtschaftliche Ursachen²⁷. In jüngerer Zeit wächst offenbar die als „wirtschaftliche Gründe“ deklarierte Masse; jedenfalls entfielen 1960 bei einigen mit einer Stichprobenerhebung betrauten nordrhein-westfälischen Handwerkskammern im Durchschnitt rd. 31 vH der Löschungen auf „wirtschaftliche Gründe“ und 66 vH auf „persönliche Gründe“²⁸. Auch auf Bundesebene nehmen in jüngerer Zeit Löschungen aus „wirtschaftlichen Gründen“ zu²⁹.

Insgesamt dürften die auf „wirtschaftliche Gründe“ zurückgehenden Stilllegungen zu niedrig angegeben sein, da die Betriebsinhaber bei der Löschung in der Handwerksrolle häufig dann „persönliche Gründe“ angegeben haben dürften, wenn ein wirtschaftliches Versagen einzugestehen gewesen wäre.

²⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt, Handels- und Gaststättenzählung. (Fachserie F: Groß- und Einzelhandel, Gastgewerbe, Fremdenverkehr; Einzelveröffentlichungen.) Teil I: Einzelhandel, H. 1. Stuttgart und Mainz 1965.

²⁷ Vgl. Jahresbericht 1. April 1955 bis 31. März 1956 des Deutschen Handwerkskammertages. Bonn 1956, S. 252.

²⁸ Vgl. Das Handwerk im Lande Nordrhein-Westfalen. Ergebnisse der Handwerksstatistik 1960. Hrsg. vom Westdeutschen Handwerkskammertag. Düsseldorf 1961, S. 18.

²⁹ Vgl. W. Schünemann, Handwerksrolleneintragen und Löschungen 1960. „Deutsches Handwerksblatt“, Jg. 1961, S. 327.

Diese Vermutung stützt sich darauf, daß die 66 vH „persönliche Gründe“ (z. B. Alter, Krankheit, Tod, Übergang auf Erben), die 1960 für Nordrhein-Westfalen ermittelt wurden, im Widerspruch zu der Tatsache stehen, daß der für derartige Gründe infrage kommende Personenkreis – in der Hauptsache also Personen von 65 Jahren und älter – 1960 in zwei Stichproben-Handwerkskammerbezirken immerhin nur zu rd. 33 bzw. 37 vH an den gesamten Löschungen beteiligt war³⁰. Außerdem hatte (jedenfalls in Nordrhein-Westfalen) rund ein Drittel der geschlossenen Handwerksbetriebe weniger als 10 Jahre und fast ein Fünftel nicht einmal volle 4 Jahre bestanden³¹. Wird die Selbständigkeit nach so kurzer Zeit wieder aufgegeben, kommen nur in den wenigsten Fällen Tod, Alter oder Krankheit in Betracht, zumal die Eröffnung von Handwerksbetrieben zu mehr als 60 vH durch 39jährige und jüngere erfolgt³².

Aus alledem läßt sich mit großer Wahrscheinlichkeit folgern, daß die effektive Zahl der aus wirtschaftlichen Gründen stillgelegten Betriebe weitaus größer ist, als sich durch Stichprobenerhebungen ausmachen ließ. Da als „wirtschaftliche Gründe“ primär und unmittelbar nur zu geringe Einkommen oder sogar Verluste bzw. Unrentabilität in Frage kommen, sind diese Faktoren für die Fluktuation des handwerklichen Betriebsbestandes mitverantwortlich, d. h. zwischen der Häufigkeit von „Minderbetrieben“ des Handwerks, den Betrieben mit Nebentätigkeiten (ausgenommen Einzelhandel), deren niedrigen Einkommen und der Schließung dieser Betriebe besteht ein Zusammenhang.

II. Die Betriebsgröße als Auslesefaktor

1. Problemstellung

Es stellt sich die Frage, ob und warum die Größe eines handwerklichen Betriebes über seine Existenz im Wettbewerb entscheidet bzw. ob die Anforderungen an die Betriebsgröße die Selektion und damit die Differenzierung beschleunigen.

Die Größe eines Betriebes kann an verschiedenen Daten gemessen werden, wie Umsatz, Zahl der Beschäftigten, Art der Maschinenausrüstung, eingeräumte Bankkredite usw. Ein eindeutiges Maß hierfür gibt es nicht. Auch in der betriebswirtschaftlichen Theorie ist die Definition der Betriebsgröße bisher

³⁰ Vgl. Das Handwerk im Lande Nordrhein-Westfalen. Ergebnisse der Handwerksstatistik 1960, a.a.O., S. 17.

³¹ Vgl. Das Handwerk im Lande Nordrhein-Westfalen. Ergebnisse der Handwerksstatistik 1964. Hrsg. vom Westdeutschen Handwerkskammertag. Düsseldorf 1965, S. 41. – Die Zahlen beziehen sich auf die Aufbereitung der Löschungen des 2. Vierteljahres 1964 nach der Eintragungsdauer der Handwerksbetriebe in die Handwerksrolle.

³² Vgl. Das Handwerk im Lande Nordrhein-Westfalen. Ergebnisse der Handwerksstatistik 1962. Hrsg. vom Westdeutschen Handwerkskammertag. Düsseldorf 1963, S. 27.

problematisch geblieben³³. Gutenberg³⁴ schlägt daher mit Recht vor, den Begriff der Betriebsgröße bzw. ihrer Änderungen von Fall zu Fall zu betrachten, wodurch es möglich wird, ihn durch ein System von Anpassungsprozessen zu ersetzen. Ebenso entzieht sich der häufig gebrauchte Begriff der optimalen Betriebsgröße der exakten Definition³⁵. Es kommt darauf an, unter welchem Gesichtspunkt ein Betrieb optimal zu sein hat; die partiellen Optimalitäten (z. B. der Auftragszusammensetzung, der Kapitalhöhe, der Beschäftigtenstruktur etc.) spielen eine wichtige Rolle³⁶.

Für das Handwerk ist man allein aus statistischen Gründen gezwungen, die Betriebsgröße am Faktor Arbeit (Beschäftigte je Betrieb) zu messen, obwohl die vom technischen Fortschritt und Wettbewerb induzierte Faktorsubstitution den Aussagewert dieser Meßzahl im Zeit- und auch im interhandwerklichen Vergleich einschränkt. Würde man die ständige Substitution des Faktors Arbeit durch den Faktor Kapital eliminieren bzw. gesondert bewerten können, so ergäbe sich ein noch weit stärkerer Anstieg der Betriebsgröße als durch Anwendung der Meßzahl „Beschäftigte je Betrieb“³⁷: Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten je Handwerksbetrieb erhöhte sich von 3,3 (1931) über 4,8 (1956) auf 5,4 im Jahre 1963.

Andererseits behauptet sich der Kleinstbetrieb in einzelnen Handwerkszweigen bis in die jüngste Zeit³⁸ mit unterschiedlicher Intensität. Dies überrascht um so mehr, als nach der theoretischen Darstellung des Kostenverlaufs die Betriebsgröße allerwärts tendenziell zunimmt, was meistens mit dem günstigeren Stückkostenverlauf bzw. mit den Ersparnissen der größeren Betriebe („economies of large scale“) begründet wird. Diese Thesen übersehen indessen, daß die Betriebsgröße nur eine der Determinanten darstellt, die den Kostenverlauf und damit die Ertragsfähigkeit des Betriebes bestimmen³⁹. So ist für das Handwerk auf einen bemerkenswerten Zusammenhang zu verweisen: In den von der Nachfrage begünstigten Handwerksbereichen, z. B. im Bau-

³³ Vgl. E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 1: Die Produktion. (Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft. Hrsg. von W. Kunkel, H. Peters, E. Preisler.) 8./9. Aufl. Berlin - Göttingen - Heidelberg 1963, S. 306 f., Anm. 3.

³⁴ Ebenda.

³⁵ In der bekannten graphischen Darstellung der Produktionstheorie ist dies jene Betriebsgröße, in der die typische Ausbringung und das kurzfristige Betriebsoptimum in einem Punkt zusammenfallen; vgl. z. B. H. v. Stackelberg, a.a.O., S. 60 ff. — Ob in der Wirklichkeit dieses produktionstechnische Betriebsgrößenoptimum erreicht wird, ist aus Gründen der übermäßigen Inflexibilität dieser Großbetriebe umstritten; vgl. z. B. E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 1: Die Produktion, a.a.O., S. 319 ff., und J. M. Clark, Studies in the Economics of Overhead Costs. Chicago 1950, S. 118.

³⁶ Vgl. K. Laub, Die Maßstäbe zur wissenschaftlichen Erfassung der Optimalität der Betriebe. „Internationales Gewerbearchiv“, St. Gallen/Schweiz, Jg. 14 (1966), S. 125 ff.

³⁷ Vgl. auch S. 105 f.

³⁸ 1963 waren noch 74 vH der Damenschneider-, 68 vH der Schuhmacher- und 67 vH der Herrenschneiderbetriebe Einmannbetriebe. Im gesamten Handwerk gab es 1963 noch mehr als 200 000 Einmannbetriebe, das waren fast 30 vH des Betriebsbestandes; vgl. „Wirtschaft und Statistik“, Jg. 1966, S. 305 ff.

³⁹ Vgl. E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 1: Die Produktion, a.a.O., S. 231 und 313 ff.

haupt-, Installations- und Ausbaugewerbe, im Kraftfahrzeughandwerk und in verschiedenen Dienstleistungsgewerben (Friseur, Chemischreinigung, Wäscherei) ist die durchschnittliche Betriebsgröße zwischen 1949 und 1963 z. T. außerordentlich kräftig angewachsen, während wirtschaftlich stagnierende Zweige, z. B. Herrenschneider, Putzmacher, Schuhmacher, Sattler oder Müller, im gleichen Zeitraum sogar einen leichten Rückgang der durchschnittlichen Betriebsgröße verzeichneten. Die unterschiedliche Entwicklung hat ihre Ursache in der von der Nachfragekonstellation induzierten Anpassung: Während sich die erste Gruppe in der Nachkriegszeit einer rasch wachsenden Nachfrage gegenüber sah, die sie durch laufende Betriebsvergrößerungen bei gleichzeitiger Begünstigung durch die „economies of large scale“ befriedigte, mußten die Betriebe der anderen Gruppe aufgrund der stagnierenden oder gar rückläufigen Nachfrage bestrebt sein, vor allem Kosten in Form von Lohnaufwendungen zu vermeiden, d. h. hier setzte die Rückbildung zum Alleinmeister- und Kleinstbetrieb ein.

Welche weiteren Tendenzen zeichnen sich ab, denen sich die Handwerksbetriebe hinsichtlich ihrer Größe anpassen mußten oder noch müssen? In Anlehnung an Gutenberg⁴⁰ werden im folgenden die Änderungen der Betriebsgröße als Anpassungsprozesse verfolgt, deren wichtigste Stadien – soweit für Handwerksbetriebe relevant – dargestellt werden.

2. Der Einfluß der technischen Unteilbarkeit

Ein erheblicher Teil technischer Produktionsmittel (Kapitalgüter) ist so wenig teilbar, daß auch die kleinste verwendbare Einheit sehr hohe Investitionen erfordert oder nicht die gleichen günstigen Kostensituationen aufweist wie die größere Einheit. Auf die „Unteilbarkeit“ der Produktionsmittel (Investitionsgüter) wird insbesondere der Kostenvorteil der großbetrieblichen Produktion (economies of large scale) zurückgeführt⁴¹. Allerdings ist diese These umstritten, da einige Autoren die Unteilbarkeit nicht auf die sinkenden Stückkosten bei verbesserter Kapazitätsauslastung, sondern auf die Kostenvorteile aufgrund wachsender Betriebsgröße bezogen sehen möchten⁴²; für die Untersuchung der Mechanisierungsmöglichkeiten im Handwerk ist dieser Unterschied ohne Bedeutung, da in jedem Fall ein gewisser Kostenvorteil aufgrund der „Unteilbarkeit“ zugestanden werden muß.

⁴⁰ Vgl. S. 57 f.

⁴¹ Vgl. beispielsweise J. Robinson, a.a.O., S. 334.

⁴² Vgl. z. B. E. H. Chamberlin, Proportionality, Divisibility and Economies of Scale, „The Quarterly Journal of Economics“, Vol. 62 (1948), S. 229 ff., und E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 1: Die Produktion, a.a.O., S. 315 ff. – Genau genommen unterscheidet man bei Größenersparnissen (economies of large scale) die Ersparnisse für die einzelne Produktionseinheit („internal economies“) und eines ganzen Gewerbezweiges („external economies“); die „internal economies of scale“ können noch aufgeteilt werden in Ersparnisse des Großbetriebs („economies of large plants“) und solche der Großunternehmung („economies of large firms“). Eine ausführliche Diskussion dieser Zusammenhänge findet sich beispielsweise bei K. Dorner, a.a.O., S. 273 ff.

Entscheidend ist die Tatsache, daß auch im Handwerk bestimmte Stufen der Mechanisierung erst von einer bestimmten Betriebsgröße an realisierbar sind. Wird diese Betriebsgröße nicht erreicht, können die mit einem bestimmten Mechanisierungsgrad zusammenhängenden Produktionsvorteile, vor allem die der Arbeitsteilung, nicht wahrgenommen werden, wie umgekehrt eine bestimmte Betriebsgröße Voraussetzung für eine Arbeitsteilung ist. So ist man z. B. im Tischlerhandwerk bestrebt, nach dem sog. Taktverfahren zu arbeiten. Beispielsweise die Fensterherstellung wird zerlegt in Maschinenarbeit, Bankarbeit und Arbeiten „am Bau“. Naturgemäß setzt diese Arbeitsteilung die Grenze für eine Mindestbetriebsgröße weit höher als bei herkömmlicher Fertigungsweise, und auch die hierzu erforderlichen Spezialmaschinen sind nicht nur aufwendiger, sondern verlangen infolge der Fixkostenbelastung eine mehr oder minder ständige Auslastung, die am ehesten durch eine arbeitsteilige Fertigung erreicht werden kann. Ähnliche Probleme der arbeitsteiligen Fertigung gibt es im Herrensneiderhandwerk, bei den Schuhmachern, bei den Fleischern und Bäckern sowie Konditoren: Von einer bestimmten Betriebsgröße an lohnt im Herrensneiderhandwerk die Gruppenarbeit (mit entsprechender Maschinenausrüstung), im Schuhmacherhandwerk verlangt die arbeitsteilige Schuhreparatur (unter Einsatz modernster halb-automatischer Maschinen) und im Bäcker- und Konditorenhandwerk die „Produktion nach Sorten“ eine Mindestzahl an Beschäftigten.

Das Problem der sog. technischen Unteilbarkeit vieler Kapitalgüter ist allerdings in jüngerer Zeit auf manchen Gebieten leichter zu umgehen, da ihre Anschaffung durch eine zeitlich begrenzte Miete⁴³ ersetzt werden kann; hieraus ist ein neuer Wirtschaftszweig (Leasing-Unternehmen) entstanden, der sich ausschließlich mit der zeitlich begrenzten Vermietung bzw. Verpachtung von Investitionsgütern befaßt. Außer beispielsweise Einzelmaschinen und Fahrzeugen werden in zunehmendem Maße komplette Fertigungsanlagen als Leasing-Güter angeboten. Im westdeutschen Handwerk ist das Leasing von Kapitalgütern bisher unbedeutend geblieben, zumal die Leasing-Unternehmen ihr „Sortiment“ bisher fast ausschließlich auf den Bedarf industrieller Großbetriebe ausrichteten. Nur im Bauhauptgewerbe, in dem Industrie- und Handwerksbetriebe ohnehin mehr als in anderen Gewerbebereichen nach formalen Gesichtspunkten unterschieden werden, hat sich die zeitlich begrenzte Miete von einzelnen Baumaschinen durchgesetzt. Ansonsten wurde die Leasing-Idee für das Handwerk nur von einigen Genossenschaften des Handwerks wahrgenommen, wobei offenbar die Fleischergenossenschaften, die ihren Mitgliedern Maschinen und sonstige Anlagen (sog. Reife- und Klimaanlage für die Dauerwarenherstellung) zur zeitlich begrenzten Benutzung überlassen, die stärkste Initiative entfaltet haben⁴⁴.

⁴³ Den Vorschlag der Überwindung der sog. technischen Unteilbarkeit durch eine zeitlich begrenzte Miete findet man im übrigen schon bei E. H. Chamberlin, a.a.O., S. 229 ff.

⁴⁴ Vgl. A. Schlaghecken, Entwicklung und Struktur der Einkaufsgenossenschaften des Handwerks. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 16 (1965), S. 210 ff. —

3. Die Investitionsentscheidungen der Wettbewerber und ihr Einfluß auf die Betriebsgröße

Wenn die Änderungen der Betriebsgrößen als Anpassungsprozesse definiert werden⁴⁵, dann beeinflussen die von konkurrierenden Wirtschaftsbereichen (oder Betrieben) vorgenommenen Investitionen (Kapazitäts- oder Betriebs-erweiterungen) die entsprechenden Entscheidungen in einem betroffenen Wirtschaftszweig, d. h. die letztgenannten passen sich durch eigene Investitionen an, zumal die Investitionen in den konkurrierenden Bereichen deren betriebs-technische Elastizität und deren Produktion verbessern, wie das fast immer bei neuen Investitionen der Fall ist⁴⁶. Mit Recht verweist Gutenberg⁴⁷ darauf, daß Anpassungsentscheidungen dieser Art auch wesentlich davon abhängen, wie der einzelne Betrieb die Marktsituation, d. h. die lang- und kurzfristigen Erwartungen beurteilt. Das bedeutet, daß den Anpassungsinvestitionen keine Automatik innewohnt; vielmehr müssen demnach der Zwangscharakter (Absinken in ungünstige Kostenpositionen infolge der durch Neuinvestitionen bei Konkurrenten ausgelösten Größenersparnisse) und günstig beurteilte Erwartungen zusammenfallen.

In praxi dürfte sich allerdings nur in wenigen Fällen die Möglichkeit für einen Betrieb bieten, die kostentheoretische Effizienz der Investitionen seines Wettbewerbers zu überprüfen; vielmehr wird man in Wirklichkeit davon ausgehen müssen, daß sich nicht nur einzelne Betriebe, sondern der überwiegende Teil eines ganzen Wirtschaftszweiges mehr gefühlsmäßig als aus rationalen Erwägungen den „Vorbildern“ (den Wettbewerbern) anpaßt. Das ist für einzelne Bereiche des Handwerks eindeutig zu verfolgen.

Ein besonderes Beispiel bietet die Entwicklung im Nahrungsmittelhandwerk. Speziell im Backgewerbe konnte durch mannigfache technische Änderungen die sonst übliche lange Nachtbackzeit verkürzt werden; richtungsweisend war hierin die Brotindustrie, die sich noch 1950 in ihrer technischen Ausrüstung kaum von den handwerklichen Bäckerbetrieben unterschied. Bereits 1955 war jedoch in der Brotindustrie durch Einsatz modernster technischer Aggregate (z. B. Netzbandöfen, Nachtbackautomaten, Verpackungsmaschinen) der Übergang zu fließbandähnlicher Produktion vollzogen; hier mußten die Handwerksbetriebe – wenn auch mit kleineren Aggregaten – sehr schnell nachziehen, nicht zuletzt unter dem Druck des angespannten Arbeitsmarktes. Ähnlich verlief die Entwicklung im Fleischerhandwerk: Nachdem die Fleischwarenindustrie nach und nach modernste Aggregate (hochtourige Maschinen,

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Konjunkturberichte über das Handwerk, Essen, Jg. 13 (1966), S. 41.

⁴⁵ Vgl. S. 57 f.

⁴⁶ Vgl. z. B. E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 1: Die Produktion, a.a.O., S. 330 ff.

⁴⁷ Ebenda, S. 323 ff.

Halbautomaten für die Wurstwarenherstellung) in Betrieb genommen hatte, zogen die Fleischerbetriebe nach. Auch die handwerklichen Mühlen- und Brauerbetriebe standen unter dem Druck, den „Vorbildern“ ihrer industriellen Wettbewerber nachzueifern oder aus dem Wettbewerb auszuschneiden⁴⁸. Hinzu kommt, daß seit etwa der Mitte der 50er Jahre im Fleischer- und Bäckerhandwerk infolge der Aufnahme und Intensivierung des Frischfleischverkaufs durch den institutionellen Lebensmittelhandel und aufgrund des Trends der Konsumenten zum „Einkauf unter einem Dach“ eine ständige Anpassung der Ladengeschäfte und -ausstattungen an moderne Erfordernisse erfolgte; Ladengröße und Darbietungsart im Lebensmitteleinzelhandel waren dabei für die Handwerksbetriebe die „Vorbilder“. Investitionen dieser Dimension, bei denen wesentliche Teile der bisherigen Produktionsfaktoren vollkommen ausgetauscht werden, waren – nicht zuletzt hinsichtlich der „technischen Unteilbarkeit“ der Kapitalgüter – nur Handwerksbetrieben von bestimmten Betriebsgrößen an möglich. Diese Betriebe wurden gleichzeitig noch größer als vorher, da neue Aggregate infolge der durch den technischen Fortschritt bedingten Produktivitätssteigerung gleichzeitig fast immer die Ausbringung der Betriebe erhöhen. Kleinere Betriebe, die nicht zu Anpassungsinvestitionen in der Lage sind, scheiden aufgrund der immer mehr veraltenden Produktionsapparatur aus dem Wettbewerb aus und tragen somit zur Fluktuation wie auch zur Auslese und Differenzierung gleichermaßen bei.

4. Der Einfluß von Marktform und Verhaltensweise

Schließlich haben auch andere Zusammenhänge auf die Veränderungen der Betriebsgröße von Handwerksbetrieben und auf die Auslese des handwerklichen Betriebsbestandes noch wesentliche Auswirkungen: Verhaltensweise und Marktform (im Sinne von v. Stackelberg⁴⁹). Gemeint ist hier die Tatsache, daß in einigen Wirtschaftsbereichen die Marktpartner des Handwerks die Handwerksbetriebe zu Anpassungsprozessen zwingen; dabei bleibt es fraglich, ob die Handwerksbetriebe ohne „Zwang“ ebenso gehandelt hätten. Des weiteren sei dahingestellt, ob sie mit oder ohne „Zwang“ die sog. optimale Betriebsgröße – ein in der Wirklichkeit nicht feststehender Begriff – erreicht haben. Theoretisch werden Unternehmer nur in der Marktform der vollständigen Konkurrenz zur Realisierung der (theoretischen) optimalen Betriebsgröße gezwungen; ob der Fall der vollständigen Konkurrenz in modernen Wirtschaftssystemen überhaupt vorkommt, ist umstritten⁵⁰.

⁴⁸ Vgl. ausführliche Darstellung bei A. Schlaghecken, Nahrungsmittelhandwerk und Nahrungsmittelindustrie – Wettbewerber und Partner, a.a.O.

⁴⁹ Vgl. H. von Stackelberg, a.a.O., S. 221.

⁵⁰ Beispielsweise ist sie nach Gutenberg ein modelltheoretischer Grenzfall mit hypothetischem Charakter (vgl. E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 1: Die Produktion, a.a.O., S. 343). Andere Autoren sind der Ansicht, daß sie in modernen Industriewirtschaften nur sehr selten anzutreffen sei. (Vgl. K. Dorner, a.a.O., S. 296.) Andererseits ist sie nach E. Schneider nicht ohne Wirklichkeitwert; an Börsen und anderen „organisierten Märkten“ seien die Bedingungen vollkommen oder annähernd erfüllt (vgl. E. Schneider, a.a.O., S. 71).

Untersucht man die Einflußnahmen anderer Wirtschaftspartner auf die Betriebsgrößen in einzelnen Handwerkszweigen insbesondere in der Nachkriegszeit, so ergibt sich: Verschiedene Industriezweige (z. B. Büromaschinen-, Fahrzeug-, Elektrogeräte-, Rundfunk- und Fernsehgerätehersteller) bedienten sich in wachsendem Umfang beim Absatz ihrer Produkte der einschlägigen Handwerkszweige, da diese technischen Güter ständig komplizierter wurden und laufender Reparatur- bzw. Wartungsleistungen bedürfen. Zu diesen Dienstleistungen sind aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen seit 1953 (Handwerksordnung) nur Handwerksbetriebe zugelassen⁵¹. Andererseits bestimmen die industriellen Hersteller der Güter häufig durch das sog. Vertragswerkstättensystem, welche Werkstätten Reparaturen und Wartungen vornehmen dürfen; führen beispielsweise nicht durch Vertrag an den Hersteller gebundene Werkstätten Arbeiten durch, so können die Hersteller die zugesicherten Garantieleistungen ablehnen. Das bedeutet, daß die Konkurrenz beschränkt ist, da neue Anbieter derartiger Leistungen nur unter bestimmten Bedingungen in das Netz vorhandener Konkurrenzbeziehungen eindringen können – eine Feststellung, die „für die Analyse des Ablaufs von Wirtschaftsprozessen von großer Wichtigkeit“⁵² ist.

Dabei ist an dieser Stelle weniger die vom Verhalten der industriellen Hersteller induzierte wirtschaftliche Abhängigkeit⁵³ von Interesse, sondern die technische Abhängigkeit, in die zahlreiche Handwerksbetriebe infolge der Spezialisierung auf den Vertrieb und die Wartung bestimmter Industrieerzeugnisse gerieten⁵⁴. Denn vielfach bestimmen die industriellen Hersteller über die Festlegung der Handelsspannen, der Endverkaufspreise und Reparaturpreise und -zeiten hinaus heute Ausmaß und Art der Investitionen der Handwerksbetriebe. Besonders deutlich läßt sich das im Kraftfahrzeughandwerk verfolgen: Renommierete Hersteller gingen dazu über, Verkauf und Reparatur ihrer Fabrikate von der Mindestausstattung der Werkstatt und Verkaufsräume, den zu haltenden Lagervorräten und dem Jahres-Mindestumsatz abhängig zu machen; teilweise werden bis ins Detail gehende Anforderungen gestellt, die für die Disposition des Betriebsinhabers im Rahmen einer unabhängigen Betriebspolitik kaum Spielraum lassen. Investitionshöhe und -ort unterliegen nur noch zu einem geringen Teil seiner Entscheidung⁵⁵.

⁵¹ Dabel ist es unerheblich, daß nach außen hin z. B. auch Handelsbetriebe derartige Leistungen erbringen, denn die Handwerksordnung sieht vor (z. B. §§ 2 und 3 der HO von 1965), daß derartige Leistungen nur von sog. handwerklichen Nebenbetrieben des Handels erbracht werden dürfen, deren Leiter ebenfalls den sog. Befähigungsnachweis (Meisterprüfung) für das entsprechende Handwerk vorweisen muß.

⁵² Vgl. E. Schneider, a.a.O., S. 76.

⁵³ Vgl. S. 76 ff.

⁵⁴ Vgl. H. Piest, Der Einfluß der Technik auf das Handwerk. „Deutsches Handwerksblatt“, Jg. 5 (1953), S. 336. – Hieran zeigt sich im übrigen eine von den Befürwortern des Befähigungsnachweises kaum beabsichtigte und erwartete Nebenwirkung der Handwerksordnung.

⁵⁵ Vgl. Th. Beckermann, Handwerkshandel und Einzelhandel mit technischen Gütern, a.a.O., S. 20 ff. – A. Schüller, a.a.O., S. 162 ff.

Die benötigten Investitionsmittel sind so hoch, daß Kleinbetriebe hieran nicht partizipieren können und hierdurch bereits eine Auslese getroffen wird. So hatten beispielsweise kleinere Werkstattbetriebe des Kraftfahrzeughandwerks und Gebrauchtwagenhändler, die sich bei den Kraftfahrzeugherstellern um einen sog. Händlervertrag bemühten, der sie als Vertragshändler für ein bestimmtes Fabrikat ausweisen würde, wegen der von den Herstellerwerken geforderten Finanzmittel häufig keinen Erfolg⁵⁶.

Auch auf anderen Elementarmärkten für Handwerksleistungen prägt die jeweils dominierende Marktform das Verhalten der Marktpartner und induziert damit eine allmähliche Auslese im handwerklichen Betriebsbestand: Beispielsweise ist die Kapazität (i. S. von Betriebsgröße) eines Handwerksbetriebes häufig Voraussetzung dafür, überhaupt Aufträge zu erhalten. Besonders ausgeprägt ist die Koppelung von Kapazität und Auftragsvergabe im Bauhauptgewerbe, wo die Betriebe – besonders um Aufträge der öffentlichen Hand zu erhalten – nur durch ständig stärkere Maschinenausstattung, die fast immer eine Betriebsvergrößerung beinhaltet, konkurrenzfähig bleiben können⁵⁷. Auch in den auf Vor- und Zulieferleistungen eingestellten Handwerkszweigen, wie Maschinenbauern, Werkzeugmachern, Feinmechanikern, wird bei der Vergabe von produktionstechnisch günstigen und wirtschaftlich erfolgreichen Lohnaufträgen häufig das Vorhandensein bestimmter Maschinen bzw. Kapazitäten zur Bedingung gemacht.

5. Die Filialgründungen

Die traditionelle Vorstellung von der Personalstruktur eines Handwerksbetriebes (Meister, Geselle und Lehrling) läßt zumindest im Bereich der Produktion mehrere Betriebsstätten unter Leitung des gleichen Inhabers nicht zu. Selbst die jüngere Literatur zählt die Mitwirkung des Betriebsinhabers am Produktionsprozeß als besonderes Merkmal des Handwerksbetriebes auf⁵⁸. Demnach wäre der Filialbetrieb, wie er insbesondere im institutionellen Einzelhandel, aber auch in der industriellen Produktion (sog. Zweigwerke, Tochtergesellschaften etc.) üblich ist, mit der handwerklichen Wirtschaftsweise nicht zu vereinbaren.

Dennoch haben in der Nachkriegszeit die Filialgründungen durch Handwerksbetriebe ein bedeutungsvolles Ausmaß angenommen⁵⁹, wenn auch nur verhältnismäßig wenige Zweige eine derartige Erweiterung ihrer Betriebskapazität vornahmen. Das quantitative Ausmaß läßt sich neuerdings aus den

⁵⁶ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Konjunkturberichte über das Handwerk, Essen, Jg. 11 (1964), S. 54.

⁵⁷ Vgl. E. von Lucadou, Struktur und Probleme des Bauhauptgewerbes. Wiesbaden und Berlin 1960, S. 75 ff.

⁵⁸ So beispielsweise K. Röhle, Betriebswirtschaftslehre des Handwerks. Sonderdruck aus „Die Handelshochschule“, Wiesbaden 1952, S. 4. — W. Wernet, Das gewerblich-kleinbetriebliche Element im modernen Industrialismus. „Schmollers Jahrbuch“, Jg. 74 (1954), S. 641 ff.

⁵⁹ Vgl. Th. Beckermann, Auslese . . . , a.a.O., S. 59.

Ergebnissen⁶⁰ der Handwerkszählung 1963 ermitteln; danach verfügten 1963 knapp 20 000 Handwerksbetriebe (= 3 vH aller Betriebe) über rund 29 500 Zweigniederlassungen. Demgegenüber ist es überraschend, daß (1960) nur rund 11 600 Unternehmen des Einzelhandels (ohne Warenhäuser, Versandhandel, Konsumgenossenschaften) mit Zweigniederlassungen verbunden waren⁶¹, wenn auch die Zahl der Zweigniederlassungen im Einzelhandel weit über diejenige des Handwerks hinaus geht. Das bedeutet, daß im Handwerk zumindest die grundsätzliche Erwägung zur Angliederung von Filialbetrieben absolut und auch relativ häufiger vorkommt als im Einzelhandel, obwohl — wie oben dargelegt — der Filialbetrieb angeblich dem Handwerk wesensfremd ist.

Aus dem statistischen Material und der laufenden Beobachtung der konjunkturellen Entwicklung lassen sich im Handwerk im wesentlichen 3 Kategorien von Filialgründungen unterscheiden:

- a) Die Filialgründungen zwecks Erweiterung der eigentlichen Produktions- bzw. Reparaturkapazität. So haben die Friseure vor allen Dingen in den Großstädten, insbesondere in Nordrhein-Westfalen, in der Hauptsache Damensalons als Filialen des Hauptbetriebes eingerichtet. Ein Trend zum Werkstatt-Filialbetrieb machte sich in den vergangenen Jahren ebenfalls bei den Kraftfahrzeugwerkstätten und Landmaschinenmechanikern bemerkbar.
- b) Zur zweiten Gruppe zählen solche Zweige, bei denen in der Hauptsache der Absatzsektor durch die Gründung von reinen Ladengeschäften bzw. Verkaufsniederlassungen erweitert wurde. Hier ist wieder das Kraftfahrzeughandwerk anzuführen, das seit Mitte der 50er Jahre neben der Eröffnung von Werkstattfilialen die Errichtung von zentral gelegenen Verkaufs- und Ausstellungsläden betreibt. Zu nennen sind ferner die Ladeneröffnungen von Elektrofach- sowie Haushalts- und Eisenwarengeschäften durch die Elektroinstallateure bzw. Radio- und Fernsehtechniker in den typischen Einzelhandels- und Einkaufsvierteln der Städte. Schließlich sind die handwerklichen Brauereien anzuführen, die nach dem Kriege sog. Eigenwirtschaften (im Gegensatz zu Vertragswirtschaften) errichteten, in denen sie ihren Bierausstoß absetzen⁶². Weniger erfolgreich waren dagegen die Bemühungen der Bäcker und Fleischer um die Errichtung von Verkaufsfilialen, wenn sie auch 1963 mit 4 500 (Bäcker) bzw. 6 400 (Fleischer) über die meisten Verkaufsfilialen aller Handwerkszweige verfügten⁶³. Insbesondere in neuen Siedlungen bzw. Trabantenstädten, die wegen des täglichen Bedarfs begehrte Standorte sind, haben diese Handwerksbetrie-

⁶⁰ Vgl. „Wirtschaft und Statistik“, Jg. 1967, Zahlenteil S. 164.

⁶¹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Handels- und Gaststättenzählung 1960, a.a.O., Teil I: Einzelhandel, H. 2, S. 41.

⁶² Vgl. A. Schlaghecken, Nahrungsmittelhandwerk und Nahrungsmittelindustrie — Wettbewerber und Partner, a.a.O., S. 55 ff.

⁶³ Vgl. „Wirtschaft und Statistik“, Jg. 1967, Zahlenteil S. 164.

be selbst bis in die jüngste Zeit alles in allem geringe Chancen: Im Wettbewerb mit den ebenfalls interessierten Filialunternehmen des Lebensmittelhandels gewannen meistens die letzteren, da außer der finanziellen Überlegenheit die „Verflechtungen“ dieser Unternehmen mit den Trägern der neuen Siedlungen ausschlaggebend sind⁶⁴.

- c) In die dritte Gruppe der Filialgründungen sind solche Zweige einzubeziehen, die nicht durch direkte Eröffnung von weiteren Betrieben ihre ursprüngliche Kapazität erweiterten; vielmehr geschah dies durch die Darlehens-Vergabe in Verbindung mit einem Lieferungsvertrag für eigene Produkte oder durch Sicherung eines Annahme- und Ausgabestellennetzes. Insoweit darf man diese Fälle als unechte oder Filialgründungen im weiteren Sinne bezeichnen. Auch diese Art der Kapazitätsausdehnung war nach dem Kriege im wesentlichen auf wenige Handwerkszweige beschränkt. Zu nennen sind die Wäscher und Chemischreiniger, die sich fast ausnahmslos ein mehr oder weniger verzweigtes Annahme- bzw. Ausgabestellennetz aufgebaut haben. Sodann ist wieder das Brauerhandwerk anzuführen, das sich infolge des Wettbewerbs mit der Brauindustrie zu erheblichen Darlehensaktionen zwecks Gewinnung von vertraglichen Abnehmern (Gaststätten) gezwungen sah; zwischen 1949 und 1956 wuchs im Brauerhandwerk sogar die Darlehens- bzw. Hypothekenvergabe schneller als der Ausstoß⁶⁵. Zu nennen ist ferner die Anlehnung von Reparatur-Schneidern an das Annahmestellennetz der Chemisch-Reiniger bzw. Wäscher; die Reinigungsgewerbe sammeln die reparatur- und änderungsbedürftigen Kleidungsstücke⁶⁶. Schließlich sind die Schuhmacher zu erwähnen, die vor allem in den Landbezirken die durch Tod, Überalterung oder aus sonstigen Gründen verwaisten ehemaligen Schuhmacherbetriebe als „Sammelstellen“ für zentral durchgeführte Reparaturarbeiten benutzen.

III. Die Anpassung an die industrielle Produktionsweise

1. Produktion für den anonymen Markt

Vom Tätigkeitsfeld des Handwerks herrschen vielfach noch Vorstellungen, die in dieser generalisierenden Form den heutigen Verhältnissen nicht mehr gerecht werden. Am meisten verbreitet ist eine Begriffsbildung der *Rencontres de St. Gall* 1949, wonach sich das Handwerk auf Befriedigung individualisierter

⁶⁴ Vgl. Th. Beckermann, Die Eingliederung von Handwerks- und Einzelhandelsbetrieben in neue Wohngebiete. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 9.) Essen 1955, S. 41. — Derselbe, Existenzbedingungen und Standort der Handwerksbetriebe. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 12 (1961), S. 141 ff.

⁶⁵ Vgl. A. Schlaghecken, Nahrungsmittelhandwerk und Nahrungsmittelindustrie — Wettbewerber und Partner, a.a.O., S. 57.

⁶⁶ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Die Konjunktorentwicklung des Handwerks. Jg. 8 (1961), S. 56.

Bedürfnisse konzentriere⁶⁷, während sich die Industrie u. a. der „Massenproduktion“ widme⁶⁸.

Diese Definition des handwerklichen Tätigkeitsfeldes durch die Antithese Individualbedürfnis — Massenprodukt kann nicht befriedigen. Es wurde schon an anderer Stelle⁶⁹ dargelegt, daß die Wirkung des sog. individuellen Bedarfs für das Handwerk bis in die jüngere Zeit überschätzt worden ist. Denn aus der unbestrittenen Differenzierung der Bedürfnisse kann nicht gefolgert werden, daß die Befriedigung des Bedarfs ebenfalls durch eine individuelle Angebotsstruktur — z. B. durch handwerkliche Einzelproduktion — erfolgt. Auch ein individuelles „Massenprodukt“ kann zur Befriedigung eines individuellen Bedürfnisses verwendet werden; denn gerade aufgrund der Differenzierung der Nachfrage — die allerdings häufig erst durch Werbeaktionen der Industrie eingeleitet wurde — mußten industrielle Hersteller in der Nachkriegszeit häufiger als früher neue Modelle auf den Markt bringen, wobei die Artikelzahl des gleichen Grundmodells durch Änderung von Linienführung, Farbe, Form etc. fast beliebig ausgedehnt werden konnte. Alle diese Güter blieben ein „Massenprodukt“ der industriellen Serienfertigung, wenn sich auch die Auflagen der Serien verkleinerten⁷⁰; auf diese Weise vermochte die Industrie besonders im Bereich des Kleidungs-, Wohn- und Kulturbedarfs sowohl die Differenzierung (individuelle Bedürfnisse) als auch das quantitative Wachstum der Nachfrage mit Erfolg zu nutzen⁷¹.

Als andere Charakteristika des Handwerks gelten die Lokalität⁷² (d. h. die Produktion wird auf einem räumlich eng begrenzten Markt abgesetzt) und die Produktion für bekannte Kunden, während die Industrie hauptsächlich unter Einschaltung des Handels für den Markt produziere⁷³. Diese Definitionen lehnen sich offenbar noch immer an die Ansichten des Vereins für Socialpolitik des Jahres 1897 an, der insbesondere auf seiner Jubiläumstagung zu Köln unter anderem die wachsende Bedeutung der industriellen Fertigung für einen „anonymen Markt“ mit der „Kundenproduktion“ des Handwerks verglich und die zukünftigen Chancen des Handwerks gering einschätzte⁷⁴.

Außer Voigt⁷⁵, der die Lokalität als Charakteristikum nicht gelten läßt, tritt insbesondere Röble⁷⁶ dem Begriff der Kundenproduktion des Handwerks und

⁶⁷ Zitiert in Art. Handwerk (E. Tuchtfeldt). Staatslexikon, a.a.O., Sp. 1208.

⁶⁸ Vgl. Art. Handwerk (F. Voigt). Handwörterb. d. Sozialwissensch., a.a.O., S. 28.

⁶⁹ Vgl. S. 18 ff.

⁷⁰ Vgl. S. 70 ff.

⁷¹ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk — gestern und heute, a.a.O., S. 111.

⁷² Nach W. Wernet, zitiert in Art. Handwerk (E. Tuchtfeldt). Staatslexikon, a.a.O., Sp. 1208.

⁷³ Vgl. Kap. Industriepolitik (W. Herrmann). Handb. d. Wirtschaftswissenschaften. Hrsg. von K. Hax und Th. Wessels. Bd. 2 (Volkswirtschaft), Köln und Opladen 1959, S. 1160.

⁷⁴ Vgl. W. Potthoff, Die Prognose des Vereins für Socialpolitik über die Lebensfähigkeit des Handwerks (1897) und die tatsächliche Entwicklung bis zur Gegenwart. Bonner Dissertation 1951, ohne Seitennummerierung.

⁷⁵ Art. Handwerk (F. Voigt). Handwörterb. der Sozialwissensch., a.a.O., S. 24.

⁷⁶ Art. Handwerksbetrieb (K. Röble). Handwörterb. d. Sozialwissensch., a.a.O., Bd. 5 (1956), S. 49.

der lokalen Begrenzung entgegen. Beckermann⁷⁷ hat diese Definition vor allem an Hand einer Reihe von Beispielen widerlegt und weist insbesondere auf die Anfänge der Technik als Ursache der Entwicklung hin, die allerdings erst in den 20er und 30er Jahren dieses Jahrhunderts offenbar geworden seien.

Einige Handwerkszweige arbeiten noch heute fast vollständig „auf Bestellung“ und befriedigen damit Individualbedürfnisse im strengsten Sinne; ferner sind einige Zweige fast ausschließlich für den lokalen Markt tätig. Auf der anderen Seite ist jedoch die relative Bedeutung der individuellen Leistungen des Handwerks zweifellos gegenüber der Vorkriegszeit zurückgegangen⁷⁸. Zu den Leistungen des Handwerks, die heute noch individuell, lokal begrenzt und (oder) Auftragsproduktion sind, rechnen der Natur der Sache nach die Erstellung von Bauten, die Installations-, Montage- und Kundendienstleistungen sowie die meisten Dienstleistungen (Körper- und Gesundheitspflege, Gebäudereinigung, fotografische Leistungen); indessen darf nicht unberücksichtigt bleiben, daß auch die Industrie von altersher Leistungen erbringt, die zumindest dem Individualitäts- und Auftragsprinzip genügen. Zu nennen sind hier beispielsweise Großbauwerke aller Art, Brücken- und Schiffbauten, Großmaschinen aller Art sowie generell komplette Industrieausrüstungen. Insgesamt überwiegt freilich bei der Industrie die Produktion für den „anonymen Markt“: die Produktion richtet sich nicht unmittelbar nach dem einzelnen Auftragseingang. Auch eine Reihe von Handwerkszweigen hat in der Nachkriegszeit die Produktion für den anonymen Markt aufgenommen oder verstärkt. Dabei sind die Anfänge derartiger Umstellungen nicht immer genau zurückzuverfolgen; grundsätzlich kann man davon ausgehen, daß sich die Einschaltung des überwiegenden Teiles der Handwerkswirtschaft in die Rüstungs- und Kriegsproduktion als Impuls ausgewirkt hat. Infolge der Verflechtungen mit der Rüstungsindustrie wurden an die Handwerksbetriebe besonders hohe Anforderungen hinsichtlich Ideenentfaltung, Organisationsvermögen und Neuentwicklungen gestellt. Nach Normalisierung der wirtschaftlichen Verhältnisse waren viele Betriebsinhaber gezwungen, die – inzwischen abgewandelte – Produktion in eigener Regie auf dem Markt abzusetzen⁷⁹. Hierbei leistete der Nachholbedarf aller Wirtschaftsbereiche eine hoch zu bewertende Hilfestellung.

Ferner ist zu berücksichtigen, daß der Wandel des Bedarfs und der Produktionsstruktur die Produktion auf Vorrat begünstigte. Ein Beispiel bietet das Nahrungsmittelhandwerk: Hier wird zwar schon von altersher für einen unbekannten Markt (im strengen Sinne) produziert, in jüngerer Zeit differenzier-

⁷⁷ Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 25 ff. – Derselbe, Wandlungsfähiges Handwerk. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 11 (1960), S. 235 ff.

⁷⁸ Vgl. Th. Beckermann, Wandlungsfähiges Handwerk, a.a.O., S. 242.

⁷⁹ Auch vor dem letzten Krieg haben derartige Betriebe die eigenständige Marktbeschickung betrieben, jedoch war der Umfang alles in allem relativ bescheiden und – im Verhältnis zum Gesamtumsatz der einzelnen Betriebe – meist unbedeutend.

ten sich jedoch die Produktions- und Absatzverhältnisse. So haben sich die handwerklichen Brauereien teilweise stärker als die Industrie in der Flaschenbierabfüllung engagiert, Fleischerbetriebe sind mehr und mehr zur Herstellung von Konserven, Feinkost und „campingfähigen“ Artikeln übergegangen, die außer über den eigenen Laden mit Hilfe der Fleischer-Genossenschaften auch in anderen Fleischerläden abgesetzt werden; die handwerklichen Mühlen mußten sich – soweit ihnen überhaupt die Brotgetreideverarbeitung verblieben ist – infolge des Einbruchs der Mühlenindustrie in ihre Märkte deren Produktions- und Absatzmethoden zu eigen machen, und schließlich sind auch die Herstellung von Dauerbrot und die Schnittbrotabpackung seitens der Bäckereien als eine typische Produktion „auf Vorrat“ anzusehen⁸⁰.

Wesentlich deutlicher und augenscheinlicher ist das Ausmaß der Produktion für den anonymen Markt bei anderen Handwerkszweigen hervorgetreten. Es lassen sich im wesentlichen 2 Kategorien bilden. In folgenden Handwerkszweigen besteht derzeit das Umsatzvolumen der Betriebe überwiegend oder vollkommen aus der Produktion für den anonymen Markt:

- Möbeltischler
- Schmiede mit Schwerpunkt Fahrzeugbau
- Schlosser mit Schwerpunkt Waagenbau
- Musikinstrumentenherstellung (ausgenommen Orgelbau)
- Geräteklempterei
- Elektromechaniker
- Rolladen- und Jalousienbau
- Chirurgieinstrumentenherstellung.

Diese Zweige stellten 1963 – geht man von den Beschäftigten aus – rd. 3 vH des gesamten Handwerks dar; allerdings ist zu berücksichtigen, daß eine Reihe von Handwerksbereichen überhaupt nicht für eine Vorratsproduktion in Frage kommt.

Die zweite Gruppe umfaßt solche Zweige, in denen die Produktion für den anonymen Markt „nebenher“ betrieben wird, aber noch wesentlichen Anteil am Gesamtumsatz hat. Hier sind aufzuzählen: Feinmechaniker mit im Bundesdurchschnitt 20 vH eigener Marktbeschickung, im Bayerischen Zentrum jedoch von 50 vH⁸¹; Werkzeugmacher, die auf selbsthergestellten Werkzeugen nebenher Spritz- und Druckgußartikel kleineren Formats (Gebrauchs- und Verbrauchsgüter) herstellen; Schlosser (vorwiegend solche mit Schwerpunkt Stahlbau), die beispielsweise feuerfeste Türen nach DIN-Normen produzieren; Bautischler mit der Herstellung von genormten Fenstern, Türen etc.; Feinoptiker, die neben der Auftragsproduktion für die einschlägige Industrie die eigene Marktbeschickung mit Spezialoptiken betreiben; Elektromaschinenbauer, im

⁸⁰ Vgl. A. Schlaghecken, Nahrungsmittelhandwerk und Nahrungsmittelindustrie – Wettbewerber und Partner, a.a.O., S. 21 ff.

⁸¹ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Die Konjunktorentwicklung des Handwerks, Jg. 8 (1961), S. 38.

Bundesdurchschnitt etwa 20 vH, die vorwiegend Spezialmotoren herstellen; Maschinenbau mit häufig benötigten Kleinmaschinen aller Art für Investitionszwecke; Polsterer, die Polstermöbel in kleinen Serien herstellen; Gold- und Silberschmiede, Schirmmacher, Kürschner, die auf Vorrat anzufertigen gezwungen sind, da die Konsumenten immer mehr fertige Modelle vorzufinden wünschen⁸².

Den genauen Anteil dieser Gruppe am gesamten Handwerk – soweit sie in der Vorratsproduktion beschäftigt ist – kann man nicht ermitteln. Auch sind hier nur Zweige mit wesentlicher Vorratsproduktion angeführt worden. Man geht jedoch kaum fehl in der Annahme, daß gegenwärtig etwa ein Zehntel des gesamten Handwerks – gemessen an den Beschäftigten – die industrietytische Produktion für den anonymen Markt pflegt. Der Anteil nimmt zudem vergleichsweise rasch zu.

2. Die Serienleistungen im Handwerk

Die Produktion für den anonymen Markt schließt meistens ein, daß von dem gleichen Produkt (oder in geringer Abwandlung) eine mehr oder weniger große Auflage hergestellt wird. Hierdurch liegen die Voraussetzungen für den Übergang auf kostengünstigere Fertigungsverfahren vor, weil die „kritische Menge“ und das „kritische Standardisierungs- und Typisierungsmaß“ erreicht werden; aus der rein handwerklichen Produktion – Vereinigung s ä m t l i c h e r Fertigungsstufen in Händen der g l e i c h e n Personen – kann durch Arbeitsteilung (in personellem und technischem Sinne) die nächsthöhere Fertigungsstufe erreicht werden, nämlich Werkstattfertigung, Reihenfertigung, automatische Fertigung oder Zwangslauffertigung⁸³. Werden bestimmte Mengen (nämlich erwähnte sog. „kritische Mengen“) des gleichen oder gleichartigen Produkts hergestellt, pflegt man von Serien- oder Massenproduktion zu sprechen⁸⁴.

Eine Reihe von Handwerkszweigen vermochte sich in der Nachkriegszeit die sonst fast ausschließlich den Industriebetrieben vorbehaltenen Fertigungsverfahren zu eigen zu machen. Auch hier gehen die Anfänge in die Vorkriegszeit zurück. Als Beispiel sind die handwerklichen Serienmöbelhersteller des westfälisch-lippischen Raumes zu nennen, die als „Handwerksbetriebe“ schon lange vor dem Kriege die Einzelfertigung aufgegeben hatten und im übrigen

⁸² Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Die Konjunkturentwicklung des Handwerks, Jg. 8 (1961), S. 59.

⁸³ Vgl. E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1: Die Produktion, a.a.O., S. 76 ff.

⁸⁴ Kritisch betrachtet ist jedoch Gutenberg zuzustimmen: Bei den Begriffen Massen-, Serien- und Einzelfertigung, d. h. bei der Frage, ob gleiche oder ungleiche Erzeugnisse bzw. größere oder geringere Mengen hergestellt werden, handelt es sich nicht um verschiedene Fertigungsverfahren, sondern um Bedingungen der Anwendung solcher Verfahren. (Vgl. E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1: Die Produktion, a.a.O., S. 79 f.)

bereits vor rund 50 Jahren die Basis für eine industrielle Möbelfertigung bildeten⁸⁵.

Die Auflagenhöhe der handwerklichen Serienprodukte ist von der Betriebsgröße, der Intensität der industriellen Konkurrenz, dem Vertriebsapparat und anderen Faktoren her begrenzt. In jüngerer Zeit wechseln darüber hinaus Typen und Sorten der aufgelegten Modelle nicht nur schneller, sondern die sog. kritische Menge, d. h. die Auflagenhöhe, bleibt vergleichsweise gering. Dies gilt gleichermaßen für Konsum- wie auch für Investitionsgüter, da beide Produktionssphären in wechselseitiger Abhängigkeit stehen.

Von diesem schnelleren Wandel der Produktionsstruktur ist indessen die Industrie ebenso betroffen, wenn auch im ganzen erheblich geringer. Letztlich geht diese Entwicklung auf die Industrie selbst zurück, die mit Hilfe von Differenzierung und Variierung des Produktionsprogramms in zuvor fast ausschließlich dem Handwerk vorbehaltene Märkte eindrang; dies gilt beispielsweise für die Märkte des Bekleidungs-, Wohn-, Kultur- und des sog. „persönlichen“ Bedarfs (Schmuck, feine Lederwaren, Musikinstrumente, Buchbindererzeugnisse und dgl.)⁸⁶.

Auf diesen Teilmärkten stehen sich Handwerk und Industrie in direktem Wettbewerb gegenüber; die aufgelegten Serien der Industrie sind teilweise kaum höher als in den entsprechenden Handwerkszweigen. In der Nachkriegszeit ist zwischen den Märkten des ausgesprochenen Massenbedarfs, die durch höchste Auflagen befriedigt werden können, und des Einzelbedarfs ein neuer Markt entstanden; dieser Markt ist gleichsam ein „Kompromiß zwischen . . . dem Wohlstand . . . und den produktionstechnischen Möglichkeiten“⁸⁷, wobei die Anbieter „als halbhandwerkliche und halbindustrielle Mischformen“⁸⁸ auftreten.

Handwerksbetriebe in einer Reihe von Zweigen präsentieren sich gegenwärtig als solche Mischformen im Sinne Gutersohns. In Einzelfällen (z. B. bei Möbeltischlern, Musikinstrumentenherstellern, Feintäschnern) hat der überwiegende Teil der Betriebe die volle Kapazität für die Vorrats- bzw. Serienproduktion eingesetzt, in den meisten Betrieben läuft die Kleinserienfertigung als Ergänzung neben der „Auftragsproduktion“ her oder umgekehrt. Die Zweigleisigkeit ist allerdings von Branche zu Branche durch recht unterschiedliche Faktoren bedingt (z. B. Standort, Finanzkraft, dispositives Leistungsvermögen, Wettbewerbssituation etc.).

Die auf Arbeitsteilung beruhende Serienleistung ist nicht auf den Bereich der handwerklichen Herstellung beschränkt, sondern auch im Reparatursektor

⁸⁵ Vgl. W. Heinze, Das Tischler-/Schreinerhandwerk. „Deutsches Handwerksblatt“, Jg. 1960, S. 341.

⁸⁶ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 111. – Derselbe, Das Handwerk im Wandel der Märkte. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 15 (1964), S. 97 ff.

⁸⁷ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 111.

⁸⁸ Vgl. A. Gutersohn, Vom Wesen des Handwerks. In: Jahresbericht 1958/59 des Deutschen Handwerkskammertages. Bonn 1959, S. 25.

und sogar bei den Dienstleistungen findet sie immer stärker Eingang. Beispielsweise haben größere Kraftfahrzeugwerkstätten das Fließband-System (Arbeitsstraße) eingeführt, wobei oft verschiedene Arbeitsgruppen gebildet werden. Ähnlich verfährt man derzeit in den großen Reparaturwerkstätten des Karosseriebauerhandwerks. Große Schuhmacherbetriebe führen Reparaturen, Uhrmacherbetriebe darüber hinaus Wartungsarbeiten arbeitsteilig aus. Im Damenfriseurhandwerk brachte man noch vor wenigen Jahren die Bedienungsgeräte zu den Sitzplätzen der Kundinnen; seitdem ist man häufig dazu übergegangen, die Kunden von Abteilung zu Abteilung zu schleusen. Schließlich zwang die rasch zunehmende Kapitalintensität anderer Dienstleistungsgewerbe (z. B. Wäscher und Chemischreiniger) zur rentableren Ausnutzung der Anlagen. Beispielsweise sind viele Wäschereien und Chemischreiniger bei der Oberhemdenwäsche dazu übergegangen, eine bestimmte Auftragsgröße – z. B. mindestens 3 Stück – festzulegen oder die Annahme eines Auftrages von entsprechender „Sortierung“ durch den Kunden, einem Mindestgewicht oder der Zusammenfassung in besonderen Behältern, Beuteln etc. abhängig zu machen.

IV. Die Begrenzung der Betriebsleistung (Spezialisierung)

In einer dynamischen Wirtschaft müssen sich auch die Handwerksbetriebe dem technischen Fortschritt und den Nachfragewandlungen anpassen, was auf eine Veränderung des bisherigen Arbeitsinhalts hinausläuft. Konkreter gesagt: die Betriebe können sich spezialisieren oder sie können ihr Leistungsprogramm ausdehnen.

Beide Möglichkeiten – Spezialisierung und Erweiterung – können jede für sich im Handwerk verschiedene Aspekte haben; und zwar hängt dies davon ab, ob einerseits der Produktionsaufbau verkürzt oder verlängert oder andererseits die *Skala* der Leistungen verkürzt oder verlängert wird. Veränderungen des Produktionsaufbaues kann man als vertikale, solche der Leistungsskala als horizontale bezeichnen. Demnach ergeben sich die Möglichkeiten einer horizontalen und vertikalen Spezialisierung sowie der horizontalen und vertikalen Ausweitung der vom Handwerk zu erbringenden Funktionen; eine derartige Zerlegung gestattet eine tiefere Betrachtung der sich in der Nachkriegszeit vollziehenden Anpassungsvorgänge.

1. Horizontale Spezialisierung

a) Entstehung neuer Handwerksberufe

Die Beschleunigung des technischen Fortschritts und die zunehmende Differenzierung der Nachfrage waren auch im Handwerk der Impuls für entsprechende Sonderleistungen. Die „Pflege“ dieser speziellen Arbeitsgebiete

kann so weit gehen, daß die Sonderleistungen zum eigentlichen Tätigkeitsfeld werden. Eine solche Spezialisierung wird dann offensichtlich, wenn dies auch nach außen hin mit der Annahme einer neuen Berufsbezeichnung dokumentiert wird. Im Handwerk pflegen sich diese Betriebe zu eigenen Innungen oder zu selbständigen Fachrichtungen innerhalb der Innungen zusammenzuschließen und sich damit aus dem „Mutterberuf“ auszugliedern⁸⁹; insofern wird die für den „Mutterberuf“ übliche Leistungsskala eingeschränkt, es handelt sich demnach um eine horizontale Spezialisierung.

Schon zwischen den Weltkriegen sind einige neue Handwerksberufe entstanden, und auch in der Nachkriegszeit setzte sich diese Entwicklung fort. Solche neuen Zweige sind in der folgenden Übersicht dargestellt:

Neuer Zweig	Herkunft
Stahlbetonbau	Hoch- und Tiefbau
Neuzeitlicher Straßenbau	Pflasterer sowie Hoch- und Tiefbau
Betonstein- und Terrazzoherstellung	Hochbau, Fliesenleger
Zentralheizungsbau	Schlosserhandwerk, Gas- und Wasserinstall.
Lüftungsbau	Zentralheizungsbau
Wärme-, Kälte- und Schallschutzbau	Gipser und Stukkateure
Steinholz- und Estrichleger	Fußbodenbelagindustrie
Dreherei	Maschinenbau
Schweißerei	Schlosserei
Kraftfahrzeugelektrik	Kraftfahrzeughandwerk
Landmaschinenhandwerk	Schmiede, Schlosser, Mechaniker
Büromaschinenmechanik	Mechanikerhandwerk
Elektromaschinenb., Radio- und Fernsehtechnik	Elektroinstallateure
Elektromaschinenbau	Elektroinstall. u. allg. Maschinenbau
Autosattlerei	Sattlerhandwerk
(Auto-) Lackierer	Karosseriebau und Maler
Vulkaniseure	Gummi verarb. Industrie
Kühlanlagenmechaniker	Schlosser

Quelle: Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 115.

Vielfach vollzieht sich die horizontale Spezialisierung inoffiziell. Hierfür gibt es einige Beispiele; so mußten nach dem Kriege die ländlichen Stellmacher und Schmiede ihr bisheriges Arbeitsgebiet aufgeben, da sich die Landtechnik rasch wandelte. Viele Stellmacher und Schmiede nahmen daher ganz neue Arbeitsgebiete auf, meist ohne nach außen hin durch eine Änderung der Berufsbezeichnung auf den Wandel hinzuweisen. Die Stellmacher beispielsweise verblieben entweder beim Werkstoff Holz und wandten sich der Zimmerei und Bautischlerei oder sonstigen Tischlerarbeiten zu, oder sie begaben sich auf das Gebiet der Metallverarbeitung und wurden in der Herstellung von Ackerwagen (aus Stahl) oder im Karosseriebau tätig; Schmiedebetriebe

⁸⁹ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 114.

stellten sich häufig auf Bauschlosserarbeiten, den Rohrleitungsbau oder andere spezielle Metallberufe um und sind auch heute noch vielfach in ländlichen Gegenden der einzige Klempner oder Installateur am Ort, weil ein entsprechender Spezialbetrieb am Ort nicht existiert. Eine Erhebung⁹⁰ aus dem Jahre 1959 stellte fest, daß von den „kombinierten“ Schmiedebetrieben (die sich auf mehreren Arbeitsgebieten betätigen) zwischen 43 und 50 vH der Betriebe mit bis zu 3 Beschäftigten auch Installateur- und Klempnerarbeiten ausführten; von Schmiedebetrieben mit 10 bis 19 Beschäftigten betätigen sich noch mehr als ein Fünftel auf diesem Sektor.

Oft firmieren die Betriebe bewußt unter der alten Berufsbezeichnung. Das galt zumindest bis zum Inkrafttreten der neuen Handwerksordnung im Jahre 1965. Die alte Handwerksordnung von 1953 bestimmte nämlich, daß der Inhaber eines Betriebes nur solche Tätigkeiten ausüben darf, die zu *seinem* Handwerk gehören; die Ausführung anderer Tätigkeiten wurde nur gestattet, wenn dafür eine weitere Meisterprüfung abgelegt worden war oder die Voraussetzungen zu einer Ausnahmegenehmigung erfüllt wurden. Zwar tolerierten die zuständigen Organisationen häufig das „Übergreifen“ in andere Berufe; in dessen waren immer wieder Fälle zu beobachten, wo aufgrund des Konkurrenzneides die „Neulinge“ (soweit sie weder die Meisterprüfung des Faches noch die Ausnahmegenehmigung besaßen) zur Anzeige gebracht und vielfach zur Aufgabe der Tätigkeiten gezwungen wurden⁹¹. In dieser Hinsicht wirkt sich möglicherweise die seit Ende 1965 gültige Handwerksordnung, die wieder den schon vor dem 2. Weltkrieg benutzten Begriff des „verwandten“ Handwerkes einführt⁹², für die Anpassung des Handwerks an neue Bedürfnisse weniger hemmend aus, als dies erwiesenermaßen bei der Handwerksordnung von 1953 der Fall gewesen ist⁹³. Welche Handwerkszweige „verwandt“ sind, hat der Gesetzgeber Ende 1968 endgültig definiert⁹⁴.

b) Produktspezialisierung

Eine andere Form der horizontalen Spezialisierung hat die Konzentration des Produktionsprogramms auf ganz bestimmte Leistungen zur Folge. Diese Form der Spezialisierung ist am weitesten verbreitet und gilt im landläufigen Sinne als Spezialisierung schlechthin. Im Handwerk beginnt eine derartige Spezialisierung meist aus kleinen Anfängen; sie erwächst aus dem örtlichen Bedarf und führt zu „Füllarbeiten“ im Rahmen des betreffenden Handwerks-

⁹⁰ Vgl. Piest-Institut Hannover, Ergebnisse einer Maschinenerhebung im Schmiedehandwerk 1959. Hrsg. vom Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik an der Technischen Hochschule Hannover. Als Manuskript gedruckt, Hannover 1960, S. 19 ff.

⁹¹ Vgl. Th. Beckermann, Auslese . . . , a.a.O., S. 27.

⁹² Vgl. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1960, Teil I, S. 4.

⁹³ Vgl. u. a. Ch. Watrin, Der Befähigungsnachweis in Handwerk und Einzelhandel unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung in der Bundesrepublik. Kölner Dissertation 1957, S. 235 und 239.

⁹⁴ Verordnung über verwandte Handwerke vom 18. Dezember 1968. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1968, Teil I, S. 1355.

zweiges. Später verlagert sich dann das Schwergewicht der Betriebsleistung häufig auf das „neue“ Arbeitsgebiet, das gesamte Produktionsprogramm wird in seiner Breite eingeschränkt.

In der Nachkriegszeit hat die günstige Konjunktur diese Entwicklung gefördert, da die Mengenkonzentration auch die Nachfrage nach differenzierten Leistungen stark anwachsen ließ. Nicht alle Betriebe eines Handwerkszweiges haben sich zu Spezialbetrieben entwickelt; oft sind nur wenige Betriebe eines Zweiges als solche tätig, zudem sind diese dann nicht selten mehr oder weniger lokal konzentriert. Beispiele hierfür sind die fast ausschließlich als Schiffsinstallateure tätigen Elektroinstallateure des Küstengebietes, die als Hersteller von Abgasanlagen in den Zentren der chemischen Industrie arbeitenden Lüftungsbauer, die als Industriefarbanstrich- und -entrostungsunternehmen in den großindustriellen Zentren des Rhein-Ruhr- und Rhein-Main-Gebietes tätigen Maler- bzw. Gebäudereinigerbetriebe sowie die auf bestimmte Zimmereinrichtungen oder auf Einzeilmöbel spezialisierten Großhandwerksbetriebe des ostwestfälisch-lippischen Möbelzentrums. Die Beispiele ließen sich vermehren.

Daneben gibt es Handwerkszweige, in denen die Spezialbetriebe meist regional konzentriert sind, in denen aber nur eine beschränkte Zahl solcher Spezialbetriebe vorhanden ist. Hier seien als Beispiele die als Hersteller von Treppen, Markisen, Gittern, Schaufenstereinfassungen, Büro- und Werkstatteinrichtungen, Stahlmöbeln und -schränken, medizinischen Tischen, Liegen oder Turngeräten tätigen Bauschlosserbetriebe sowie die auf die Produktion von Garten- und Ackergeräten, kleinen Landmaschinen, Tränkepumpen, Spezialtransportanlagen, Aufzügen, Maschinen- und sonstigen Einzelteilen, wie Kolben, Zylinder, Bolzen, Schrauben etc., spezialisierten Schmiede, Schlosser, Maschinenbauer oder Dreher angeführt⁹⁵.

Fast vollständig spezialisiert haben sich die Betriebe der Veredlungstechnik (Galvaniseure, Graveure) sowie die produzierenden Maschinenbauer, die Feinmechaniker, die Feinoptiker und die Chirurgieinstrumentenhersteller. Die Betriebe dieser Handwerkszweige haben fast ausnahmslos ein sehr beschränktes Produktionsprogramm, das oft nicht einmal mit einem anderen Betrieb der Branche konkurriert. Letzteres ist beispielsweise sehr häufig im Feinmechaniker- und -optikerhandwerk der Fall.

Die Produktspezialisierung birgt erhebliche Gefahren in sich: Das bisher noch nebenher betriebene „sonstige“ Programm wird mehr oder weniger eingestellt. In seinem ganzen Produktions- und Absatzverhalten wird der Betrieb dann auf einen oder auf wenige Großabnehmer ausgerichtet und eventuell erheblich ausgedehnt; er gerät dann häufig in eine vollkommene wirtschaftliche Abhängigkeit von seinen Abnehmern⁹⁶.

⁹⁵ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 118.

⁹⁶ Vgl. Th. Beckermann, Handwerk – Partner der Industrie. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 9 (1958), S. 168.

Am ehesten entwickeln sich solche Spezialbetriebe im Zuliefererbereich für Industrien, die Ver- und Gebrauchsgüter in hohen Stückzahlen produzieren. Das sind derzeit beispielsweise die Kraftfahrzeug-, Rundfunk- und Fernsehgeräte-, sonstige Elektro- und Landmaschinenindustrie. So spezialisierten sich manche Möbeltischler auf die Serienerzeugung von Radio- und Fernsehgerätegehäusen für jeweils einen oder zwei Hersteller dieser Geräte; zahlreiche Schlosser, Maschinenbauer, Dreher und Werkzeugmacher wurden als Zulieferer von Einzelteilen aller Art für die Kraftfahrzeug-, Elektro- und Landmaschinenindustrie tätig. Von der Häufigkeit solcher Bindungen vermitteln folgende Zahlen eine Vorstellung⁹⁷: Für die Firmen Siemens und AEG sind jeweils 30 000 Zulieferer tätig, für die Farbenfabriken Bayer 17 500, für die BASF 14 000, für Daimler-Benz 15 400 und für Opel rund 7700. Der Anteil der handwerklichen Zulieferer am Beschaffungsumsatz der industriellen Großbetriebe ist für 1959 immerhin schon auf fast 2,5 vH veranschlagt worden⁹⁸.

Besonders gefährvoll können die Bindungen an die Industrie dann sein, wenn das Produktionsprogramm der Handwerksbetriebe einerseits relativ eng ist und andererseits nur ein begrenzter Abnehmerkreis in Frage kommt. Dies gilt beispielsweise für die Werkzeugmacher des Idar-Obersteiner Raumes, die ausschließlich Formen für die dort ansässige Schmuckindustrie herstellen und für die Werkzeugmacher im Pforzheimer Schmuck- und Uhrenzentrum. Zu solchen sehr abhängigen Sparten zählen auch die Veredelungsgewerbe der Damaszierer, Ziselierer, Graveure und Galvaniseure⁹⁹, soweit vertragliche Bindungen mit entsprechenden Industrierwerken eingegangen worden sind. Dies ist allerdings überwiegend der Fall.

Darüber hinaus übt die Industrie jedoch nicht nur auf die Spezialisierung des produzierenden Handwerks Einfluß aus, sondern auch auf die Handelstätigkeit bestimmter Zweige. Namentlich bei technischen Gütern pflegen die industriellen Hersteller den Vertrieb oder die Wartung durch Handwerksbetriebe von der Beschränkung des Sortiments – soweit Konkurrenzfabrikate existieren – auf ihre eigenen Produkte abhängig zu machen. Diese Handwerkszweige stehen mehr oder weniger in direkter Abhängigkeit zu den entsprechenden Produktionsindustrien; Piest¹⁰⁰ bezeichnet sie deshalb zu Recht als Sekundär- oder Folgehandwerke. Zu diesen Handwerkszweigen sind insbesondere das

⁹⁷ Vgl. Conzelmann, Risiken und Chancen der mittelständischen Zulieferer und wirtschaftspolitische Möglichkeiten der Risikoabgrenzung. Unveröffentlichtes Manuskript, zitiert bei: K. Kaiser, Vor- und Zulieferungen des Metall verarbeitenden Handwerks an die Industrie im Regierungsbezirk Düsseldorf. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 22.) Essen 1964, S. 15.

⁹⁸ Vgl. E. Sundhoff und H. A. Ihle, Handwerksbetriebe als Lieferanten von Industrieunternehmungen. (Göttinger Handwerkswissenschaftliche Studien, hrsg. von W. Abel und E. Sundhoff.) Göttingen 1964, S. 15 f.

⁹⁹ Über das gegenwärtige Tätigkeitsgebiet dieser Handwerkszweige bzw. die infrage kommenden Abnehmer finden sich ausführliche Angaben bei Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 35 f., sowie derselbe, Handwerk – Partner der Industrie, a.a.O., S. 167.

¹⁰⁰ H. Piest, Das Handwerk in der technisierten Wirtschaft. Als Manuskript gedruckt, Hannover 1952, S. 5 f.

Kraftfahrzeughandwerk, die Landmaschinenmechaniker und die Büromaschinenmechaniker zu rechnen. Das Sortiment und damit auch die Reparatur- und Pflegeleistungen sind in den Betrieben mehr oder weniger beschränkt.

Die Industrie hat wegen der zunehmenden Kompliziertheit und der daraus resultierenden Erklärungsbedürftigkeit zahlreicher technischer Gebrauchs- und Verbrauchsgüter den Absatz ihrer Erzeugnisse immer mehr dem Handwerk übertragen; zum anderen wuchs mit dem Bestand dieser Güter (z. B. an Kraftfahrzeugen, Rundfunk- und Fernsehgeräten, Büromaschinen etc.) die Verpflichtung zur Kundendienstleistung (Wartung, Gewährleistung, Reparaturen), ohne die auf die Dauer kein Vertrieb möglich ist. Für diesen Kundendienst erschien das Handwerk um so mehr prädestiniert, als nach den gesetzlichen Bestimmungen (Handwerksordnung) bestimmte Leistungen (Reparaturen) seit 1935 – mit kurzen Unterbrechungen und Einschränkungen – ausschließlich Handwerksbetrieben vorbehalten sind¹⁰¹.

Andererseits wußten in praxi die Hersteller der technischen Güter und auch die Handwerksbetriebe das Sicherheitsstreben und das mangelhafte technische Wissen vieler Konsumenten zu nutzen: Daraus resultiert schließlich die hohe Einschätzung des Kundendienstes seitens der Konsumenten, die indessen seit langem für Hersteller und Handwerksbetriebe im Bereich der technischen Güter der reale wirtschaftliche Hintergrund für das sog. Vertragswerkstättensystem ist; hierbei sind die Hersteller die Initiatoren der Angebotsregelung. Insoweit rechnet Schüller¹⁰² folgerichtig diese Gruppe des Handwerkshandels nicht mehr dem Handwerk, sondern den Wirtschaftsplänen der Hersteller zu.

Diese Konstellation ist gegenwärtig im Verhältnis Automobilindustrie – Kraftfahrzeughandwerk am stärksten verbreitet; renommierte Hersteller begrenzen beispielsweise im Handelsgeschäft den Absatzradius des einzelnen Vertragshändlers, fixieren Höchstpreise für die Inzahlungnahme gebrauchter Fahrzeuge und bestimmen den je nach Lage und Größe des Handwerksbetriebes für „notwendig“ erachteten Einkaufsweg, z. B. Hersteller – Gebietshändler – Großhändler – Handwerks- (Vertrags-) Betrieb, wobei beispielsweise eine Reihe von großen und größten Kraftfahrzeughandwerksbetrieben im Eigenabsatz alle Handelsstufen vereinen und gleichzeitig für kleinere Betriebe obligatorisches Bindeglied zum Herstellerwerk sind. Im Reparatur- und Kundendienstsektor werden den Kraftfahrzeugwerkstätten oft Auflagen hinsichtlich Höhe und Art der Werkstattausrüstung gemacht sowie für eine Reihe von gängigen Kundendienstleistungen Richtpreise oder -zeiten „empfohlen“, deren Einhaltung geschriebener oder ungeschriebener, jedoch effektiver Bestandteil der Vertragsbeziehungen ist.

¹⁰¹ Vgl. Th. Beckermann, Zunehmende Handelstätigkeit des Handwerks. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 7 (1956), S. 214 f.

¹⁰² Vgl. A. Schüller, a.a.O., S. 146.

Insgesamt ergibt sich, daß die Anpassung der Handwerksbetriebe an sich bietende Marktchancen – mit Hilfe der eingegangenen dauerhaften Vertragsbeziehungen zur Industrie – auf Kosten der Selbständigkeit und des gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbs zustande kam. Denn die vertraglichen Beziehungen (Zulieferaufträge, Vertriebsbindungen für technische Güter, Vertragswerkstättensystem) schränken die Entscheidungsfreiheit über die günstigste Faktorkombination und die primäre Orientierung an der Nachfrage unzumutbar ein, weil allein zwei wichtige Voraussetzungen der Wettbewerbswirtschaft (und Selbständigkeit) erheblich beschnitten werden: Der freie Marktzutritt und die Wahlmöglichkeiten unter den Vertragspartnern¹⁰³. Mit der Beschränkung des Marktzutritts ist hier weniger die generelle Hürde der gesetzlichen Anforderungen an die Betriebseröffnung (Handwerksordnung) gemeint als vielmehr die Tatsache, daß die nicht zu vertraglichen Bindungen bereiten Handwerksbetriebe auf Außenseiterpositionen abgedrängt werden, nur weil sie sich frei an der Nachfrage orientieren, und weil sie die Faktorkombinationen selbst bestimmen, sich also im Sinne des marktwirtschaftlichen Leistungswettbewerbs verhalten. Die Einschränkung der Selbständigkeit der durch Vertragsbeziehungen gebundenen Handwerksbetriebe geht tatsächlich häufig so weit, daß die Betriebsleiter kaum mehr sind als „ferngesteuerte“ Angestellte oder Filialleiter mit dem „Kennzeichen formal-juristischer oder amtlich-statistischer Selbständigkeit“¹⁰⁴. In diesen Bereichen stimmt Schumpeters¹⁰⁵ These, der kleine und mittelgroße selbständige Unternehmer werde immer mehr verdrängt, mit der tatsächlichen Entwicklung überein.

c) Teilspezialisierung als Risikostreuung

Außer den im vorausgegangenen Abschnitt behandelten Spezialbetrieben, bei denen im allgemeinen die volle Betriebsleistung auf die spezielle Tätigkeit ausgerichtet ist, findet man im Handwerk besonders in jüngerer Zeit zahlreiche nur zum Teil spezialisierte Betriebe. Hierbei werden gewisse Sonderleistungen erbracht, wobei die üblichen Arbeiten meist zwar eingeschränkt, nicht jedoch ganz aufgegeben werden. Je nach Art, Umfang und Besonderheit dieser Spezialleistungen sind die Unternehmen als „Spezialbetriebe“ bekannt oder nicht. Vielfach bleiben derartige Spezialleistungen lange Zeit verborgen, da sie oft nur einem eng begrenzten Kreis von Auftraggebern bekannt sind. Insofern läßt sich besonders die Teilspezialisierung im Handwerk zahlenmäßig nicht belegen. Es gilt jedoch als sicher, daß sie in der Praxis besonders häufig vorkommt¹⁰⁶.

Für den einzelnen Betrieb hat die Teilspezialisierung Vorteile gegenüber der Vollspezialisierung, zumindest im Hinblick auf die Streuung des unternehmen-

¹⁰³ Vgl. Th. Wessels, Über wirtschaftspolitische Konzeptionen des Wettbewerbs, a.a.O., S. 25 f.

¹⁰⁴ Vgl. A. Schüller, a.a.O., S. 300 ff.

¹⁰⁵ Vgl. J. A. Schumpeter, a.a.O., S. 218. – Vgl. auch S. 17 f.

¹⁰⁶ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 117.

rischen Risiken. Sie verhindert eine einseitige Ausrichtung mit ihren möglichen Folgen und läßt besonders dem kleinen Unternehmer genügend Spielraum für die Verfolgung neuer Wege bzw. für die Befriedigung neuer Bedürfnisse, wie sie sich insbesondere als Folge der technischen Dynamik bieten. Handelt es sich um häufig wiederkehrende Sonderleistungen gleicher Art und entsprechenden Umfangs, so können obendrein betriebswirtschaftliche Kostenvorteile erheblich ins Gewicht fallen.

Allerdings dürfte eine Risikostreuung dieser Art von den entsprechenden Handwerksbetrieben nur zum Teil **b e w u ß t** eingehalten worden sein. Vielmehr wird man davon ausgehen müssen, daß in der Hauptsache eine zu geringe Nachfrage nach Sonderleistungen eine **v o l l s t ä n d i g e** Umstellung des Betriebes verhinderte. Außerdem wird man ein gewisses Traditionsbewußtsein der Betriebsinhaber nicht unberücksichtigt lassen dürfen, das zumindest bei älteren Betriebsinhabern die vollkommene Aufgabe gewohnter Arbeitsmöglichkeiten verhindert.

Die Teilspezialisierung ist grundsätzlich nicht auf bestimmte Handwerkszweige bzw. -gruppen beschränkt, obwohl sie bisher in den Investitionsgüterhandwerken, speziell in den modernen technischen Zweigen des Baugewerbes und der Metallverarbeitung, am weitesten verbreitet sein dürfte¹⁰⁷. Die typischen Kundendiensthandwerke sind in erster Linie für eine Vollspezialisierung prädestiniert. Gleiches gilt generell für die Dienstleistungshandwerke, obwohl hier die wirtschaftliche und technische Entwicklung manches in Fluß bringen könnte. Ein Beispiel bietet das Fotografenhandwerk, in dem die reinen Atelierbetriebe – das sind derzeit rd. 48 vH aller Fotografenbetriebe – fast alle teilspezialisiert sind auf Mode-, Landschafts-, Werbe-, Industrie- oder Sportfotografie, weil die Porträtfotografie als früheres Hauptarbeitsgebiet durch die Entwicklung von guten und preiswerten Amateurkameras stark zurückgegangen ist¹⁰⁸.

Gleichwohl ist – wie schon erwähnt – bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt die Teilspezialisierung in der Hauptsache in einigen Zweigen des Ausbaugewerbes und der Metallverarbeitung sichtbar geworden. So pflegt eine Reihe von Glaserbetrieben den Schaufenster- und Glaspavillonbau als Sonderleistung, viele Bauschlosser haben ihre „Universalleistungen“ um spezielle Schaufenstereinfassungen, um die Herstellung von Büro- und Werkstatteinrichtungen, Rollgittern, Stahlmöbeln etc., erweitert, und eine große Anzahl von Schmiedebetrieben übt neben den „allgemeinen Schmiedearbeiten“ den Fahrzeugbau (LkW- und PkW-Anhänger, gummibereifte Ackerwagen etc.) aus. Speziell für das Schmiedehandwerk liegen detaillierte Angaben über die Verbreitung dieser Teilspezialisierung vor¹⁰⁹: 1959 führten je nach Betriebsgröße

¹⁰⁷ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 121 f.

¹⁰⁸ Vgl. W. Hautmann, Das Photographenhandwerk. „Deutsches Handwerksblatt“, Jg. 1961, S. 386 ff.

¹⁰⁹ Vgl. Piest-Institut Hannover, Ergebnisse einer Maschinenerhebung im Schmiedehandwerk 1959, a.a.O., S. 19 ff.

17 vH (Großbetriebe) bis 44 vH (Mittelbetriebe) aller Schmiedebetriebe neben den allgemeinen Schmiedearbeiten den Fahrzeugbau durch.

Die Teilspezialisierung hat im Elektroinstallateurhandwerk ebenfalls an Boden gewonnen; nebenher werden häufig Schaltanlagen, Spezialtransformatoren, Signalanlagen oder Reklamebeleuchtungen produziert sowie kältetechnische Anlagen und Hochspannungseinrichtungen installiert und überwacht. Entsprechende Beispiele aus dem Zentralheizungsbauerhandwerk sind die Installation und Überwachung von Klima- und Lüftungsanlagen oder die Herstellung und Montage von Abgaseinrichtungen in bestimmten Industriezweigen. Die Klempner schließlich haben sich teilweise „nebenher“ auf die Autokühlerherstellung und -reparatur, auf die Produktion von Blechgeräten und -behältern für die Landwirtschaft und das Gewerbe oder auf die Herstellung von Dachverkleidungen, Kaminaufsätzen, Leit- und Abstreifblechen etc. spezialisiert.

2. Vertikale Spezialisierung

a) . . . im Produktionsaufbau

Erfasst die horizontale Spezialisierung die Verkürzung der Leistungsskala der Betriebe, so versteht man unter vertikaler Spezialisierung im Handwerk die Verkürzung des bisherigen Produktionsprozesses¹¹⁰. Nach Rößle¹¹¹ ist für das Handwerk die Verkürzung beim Produktionsbeginn (z. B. Möbeltischler kaufen das zu verarbeitende Holz nicht mehr in Stämmen, sondern in zugerichtetem Zustand) und bei der Produktionsbeendigung typisch (z. B. Möbeltischler führen Anstrich, Polieren etc. der hergestellten Möbel nicht mehr selbst durch).

Im Handwerk haben niemals jene typischen Formen von Betriebskombinationen bestanden, wie sie aus dem Montan- und Energiebereich als Verbundwirtschaft bekannt sind. Lediglich in Gegenden mit entsprechenden Rohstoffvorkommen (Holz, Natursteine) sind Kombinationen von Sägewerk – Zimmerei – Tischlerei oder: Natursteingewinnung – Steinmetze bzw. Schieferdachdecker, noch in geringem Umfang vorhanden; auch die Kombination anderer produktionsmäßig einander nachgeschalteter Zweige ist im Handwerk noch üblich, deren Zahl wird jedoch immer geringer. Beispielsweise ist heute noch in ländlichen Bezirken hin und wieder eine Mühle die Basis für eine Bäckerei, und im bayerischen Raum ist die Hopfen- oder Braugersterzeugung in einem der handwerklichen Brauerei oder Mälzerei angeschlossenen Landwirtschaftsbetrieb nicht einmal selten. Andere Kombinationen, aber ohne verbundwirtschaftlichen Aspekt, sind: Hochbau – Fliesenleger, oder: Hochbau – andere Ausbauhandwerke. Insgesamt gesehen sind jedoch derartige Betriebskombi-

¹¹⁰ Vgl. K. Rößle, *Handwerkliche Betriebswirtschaftslehre*. (Beiträge zur Wirtschaftslehre des Handwerks. H. 1.) Stuttgart 1941, S. 27.

¹¹¹ Ebenda.

nationen im Handwerk immer zu gering gewesen, als daß von dieser Seite her eine vertikale Spezialisierung hätte eintreten können.

Vielmehr ging dies von anderen Faktoren gleichsam auf indirektem Wege aus, und zwar von

aa) neuen Werkstoffen

bb) differenzierter Produktion der zuliefernden Industrie.

Zu aa): So trugen beispielsweise in der Nachkriegszeit die Kunststoffe aller Art in den meisten Handwerkszweigen zur Verkürzung des Produktionsprozesses bei, da sie sich leichter, schneller und „sauberer“ als die herkömmlichen Materialien verarbeiten lassen. Die größte Bedeutung haben die Kunststoffe für das Ausbau- und Installationshandwerk, für die baunahen Zweige (Bautischler und -schlosser) sowie für das Möbeltischler- und Polstererhandwerk gewonnen; schon 1959 wurde die Gesamtzahl der kunststoffverarbeitenden Handwerksbetriebe auf 400 000, also auf weit mehr als die Hälfte aller Handwerksbetriebe, veranschlagt¹¹². Ähnliche Auswirkungen hatte in der Nachkriegszeit die rasch wachsende Verwendung von Leichtmetallen anstelle von Stahl und Eisen, wodurch das Bauschlosserhandwerk und vor allem das Karosseriebauer-, Maschinenbauer- sowie Schmiede- und Schlosserhandwerk eine Verkürzung des Produktionsprozesses erreichten. Ein anderes Beispiel bieten neue Holzwerkstoffe im Möbeltischlerhandwerk, wie Holzspan- und Holzfaserplatten; infolge ihrer technischen Eigenschaften (große Standfestigkeit, glatte Oberfläche, hoher Dämmwert) und aufgrund der verarbeitungsfertigen Vorlieferung seitens der einschlägigen Industrie haben sie im Möbeltischlerhandwerk den Produktionsprozeß wesentlich verkürzt.

Zu bb): Differenzierte Produktion der zuliefernden Industrie: In der Nachkriegszeit ist das Produktionsprogramm der Industrie rasch gewachsen, nicht zuletzt durch vielerlei technische Entwicklungen. Dies gilt ebenso für die Lieferungen der Industrie an das Handwerk; der „Verarbeitungsgrad“ der bezogenen Materialien hat erheblich zugenommen. Die Folge war im Handwerk eine – folgt man Rößle – Einengung des Produktionsprozesses auf der Seite des Produktionsbeginns. Dies läßt sich sowohl für das produzierende und installierende als auch für das reparierende Handwerk feststellen. Beispiele lassen sich fast ohne Ausnahme für alle Zweige (selbst für das Dienstleistungshandwerk) erbringen.

Einige markante geläufige Beispiele mögen für viele stehen: Im reparierenden Handwerk werden heute selbst kleinste benötigte Ersatz- bzw. Einzelteile von der einschlägigen Industrie bezogen; vielfach ist – aufgrund der schnell gewachsenen Lohnkosten – ein kompletter Austausch des beschädigten Aggregates preiswerter als der Ein- und Ausbau des entsprechenden Einzelteils. Solche Verkürzungen des Arbeitsprozesses finden beispielsweise im Kraftfahrzeugmechanikerhandwerk, bei den Schmieden, Landmaschinenmechani-

¹¹² Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 124.

kern, Zweirad- und Büromaschinenmechanikern sowie Karosseriebauern statt. Selbst im Schuhmacherhandwerk vollzog sich in den letzten Jahren eine derartige vertikale Spezialisierung: Die Damenschuhmode verursachte einen sprunghaften Anstieg der Absatzreparaturen; in jüngerer Zeit gestatten auch dort industriell hergestellte komplette Reparaturteile bzw. Austauschabsätze eine „Reparatur“ in kürzester Frist. Dieser Handwerkszweig erzielt allein zwei Drittel seines Umsatzes durch Reparaturen an Damenschuhabsätzen.

Exakt quantifizierbar sind solche Spezialisierungsvorgänge mit den vorhandenen Mitteln nicht; durch beispielhafte Aufzählungen läßt sich jedoch die von ihnen induzierte interhandwerkliche Differenzierung dartun. Genaue Erhebungen – beispielsweise des Maschinenbestandes, der Arbeitsmethoden und -techniken – dürften bessere Aufschlüsse bringen. So haben 1959 Erhebungen im Schmiede- bzw. Landmaschinenmechanikerhandwerk¹¹³ ergeben, daß beispielsweise die zum Erhebungszeitpunkt vorhandenen Drehbänke, die bis vor einigen Jahren noch zur Grundausrüstung zählten, zum überwiegenden Teil vor 1950 oder gar weit vor dem zweiten Weltkrieg angeschafft worden waren; die moderne Ersatzteilerfertigung und -zulieferung der Industrie macht nämlich in diesen Handwerkszweigen die Eigenanfertigung von Drehteilen bis auf Ausnahmefälle überflüssig.

Ähnliche „Arbeitsersparnisse“ und somit eine Verkürzung des Produktionsprozesses machen sich auch in den produzierenden Handwerkszweigen bemerkbar – sei es, daß es sich beispielsweise um Hohlblocksteine und sonstige bezogene Fertigteile, um Türrahmen, Fensterrahmen oder Türblätter für das Bautischlerhandwerk, um den rasch wachsenden Direktversand von verarbeitungsbereitem Frischfleisch für das Fleischerhandwerk, oder sei es, daß es sich um (von der Industrie bezogene) Spezialprofile, -bänder, -muttern, -schrauben, -bolzen und sonstige Kleinteile für das Maschinenbauer-, Werkzeugmacher-, Schlosser-, Karosseriebauer- oder Schmiedehandwerk handelt. Selbst im Handelsgeschäft des Handwerks ist – ebenso wie im institutionellen Einzelhandel – der vertikale Spezialisierungsprozeß nicht ausgeblieben. Hier trug zur Verkürzung des Umsatzprozesses beispielsweise die heute fast vollständig durchgeführte Verpackung bzw. Abpackung der Waren bei; von noch größerem Einfluß dürfte die „Preisbindung der zweiten Hand“ gewesen sein, die dem Detaillisten außer der Preiskalkulation beispielsweise auch die Werbung abnahm, die auf die Produktionssphäre vorverlegt wurden. Da erfahrungsgemäß im „nebenher“ handelnden Handwerksbetrieb die Markenartikel meist weit häufiger vertreten sind als im vergleichbaren institutionellen Einzelhandel, hat das Handwerk von der „Verkürzung“ des Umsatzprozesses vergleichsweise stark profitieren können.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die vertikale Spezialisierung im Sinne von Rößle¹¹⁴ in ihrer direkten Form (Aufgabe ehemals selbstän-

¹¹³ Vgl. Piest-Institut Hannover, Ergebnisse einer Maschinenerhebung im Schmiedehandwerk 1959; Ergebnisse einer Maschinenerhebung im Landmaschinenmechaniker-Handwerk 1959, a.a.O.

¹¹⁴ Vgl. K. Rößle, Handwerkliche Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 27.

diger Betriebsteile oder Abteilungen) in den Nachkriegsjahren nur noch vereinzelt zu beobachten war. Die direkte vertikale Spezialisierung hat vielmehr einer indirekten Platz gemacht; sie vollzog sich im wesentlichen ohne Impulse seitens des Handwerks. Wesentliche Schrittmacher waren technische Umwälzungen (z. B. neue Werkstoffe und eine differenzierte Produktion der Zuliefernden Industrien), durch die bestimmte Arbeitsakte, die vorher vom Handwerk ausgeführt wurden, verschwanden oder in die industrielle Produktionssphäre vorverlegt wurden. Derartige vertikale Spezialisierungsmöglichkeiten wurden vom Handwerk meist willig aufgegriffen; andererseits ist das Handwerk hierdurch in eine vorher nicht bekannte Abhängigkeit von der Zulieferindustrie geraten, die stärker als zuvor den Produktionsverlauf in vielen Handwerkszweigen „bestimmt“.

b) . . . durch Ausgliederung von Betriebsfunktionen

Eine andere Art der vertikalen Spezialisierung stellt die Ausgliederung von bestimmten Betriebsfunktionen dar. Nach Rößle¹¹⁵ läßt sich der Betriebsablauf in Handwerksbetrieben in folgende Einzelfunktionen zerlegen:

1. Beschaffung
2. Produktion oder Fertigung
3. Vertrieb
4. Verwaltung.

Zwar treffen diese 4 Funktionen den Kern des handwerklichen Betriebsablaufs, jedoch werden sie im Hinblick auf die Erfordernisse einer modernen betriebswirtschaftlichen Führung nicht mehr allen möglichen Gesichtspunkten gerecht. Es erscheint daher zweckmäßig, die Betriebsfunktionen nach Gutenberg¹¹⁶ als Untersuchungsgrundlage für eventuelle Ausgliederungsmöglichkeiten im Handwerk zu benutzen:

1. Führungsfunktion
2. Beschaffungsfunktion
3. Absatzfunktion
4. Funktion der Leistungserstellung
5. Gestaltungsfunktion
6. Finanzierungsfunktion
7. Kontrollfunktion (des betrieblichen Rechnungswesens).

Hier können die Funktionen der Leistungserstellung und der Finanzierung vernachlässigt werden, da sie in der Nachkriegszeit von Handwerksbetrieben kaum auf andere Institutionen delegiert worden sind.

Dagegen ist die Führungsfunktion, d. h. die betriebswirtschaftliche Leitungsaufgabe, in vielen Handwerksbetrieben teilweise ausgegliedert worden, indem

¹¹⁵ Vgl. K. Rößle, *Handwerkliche Betriebswirtschaftslehre*, a.a.O., S. 50.

¹¹⁶ Vgl. E. Gutenberg, *Einführung in die Betriebswirtschaftslehre*. In: *Die Wirtschaftswissenschaften*, hrsg. von E. Gutenberg, Reihe A (Betriebswirtschaftslehre)/1. Beitrag. Wiesbaden 1958, S. 19.

man sich den Rat eigens hierfür errichteter „Betriebswirtschaftlicher Beratungsstellen“ zunutze machte. Anfang 1966 bestanden im Bundesgebiet 119 solcher Beratungsstellen¹¹⁷; es handelte sich größtenteils (bei 99 von 119) um sog. allgemeine, überfachliche Beratungsstellen, deren Tätigkeit also nicht auf bestimmte Handwerkszweige begrenzt war. Über die Arbeitsgebiete und die Häufigkeit solcher ü b e r f a c h l i c h e r Beratungen vermitteln beispielsweise Zahlen für das Jahr 1965 folgendes Bild¹¹⁸:

Arbeitsgebiet	Anteil in vH
Finanzierung	31,6
Buchführung und Kalkulation	15,2
Recht	12,9
Steuern	9,8
Betriebsanalyse	1,9
Beschaffungs- und Absatzfragen	5,7
Organisation	6,7
Sonstiges	16,2

Die f a c h l i c h e betriebswirtschaftliche Beratung, die besonders wichtig wäre, wird dagegen nur von 20 speziellen Beratungsstellen (bei den Bundesverbänden) durchgeführt. Anfang 1966 bestanden fachliche b e t r i e b s - w i r t s c h a f t l i c h e Beratungsstellen in folgenden Handwerkszweigen¹¹⁹: Augenoptiker, Bäcker, Bauhauptgewerbe, Bekleidungshandwerk, Elektrohandwerk, Glaser, Konditoren, Kraftfahrzeughandwerk, Kürschner, Landmaschinenmechaniker, Maler, Mechaniker, Müller, Parketthandwerker, Schlosser und Maschinenbauer, Schmiede, Schuhmacher, Steinmetze und Bildhauer, Tischler, Uhrmacher.

Ferner bestanden nur 17 fachliche technische Beratungsstellen für: Bäcker, Dachdecker, Elektrohandwerk, Glaser, Installateurhandwerk, Karosseriebauerhandwerk, Konditoren, Kraftfahrzeughandwerk, Landmaschinenmechanik, Maler, Ofenbauerhandwerk, Parketthandwerk, Schlosser und Maschinenbauer, Schmiede, Steinmetze und Bildhauer, Tischler.

Demnach hat nur etwa ein Viertel aller Handwerkszweige eine spezielle fachliche Beratungsmöglichkeit. Da nach den „Grundsätzen über die Tätigkeit der Betriebsberatungsstellen im Handwerk“¹²⁰ die Einrichtung von Betriebsberatungsstellen im Prinzip eine Angelegenheit der handwerklichen Selbstverwaltung ist, die darüber hinaus unter bestimmten Bedingungen mit öffentlichen

¹¹⁷ Vgl. Jahresbericht 1965 des Deutschen Handwerkskammertages, Bad Wörishofen 1966, S. 470 ff.
¹¹⁸ Ebenda, S. 302.
¹¹⁹ Ebenda, S. 473.
¹²⁰ Verfaßt vom Bundeswirtschaftsministerium, Abt. II A 3, teilweise abgedruckt im Jahresbericht 1965 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 300 f.

Mitteln bezuschußt wird, ist die relativ geringe Verbreitung ausschließlich auf die mangelnde Initiative des Handwerks selbst zurückzuführen.

Die Beschaffungsfunktion ist im Handwerk in erwähnenswertem Umfang hauptsächlich im Glaser-, Bäcker- und Fleischerhandwerk ausgegliedert worden. Sie wird von handwerklichen Einkaufsgenossenschaften wahrgenommen, die sowohl den Einkauf von Rohstoffen und Handelswaren als auch von Maschinen und anderen Ausrüstungen für die Handwerksbetriebe durchführen. 1964 tätigten alle Glaser, 82 vH der Fleischer und 64 vH der Bäcker Einkäufe über ihre Genossenschaften; andere gemeinsame Beschaffungsinstitutionen sind lediglich aus weiteren zehn Handwerkszweigen bekannt, jedoch ging 1964 dort die Verbreitung nicht über 26 vH hinaus¹²¹. Die Gründerzeit der meisten handwerklichen Einkaufsgenossenschaften liegt nicht selten im vorigen Jahrhundert oder in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts; entsprechend verhindert ein immer noch ausgeprägtes Traditionsbewußtsein die dynamische Entfaltung der meisten Zweige der handwerklichen Einkaufsgenossenschaften¹²².

Die Absatzfunktionen sind dagegen im Handwerk stärker delegiert worden als man allenthalben annimmt; allerdings gilt dies in erster Linie für den in der Nachkriegszeit kräftig gewachsenen Handelsumsatz sowie bei der Produktion von Erzeugnissen für den anonymen Markt. Des weiteren handelte es sich naturgemäß um partielle Ausgliederungsvorgänge, da nicht alle möglichen Unterfunktionen¹²³ des Absatzprozesses ausgegliedert worden sind. Im Handelsgeschäft des Handwerks war in dieser Hinsicht der Einfluß der Markenartikel bedeutend. Denn beim Absatz von Markenartikeln übernimmt der Hersteller wesentliche Einzelfunktionen des Einzelhandels¹²⁴ (z. B. Werbung, Abfüllen, Verpackung, Preisbildung¹²⁵); die hiermit verbundene Funktionsausgliederung wird offenbar wegen vermeintlicher Vorteile kaum noch als Einschränkung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit empfunden. Worpitz¹²⁶ spricht daher zu Recht von einer „schleichenden Ausschaltung“, da über die Erleichterungen vielfach vergessen werde, daß der Hersteller – besonders wenn sich eine Marke durchgesetzt habe – immer stärker im Handelsbereich Fuß fasse.

¹²¹ Vgl. A. Schlaghecken, Entwicklung und Struktur der Einkaufsgenossenschaften des Handwerks, a.a.O., S. 207. – Unter Verbreitung ist die Mitgliederzahl einer handwerklichen Einkaufsgenossenschaft in vH der Zahl der Handwerksbetriebe des Zweiges zu verstehen.

¹²² Ebenda, S. 209 f.

¹²³ Vgl. H. G. Worpitz, Probleme der Funktionseinengung im mittelständischen Handel unter besonderer Berücksichtigung des Einzelhandels (Funktionsausgliederung – Funktionsfortfall). (Schriften zur Handelsforschung, N. F. Nr. 12.) Köln und Opladen 1960, S. 27 f.

¹²⁴ Vgl. R. Seyffert, Wirtschaftslehre des Handels, a.a.O., S. 8 ff.

¹²⁵ Die Preisbildung liegt auch dann noch erfahrungsgemäß häufig beim Hersteller, wenn es sich nicht um preisgebundene, sondern „nur“ um „preisempfohlene“ Artikel handelt, denn derartige „Empfehlungen“ werden in praxi besonders von kleinen Handels- und Handwerksbetrieben dankbar aufgenommen und eingehalten. Nach neueren Erhebungen dürften nur noch gut 50 vH der Umsätze des Einzelhandels einer selbständigen Kalkulation unterliegen (vgl. A. Woll, Der Wettbewerb im Einzelhandel. Berlin 1964, S. 53 ff.).

¹²⁶ Vgl. H. G. Worpitz, a.a.O., S. 85.

Über den Anteil der Markenartikel am Handelsumsatz des Handwerks liegen keine Zahlen vor; mit Sicherheit ist jedoch anzunehmen, daß dieser Anteil mindestens ebenso hoch, meistens jedoch höher ist als im institutionellen (Fach-) Einzelhandel¹²⁷. Dort betrug jedoch 1958 der Anteil der Markenwaren – preisgebundene und preisempfohlene Markenartikel zusammen – am Gesamtumsatz ausgewählter, mit dem Handwerk „verwandter“ Branchen bis zu 90 vH¹²⁸.

Branche bzw. -gruppe	Anteil der Markenwaren am Gesamtumsatz in vH
Lebensmitteleinzelhandel	25
Parfümerie-Spezialhandel	80
Schuhwareneinzelhandel	35
Beleuchtungs- und Elektroeinzelhandel	50
Radio- und Fernseheinzelhandel	80
Hausrat- und Eisenwareneinzelhandel	25
Büromaschinen- und Büromöbeleinzelhandel	75
Nähmaschineneinzelhandel	95
Fahrradeinzelhandel	65
Musikinstrumenteneinzelhandel	90
Photoeinzelhandel	80
Juwelier- und Uhrmachergeschäfte	15

Diese Anteile dürften selbst für den institutionellen Facheinzelhandel noch vorsichtig veranschlagt sein, denn das schwer überschaubare, schnell wachsende Feld der sog. Handelsmarken (als Pendant zu den von der Industrie produzierten sog. Herstellermarken) dürfte in manchen Branchen den Prozentsatz noch erheblich aufwerten. So hat eine spezielle Durchleuchtung des Lebensmitteleinzelhandels ergeben¹²⁹, daß 1958 die Handels- und Herstellermarken des Lebensmittelsortiments bereits 44 vH des Gesamtumsatzes vereinten, während nach der obigen Aufstellung von Mellerowicz der Anteil aller Markenwaren 25 vH betrug; gleichzeitig ergaben die Erhebungen, daß in den nächsten Jahren mit einem forcierten Wachstum besonders der Handelsmarken zu rechnen ist.

Andere Ausgliederungsvorgänge auf der Absatzseite vollzogen sich im Handwerk aufgrund dessen eigener Initiative. Besonders bekannt geworden sind

¹²⁷ Diese Vermutung stützt sich darauf, daß Handwerksbetriebe die Handelstätigkeit häufig als Kompensationstätigkeit betreiben (vgl. S. 94 ff.) und besonders oft auf die bereits „eingeführten“ Markenartikel zurückgreifen dürften.
¹²⁸ Vgl. K. Mellerowicz, Der Markenartikel als Vertriebsform und als Mittel zur Steigerung der Produktivität im Vertriebe. (Schriftenreihe des Forschungsinstituts für das Markenwesen, Berlin, Bd. 1.) Freiburg/Brsg. 1959, S. 41 ff.
¹²⁹ Vgl. F. Hartl, Handels- und Herstellermarken in der Lebensmittelbranche. (Schriften zur Handelsforschung, N. F. Nr. 19.) Köln und Opladen 1960, S. 48.

die gemeinschaftlichen Möbelhäuser des Tischlerhandwerks in einigen Städten des Bundesgebiets; dieser Gemeinschaftsverkauf ist erst in jüngerer Zeit entstanden und soll weiter ausgebaut werden. Neben rein handwerklichen Erzeugnissen werden industrielle Möbelerzeugnisse (zwecks Vervollständigung des Sortiments) verkauft¹³⁰. Einen ähnlichen Zweck verfolgen die Musterhäuser des Kunsthandwerks und verwandten Gewerbes, die Interessenten das Arbeitsprogramm und die Anschrift der Hersteller vermitteln.

Der Absatzförderung dienen ferner die Exportberatungsstellen; Anfang 1966 bestanden im Bundesgebiet (und Berlin) 7 solcher Institutionen¹³¹. Diese stehen den exportierenden Handwerksbetrieben (1965 schätzungsweise 8000) in allen Fragen des Ex- und Imports zur Verfügung.

Die Gestaltungsfunktionen, d. h. die Aufgabe der Betriebsleitung, ein Produkt oder das Sortiment für den Markt aufnahmefähig zu machen, wird im Handwerk außer von den 37 überfachlichen technischen Beratungsstellen von den 17 bei Bundesfachverbänden bestehenden fachlichen technischen Beratungsstellen durchgeführt¹³².

Andere Institutionen („Beratungsstellen für Formgebung“) haben sich seit Mitte 1959 in der Hauptsache für die Gestaltungs- und technologischen Probleme des Kunsthandwerks (im weitesten Sinne) etabliert. Anfang 1966 bestanden in der Bundesrepublik 7 solcher Institutionen¹³³. Ferner führt seit einigen Jahren das „Deutsche Modeinstitut“ in München eine spezielle, fachliche Beratung für das Damen- und Herrenschneiderhandwerk durch. Angeblich geht das Leistungsniveau der im Wettbewerb verbliebenen Schneiderbetriebe zum guten Teil auf die Beratungs- und Schulungsaktion zurück. Ähnliches läßt sich für das Friseurhandwerk, speziell für das Damenfach, anführen: Die Fachorganisationen dieses Handwerkszweiges wenden sich in regelmäßigem Abstand an die Mitgliedsbetriebe mit sog. Modempfehlungen, wobei besonders im Damenfach zweimal jährlich eine andere Modefrisur „empfohlen“ wird.

Für andere Zweige des Handwerks ist eine besonders auffällige Ausgliederung der Gestaltungsfunktion bisher nicht offensichtlich geworden; es kann jedoch kaum bezweifelt werden, daß je nach Größe des Verbandes oder der Innung eine mehr oder weniger starke „Führung“ der Mitglieder in allen möglichen Fragen angestrebt wird. Allerdings pflegen sich bei relativ kleinen Zweigen, z. B. den Kürschnern, die Spitzenbetriebe zumindest in gestalterischer Hinsicht selbständig zu orientieren.

In weiteren Zweigen wiederum folgt man meist unbewußt den Empfehlungen der – die Rohstoffe, die Maschinen etc. – zuliefernden Industrie. Dies gilt

¹³⁰ Vgl. A. Schlaghecken, Zur jüngeren Entwicklung des Tischlerhandwerks. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 14 (1963), S. 105 ff.

¹³¹ Vgl. Jahresbericht 1965 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 478.

¹³² Ebenda, S. 468 ff.

¹³³ Ebenda, S. 479.

beispielsweise für die im Bausektor tätigen Installationszweige; neue Materialien, Arbeitsverfahren oder Werkzeuge werden hier – wenn auch mit einem time-lag – spätestens auch dann von weniger einsichtigen Betrieben übernommen, wenn der Wettbewerb sie dazu zwingt.

Die Kontrollfunktion des betrieblichen Rechnungswesens ist schließlich für den Einzelbetrieb eine der wichtigsten Funktionen; allerdings liegen auf diesem Gebiet die Kenntnisse zahlreicher Handwerker selbst in jüngster Zeit noch sehr im argen. So entfielen beispielsweise noch 1965 allein 44 vH der von den Betriebsberatungsstellen festgestellten Fehler auf falsche Finanzierung, unzumutbare Buchhaltung und unzureichende Kalkulation¹³⁴.

Angesichts der eigenen Mängel delegierten viele Betriebsinhaber die Kontrollfunktionen auf sog. handwerkliche Buchstellen oder selbständige Steuerberater. Während sich die Zahl der an einen Steuerberater gebundenen Betriebe nicht ermitteln läßt, wird die Zahl der handwerklichen Buchstellen für Anfang 1962 vom Deutschen Handwerkskammertag mit 192 angegeben; die Buchstellen betreuten zwischen 8 (untere Grenze) und 180 (obere Grenze) Handwerksbetriebe¹³⁵; somit dürften damals etwa 15 000 Handwerksbetriebe von den Buchstellen erfaßt worden sein. Fachlich liegt der Schwerpunkt der Betreuung bei folgenden Zweigen: Bäcker, Fleischer, Schmiede, Friseure, Maler. Allerdings gehen die Betreuungsarbeiten einer Buchstelle vielfach über das normale Maß einer Steuerberatung (Bilanz-, Buchführungs- und Steuerberatungsarbeiten) hinaus. So werden beispielsweise auch noch folgende Leistungen geboten¹³⁶:

Betriebsberatungen, Kalkulations-, Rentabilitäts- und Liquiditätsberechnungen, Fragen der Organisation und Rationalisierung des Betriebes, Inkassotätigkeit, Beratungen in allen Versicherungsfragen.

Zusammenfassend erhebt sich die Frage, ob die zunehmende Ausgliederung von handwerklichen Betriebsfunktionen die Selbständigkeit der Wirtschaftseinheiten und damit den Wettbewerb einschränkt. Diese Gefahr besteht in der Tat dann, wenn wesentliche Teile der Führungs-, Absatz- und Kontrollfunktion effektiv ausgegliedert werden, also betriebsfremden Wirtschaftseinheiten übertragen werden. Im Handwerk ist das der Fall, wenn z. B. Preiskalkulation, Buchführung, Kostenkontrolle und Gestaltung des Produkts – sei es aus fehlendem „Können“ oder „Wollen“ – an andere Institutionen delegiert werden. Dagegen sind Selbständigkeit und Wettbewerb nicht durch überbetriebliche Institutionen (z. B. Beratungsstellen, Verbände, Lieferanten) gefährdet, solange sich diese bemühen, den Handwerksbetrieben geeignete Problem-

¹³⁴ Vgl. A. Schlaghecken, Finanzierung und Kreditversorgung im Handwerk. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 17 (1966), S. 247 ff.

¹³⁵ Telefonische Auskunft des Deutschen Handwerkskammertages.

¹³⁶ Vgl. „Handwerkszeitung“, vom 27. 1. 1959.

lösungen zu „verkaufen“, sich also darauf beschränken, ihre Abnehmer für die „Eigenerledigung ihrer Betriebsaufgaben leistungsfähiger zu machen“¹³⁷. Ebenso ungefährlich kann die Ausgliederung bestimmter Verwaltungs- und sonstiger Funktionen (z. B. Beschaffung, Transport) sein, die sich oft durch Gleichförmigkeit auszeichnen und daher zentralisiert meist kostengünstiger erbracht werden können; Bedingung ist hier allerdings, daß die fremdwirtschaftliche Erbringung dieser Leistungen nicht mit dauerndem Kontrahierungszwang und damit wiederum mit einer allmählichen Beschränkung der Selbständigkeit verbunden wird.

V. Die Erweiterung der Betriebsleistungen

1. Auf dem Produktionssektor und in der Installation

a) Vertikale Kombinationen: Vereinigung nachgeordneter Fertigungsstufen

Von vertikalen Kombinationen kann man sprechen, wenn einander im Produktionsaufbau *nachgeordnete* Stufen arbeits- bzw. betriebsmäßig verbunden werden. Da Handwerksbetriebe die zu be- oder verarbeitenden Materialien in der Regel vom Großhandel oder direkt von der Industrie beziehen, sind Kombinationen mit den vorgelagerten Produktionsstufen selten. In einigen Gegenden sind sie historischer Natur: Sei es, daß im Produktionssektor beispielsweise Holz und Natursteine selbst „gewonnen“ werden, oder sei es, daß bei der Verarbeitung und Installation einander nachgeordnete Zweige (z. B. Hochbau und Fliesenlegerhandwerk, oder: Zimmer- und Bautischlerhandwerk) verbunden sind. Bestehende Kombinationen sind eher im Ab- als im Zunehmen begriffen.

b) Horizontale Kombinationen: Absatzmäßig und technisch bedingte Verknüpfungen verwandter Handwerkszweige

Es ist davon auszugehen, daß im Handwerk schon von jeher horizontale Kombinationen, also solche von „verwandten“ Zweigen, bestanden. In der Nachkriegszeit hat sich jedoch die Zahl der Kombinationen im ganzen erheblich vermehrt; die Entwicklung hat allerdings bestimmte Richtungen eingeschlagen.

Zunächst ist festzustellen, daß aus der Tendenz zur Spezialisierung notwendigerweise wenigstens zeitweilig eine Kombination verschiedener Betriebszweige herrühren muß. Denn bei einem Übergang – aus welchen Gründen auch immer – zu speziellen Tätigkeiten wird in großem Umfang wenig-

¹³⁷ Vgl. F. Klein-Blenkers, Die Ökonomisierung der Distribution. (Schriften zur Handelsforschung, N. F. Nr. 27.) Köln und Opladen 1964, S. 339.

stens das „alte“ Handwerk weiter nebenher ausgeübt. Diese Form der horizontalen Ausweitung der Betriebe, die man auch als Übergangsstufe zur Spezialisierung bezeichnen könnte, ist in der Nachkriegszeit häufig vorgekommen. So z. B., als die Stellmacher wegen Verlustes ihrer bisherigen Arbeitsgebiete den Karosseriebau und die Tischlerei, die Schmiede das Landmaschinen- oder Schlosserhandwerk sowie die Sattler die Polsterei und Dekoration durchzuführen begannen.

Für die strukturelle Umschichtung des Handwerks ist jedoch weniger die zeitweilige Kombination verwandter Zweige als vielmehr der dauernde Übergang zu einem erweiterten Tätigkeitsfeld von Bedeutung; dabei ist der Begriff „dauernd“ nicht eindeutig auszulegen. So können sich Spezialisierung – also Einschränkungen des Berufsgebietes – und Erweiterung des Arbeitsgebietes in rascher Folge ablösen. Ein Beispiel bietet die Entwicklung im Kraftfahrzeuggewerbe. Dort fördert einerseits das System der Vertragswerkstätten die Spezialisierung auf einzelne Fahrzeugtypen; andererseits wurde gerade in jüngerer Zeit durch diese Spezialisierung die Vereinigung der allgemeinen Kraftfahrzeugreparatur mit der Kraftfahrzeugelektrik, der Kraftfahrzeuglackiererei und Autosattlerei in einem Betrieb stark gefördert. Ein anderes Beispiel für den raschen Wechsel von Spezialisierung und Berufsverschmelzung bietet die Entwicklung des Tischlerhandwerks. Dort war in den vergangenen Jahrzehnten im ganzen der Trend zur Spezialisierung vorherrschend (z. B. Ausrichtung auf bestimmte Arten von Zimmereinrichtungen oder Einzelmöbeln, Herstellung einzelner Bauteile). In jüngerer Zeit setzt sich jedoch hier die entgegengesetzte Tendenz durch; wenn es auch in einer Reihe von Fällen erneut zur Ausrichtung auf Sonderleistungen gekommen ist, so führt die Entwicklung im ganzen doch mehr oder weniger stark zurück zum „Allroundbetrieb“, in dem neben den Bauarbeiten der Innenausbau und die Möbelherstellung durchgeführt werden¹³⁸.

Die jüngere Tendenz der horizontalen Betriebserweiterung im Handwerk kann man am ehesten verfolgen, wenn man sie unter dem Blickpunkt der Konsumgüter- und Investitionsgüterhandwerke einerseits und der Entwicklung in den städtischen und ländlichen Gebieten andererseits betrachtet.

Das Besondere der Entwicklung in den Städten und zentralen Orten war in der Nachkriegszeit das Nebeneinander von Spezialisierung einerseits und Kombinationsbildung andererseits. In diesen Regionen gilt dies sowohl für das Konsumgüter- als auch für das Investitionsgüterhandwerk.

So war in jüngerer Zeit im Konsumgüterhandwerk insbesondere bei Bäckern und Konditoren, bei Wäschern und Chemischreinigern, Sattlern und Polstern, Uhrmachern und Juwelieren, Elektroinstallateuren sowie Rundfunk- und Fernsehmechanikern, Orthopädiemechanikern und Bandagisten eine deutliche Verschmelzungs- bzw. Kombinationstendenz zu bemerken. Im Bereich

¹³⁸ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 121.

der Investitionsgüterhandwerke haben vor allem die von der Motorisierung (im weitesten Sinne) tangierten Handwerkszweige vielfach eine Reihe von „verwandten“ Handwerkszweigen unter einem Dach vereint. Beispielsweise führen sowohl Karosseriewerkstätten als auch Kraftfahrzeugmechanikerbetriebe häufig auch Autoelektrik-, Sattlerei- oder Lackierarbeiten aus.

Sodann finden sich bei Zimmereien Kombinationen mit der Bautischlerei, bei den Gas- und Wasserinstallateuren in zunehmendem Maße mit dem Zentralheizungs- und Lüftungsbau, bei den Böttchereien (in den Weingebieten) mit der Weinküferei, und in Anbetracht der kräftig gewachsenen Ausgaben für die Außenwerbung haben viele Elektroinstallationsbetriebe die Lichtreklamerstellung übernommen. Schließlich ist noch zu erwähnen, daß in jüngster Zeit stadtnahe Betriebe des Hochbaus sich mehr und mehr ebenfalls den Tiefbau angliedern.

Gleichzeitig haben sich jedoch in den städtischen Gebieten und zentralen Orten die oben als Erweiterungsfach geschilderten Zweige teilweise fast ebenso stark als „Spezialbetriebe“ nicht nur behaupten, sondern auch ausdehnen können.

Untersucht man die Gründe für die gegenläufige und oft überlagerte Entwicklung, so ist man mangels konkreter Zahlenangaben auf wenige grundsätzliche Tendenzen angewiesen, die am Einzelfall weiter zu untersuchen wären. Grundsätzlich ist davon auszugehen, daß die Existenzfähigkeit eines Spezialbetriebes von der zu erwartenden Nachfrage nach den speziellen Leistungen abhängt. Daneben ist – dies gilt vornehmlich für die Konsumgüterhandwerke – der innerörtliche Standort von Bedeutung; bei bestimmten Zweigen (z. B. Damenfriseuren, Konditoren, Juwelieren), bei denen die nichtlebensnotwendige Nachfrage von Bedeutung ist, hat sich die Lage in den Ortskernen als besonders günstig erwiesen¹³⁹. Umgekehrt bedeutet dies jedoch, daß Kombinationen dort am ehesten vorkommen, wo kein ausgesprochen günstiger Standort für Fachbetriebe ist. Dies wäre für verschiedene Konsumhandwerke beispielsweise in den Außenbezirken der dicht besiedelten Gebiete sowie allgemein in den Wohnbezirken der Fall.

Allerdings kann auch der Wettbewerb mit „verwandten“ Zweigen des Handwerks oder auch des Einzelhandels für die Kombinationsbildung im Konsumgüterhandwerk ausschlaggebend sein. So war beispielsweise oft die Angliederung von Konditoreiabteilungen durch Bäcker und die von Chemischreinigungsabteilungen seitens der Wäscher durch solche Aspekte bestimmt. Auch die Kombinationsbildung in den angeführten Investitionsgüterhandwerken steht – wenn auch im abgeschwächten Maße – tendenziell unter den gleichen Motiven wie im Konsumgüterhandwerk. Allerdings müssen hier noch mehr andere Faktoren herangezogen werden, die das Nebeneinander

¹³⁹ Vgl. Th. Beckermann, Existenzbedingungen und Standorte der Handwerksbetriebe, a.a.O., S. 147.

von Spezialbetrieben einerseits und Kombinationen großen Stils anderseits erklären.

Beispielsweise ist für die Kombinationsbildung die Unternehmerinitiative sehr häufig von großem Ausschlag; des weiteren ist das in erheblichem Maße benötigte Kapital anzuführen. In der Nachkriegszeit ist es häufig vorgekommen, daß man sich bei Vorhandensein der beiden zuletzt genannten Faktoren oft über standortmäßige Nachteile hinwegzusetzen vermochte.

Eine im Hinblick auf den Betriebstyp eindeutige Entwicklung – zum Allroundbetrieb – ist seit jeher in ländlichen Gegenden festzustellen. Eine jüngere Erhebung über die Kombinationen von Handwerksberufen im Landkreis Altötting vermittelt aufschlußreiche Daten über die Zahl der auch in der Gegenwart in ländlichen Bezirken noch bestehenden Betriebskombinationen¹⁴⁰. So betrieben 1961 rd. 16 vH der Handwerksbetriebe des Landkreises Altötting zwei und mehr Handwerke in ihrem „Betrieb“. Bei rund 4 vH der Betriebe waren es sogar zwischen 3 und 5 Handwerke. Welche Kombinationen im einzelnen vorkommen können, zeigt folgende auszugsweise Aufzählung: So wurde das Mechanikerhandwerk in ein- oder mehrfacher Kombination betrieben mit:

Schmiede, Maschinenbauer, Dreher, Büromaschinenmechaniker, Kraftfahrzeugmechaniker, Landmaschinenmechaniker, Gas- und Wasserinstallateure, Radio- und Fernsehtechniker, Schlosser, Spengler, Wagner.

Der „Grundberuf“ des Elektroinstallateurs wurde beispielsweise betrieben in Kombinationen mit:

Schlosser oder Blitzableiterbauer, Mechaniker, Kraftfahrzeugelektriker, Kraftfahrzeugmechaniker, Landmaschinenmechaniker, Gas- und Wasserinstallateur, Elektromechaniker, Elektromaschinenbauer, Radio- und Fernsehtechniker.

In der genannten Erhebung wurde des weiteren festgestellt, daß die meisten Kombinationen von Handwerkszweigen in den Metallhandwerken auftreten. Dies dürfte mit Sicherheit für alle ländlichen Gebiete der Bundesrepublik zutreffen.

Die Spezialbetriebe sind in ländlichen Bezirken auf wenige Zweige beschränkt geblieben. Zu nennen sind beispielsweise die Landmaschinenmechaniker, aber auch deren Zahl nahm beispielsweise zwischen 1956 und 1963 nur um knapp 9 vH zu. Gleichzeitig haben andere, einseitig für den landwirtschaftlichen Bedarf ausgerichtete Spezialzweige, wie die Sattler (– 51 vH) und die Stellmacher (– 43 vH) ganz erhebliche Teile ihres Betriebsbestandes eingebüßt bzw. sich in die Kombination begeben.

¹⁴⁰ Vgl. Kombinationen von Handwerksberufen, dargestellt an den Handwerksbetrieben im Landkreis Altötting in Oberbayern. Hrsg. von der Handwerkskammer für Oberbayern, München 6. November 1961.

Die Deckung des Bedarfs an Spezialleistungen erfolgte auf dem Lande bisher hauptsächlich durch die schon vorher vorhandenen Kombinationen der Handwerkszweige. In den technisch orientierten Zweigen wurde allenfalls bei wachsendem Bedarf an technischen Leistungen die Kombinationsskala der einzelnen Betriebe erhöht.

2. Erweiterungen im Bereich der Handelsfunktion

Durch die Handwerkszählungen der Nachkriegszeit wurde unter anderem der Handelsumsatz in den einzelnen Zweigen des Handwerks erfaßt. Dabei galt als Handelsumsatz der Verkauf von fertig bezogenen Waren, wobei allerdings Erzeugnisse, die von Handwerkern noch bearbeitet, eingebaut oder montiert wurden, Handwerksumsatz waren¹⁴¹. Infolge der Abgrenzungsschwierigkeiten war eine andere Begriffsbestimmung des Handelsumsatzes nicht möglich. Andererseits sind hierdurch eigentliche „Handelsumsätze“ – im weitesten, funktionellen Sinne – unberücksichtigt geblieben; denn viele Produkte oder Ersatzteile aus dem Bereich der Installation und der Kundendiensthandwerke haben einen relativ hohen Wert und werden von den Betrieben oft unter geringem Arbeitsaufwand installiert bzw. montiert; derartige Umsätze mußten definitionsgemäß dem Handwerksumsatz zugerechnet werden.

Trotzdem hat das Ausmaß der vom Handwerk in der Nachkriegszeit aufgenommenen Handelstätigkeit zahlreiche Beobachter überrascht. Beispielsweise ist der Handelsumsatz des gesamten Handwerks allein von 1955 bis 1964 um 161 vH gewachsen, während der Handwerksumsatz mit 117 vH nur vergleichsweise gering anstieg; hierdurch wuchs der Anteil des Handelsumsatzes an der gesamten Umsatzleistung des Handwerks von rund 23 vH im Jahre 1955 auf fast 27 vH im Jahre 1964 an¹⁴². Die Expansion der Handelstätigkeit des Handwerks im Vergleich zur Vorkriegszeit mag man daran ermessen, daß 1935 erst rund 10 vH der Umsätze des Handwerks durch die Handelstätigkeit erzielt wurden¹⁴³.

Parallel hierzu verlief die Angliederung von Ladengeschäften; kamen 1949 auf 100 Handwerksbetriebe im Durchschnitt erst 26 Ladengeschäfte, so waren es 1956 bereits 35. Bis 1963 hat die Zahl der Ladengeschäfte je 100 Handwerksbetriebe nur noch geringfügig (auf 36) zugenommen¹⁴⁴. Da jedoch auch in jüngerer Zeit – siehe unten – der Handelsumsatz vergleichsweise rasch wuchs, expandiert die Handelstätigkeit des Handwerks seit Mitte der 50er Jahre offenbar weniger durch weitere Angliederung von Ladengeschäften als vielmehr durch Ausbau und Ökonomisierung bestehender Ladenbetriebe.

Selbst im Vergleich zur Umsatzexpansion des gesamten Einzelhandels bzw. einzelner Betriebsformen schneidet die Zuwachsrate des Handelsumsatzes

¹⁴¹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Ergebnisse der Handwerkszählung 1956, a.a.O., H. 1, S. 8.

¹⁴² Vgl. Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 120 f.

¹⁴³ Vgl. „Wirtschaft und Statistik“, Berlin, hrsg. vom Statistischen Reichsamt, H. 6/1939.

¹⁴⁴ Vgl. „Wirtschaft und Statistik“, Stuttgart und Mainz, Jg. 1966, S. 574.

im Handwerk außerordentlich günstig ab. Nach Berechnungen des Ifo-Instituts expandierte von 1950 bis 1956 der Handwerkshandel (+ 135 vH) erheblich stärker als der institutionelle Einzelhandel (+ 87 vH), und selbst der genossenschaftlich organisierte Einzelhandel (+ 94 vH) sowie die freiwilligen Ketten und der Versandhandel (+ 68 vH) wuchsen weniger stark. Auch angesichts der hohen Expansionsrate der Waren- und Kaufhäuser in der gleichen Zeit (189 vH) und der Konsumgenossenschaften (183 vH) fällt die Ausweitung des Handwerkshandels ins Gewicht, wenn man bedenkt, daß die letztgenannten Betriebsformen infolge der kriegsbedingten Zerstörungen zu dieser Zeit noch im Aufbau begriffen waren, was zwangsläufig zu hohen Zuwachsraten der Umsätze führte¹⁴⁵. Auch in jüngerer Zeit sind die Umsätze des Handwerkshandels erheblich schneller gewachsen als die des institutionellen Einzelhandels. Beispielsweise von 1955 bis 1964 im Einzelhandel nur um 87 vH, dagegen im Handwerk um 160 vH¹⁴⁶.

a) Vertikale Erweiterung durch Aufnahme oder Intensivierung der Handelstätigkeit

Nicht alle Handwerkszweige haben in der Nachkriegszeit den Handel aufgenommen bzw. ausgedehnt. So ist die Handelstätigkeit beispielsweise im Bau- und Ausbauhandwerk nach wie vor im ganzen unbedeutend.

Dem stehen andere Zweige gegenüber, die schon 1955 mehr als die Hälfte ihres Umsatzes aus der Handelstätigkeit erzielten; das waren 19 Handwerkszweige. Darunter sind allein sechs Zweige, deren Umsatz schon 1955 zu drei Vierteln aus Handelstätigkeit bestand: Büromaschinenmechaniker, Nähmaschinenmechaniker, Landmaschinenmechaniker, Büchsenmacher, Radio- und Fernsehtechniker, Uhrmacher.

Regional gesehen hat sich das Handwerk in der Nachkriegszeit nicht überall in gleichem Maße in die Handelstätigkeit eingeschaltet. Alles in allem hat sich der Handwerkshandel in den ländlichen Bezirken sowie in den Klein- und kleineren Mittelstädten stärker ausgedehnt als in den dicht besiedelten Gebieten. So stieg der Handelsumsatz des Handwerks von 1949 bis 1955 in Bremen und Hamburg um 55 bzw. 127 vH, dagegen in den mehr oder weniger agrarisch bestimmten Ländern Niedersachsen, Bayern und Schleswig-Holstein zwischen 167 und 217 vH. Bis in die jüngste Zeit dürfte sich an dieser Tendenz wenig geändert haben. Die Ursachen liegen darin begründet, daß der Vertrieb technischer Artikel auf dem Lande seit jeher stärker beim Handwerk konzentriert ist als in den Städten, in denen es mehr spezialisierte Einzelhandlungen gibt. Auch in den dicht besiedelten Regionen neigt das Handwerk zur Intensivierung des Handels; indessen sind diese Bestrebungen hier

¹⁴⁵ Vgl. E. Batzer und H. Laumer, Das Handwerk als Konkurrent des Einzelhandels. (Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 34.) Berlin - München 1958, S. 13 f.

¹⁴⁶ Vgl. Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 11.

infolge des starken Wettbewerbs der großen Filialunternehmen des Handels und anderer Betriebsformen schlechter realisierbar¹⁴⁷.

Die grundsätzlichen Motive für eine Intensivierung der Handelstätigkeit seitens des Handwerks sind vielschichtig. In der Diskussion werden das Streben nach erhöhter Krisenfestigkeit und die im Vergleich zur eigentlichen Handwerksleistung als einfach empfundenen Verdienstmöglichkeiten am häufigsten genannt¹⁴⁸. Selbst dem Handwerk nahestehende Autoren betonen diese Motive¹⁴⁹. Schüller¹⁵⁰ nennt die wachsende Handelstätigkeit des Handwerks wegen ihres kompensatorischen Effekts sogar eine „Diversification im Kleinen“.

So sehr die Motive im einzelnen ausschlaggebend waren, so erklären sie nicht die unterschiedlichen Erfolge der einzelnen Handwerkszweige im Handelsgeschäft. Es lassen sich 4 Kategorien von Handwerkszweigen bilden, die sich in unterschiedlichem Maße durch Aufnahme bzw. Intensivierung der Handelstätigkeit an neue wirtschaftliche Daten anzupassen versuchten:

(1) Die Nachfrage der Konsumenten nach technischen Gütern (Kraftfahrzeuge, Büromaschinen, Nähmaschinen, Rundfunk- und Fernsehgeräte, Elektrogeräte sowie entsprechendes Zubehör) nahm in den ersten Jahren nach der Währungsreform einen starken Aufschwung. Die technisch ausgelegten Kundendienstleistungen und die rasch zunehmende Erklärungsbedürftigkeit der technischen Güter machten auch beim Vertrieb den Techniker immer weniger entbehrlich, so daß heute in diesem Bereich Kundendienst und Vertrieb in einer Hand liegen. Die Kombination von Werkstatt und Vertrieb hat besonders in der Nachkriegszeit zugenommen, obwohl schon 1949 (und auch vor dem Kriege) ein beachtlicher Anteil der infrage kommenden Betriebe eine Absatzorganisation unterhielt. Beispielsweise waren 1949 Kraftfahrzeugmechaniker, Zweirad-, Büro- und Nähmaschinenmechaniker, Radio- und Fernsehtechniker sowie Elektroinstallateure zwischen 30 und 58 vH mit entsprechenden Ladengeschäften kombiniert; nach den Ergebnissen der Handwerkszählung 1963¹⁵¹ war bis 1963 dieser Anteil in der Spitze bis auf 70 vH (Radio- und Fernsehtechniker) angewachsen¹⁵².

Der Anteil der technischen Handwerkszweige am gesamten Handelsumsatz des Handwerks ist vergleichsweise hoch. 1955 entfielen auf die technischen Zweige 51 vH und 1962 bereits 58 vH des gesamten Handelsumsatzes bzw. gut 24 vH (1955) und 30 vH (1962) des Gesamtumsatzes des Handwerks, während

¹⁴⁷ Vgl. A. Schlaghecken, Zur Entwicklung des Handwerks in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 9 (1958), S. 183 ff.

¹⁴⁸ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 102.

¹⁴⁹ Vgl. das Handwerk im Wandel von Technik und Lebensformen. „Deutsches Handwerksblatt“, Jg. 1959, S. 417.

¹⁵⁰ Vgl. A. Schüller, a.a.O., S. 146.

¹⁵¹ Vgl. „Wirtschaft und Statistik“, Jg. 1966, Zahlenteil S. 591.

¹⁵² Dabei ist das angegliederte Ladengeschäft nur in bestimmten Branchen für den Vertrieb notwendig; vielfach genügt für den Vertrieb die vom Büro durchführbare Agentur- oder Vertretungstätigkeit; vgl. Th. Beckermann, Handwerkshandel und Einzelhandel mit technischen Gütern, a.a.O., S. 13 ff.

im Einzelhandel der Umsatzanteil des Handels mit Gütern technischer Prägung auf nur ein Sechstel veranschlagt wird¹⁵³. Da die absoluten jährlichen Gesamtumsätze von Handwerk einerseits und institutionellem Einzelhandel andererseits nur geringfügig auseinanderliegen, wird demnach der größte Teil (etwa zwei Drittel) der technischen Güter von Handwerksbetrieben abgesetzt, und zwar von nur wenigen Handwerkszweigen. In jüngster Zeit wird die Handelstätigkeit des Handwerks noch stärker von technischen Investitions- und Gebrauchsgütern getragen: Beispielsweise allein das Kraftfahrzeughandwerk tätigte 1966 rund 34 vH des gesamten Handelsumsatzes bzw. 8,5 vH des Gesamtumsatzes des westdeutschen Handwerks gegenüber 29 vH bzw. 7,5 vH im Jahre 1962¹⁵⁴.

(2) Bei der zweiten Gruppe handelt es sich um Handwerkszweige, deren ursprüngliche handwerkliche Produktion insbesondere in der Nachkriegszeit infolge der verbesserten Produktionsverfahren der Industrie, aufgrund des gegenüber früher häufigeren Mode- bzw. Typenwechsels sowie durch den allgemeinen Rückgang der Reparaturtätigkeit stark eingeschränkt oder sogar verdrängt wurde. Als typische Zweige sind hier zu nennen: Müller, Buchbinder, Herrenschneider, Damenschneider, Böttcher und Weinküfer, Schuhmacher sowie Wäscheschneider. Diese Zweige nahmen häufig erzwungenermaßen die Handelstätigkeit auf, jedoch erreichten die Expansionsraten längst nicht das Ausmaß wie bei den technisch orientierten Handwerkszweigen der ersten Gruppe. Vielfach fehlte hier für den erfolgreichen Beginn des Handels die finanzielle Basis, die während des Rückgangs der eigentlichen Tätigkeit allmählich ausgehöhlt worden war.

(3) Als Repräsentanten einer anderen Gruppe heben sich jene Zweige ab, die infolge gewandelter Konsum- und Investitionsgewohnheiten die Handelstätigkeit intensivierten. Als Beispiel läßt sich einmal das Bäckerhandwerk anführen, das einen Ausgleich für den rückläufigen Brotverzehr je Kopf der Bevölkerung in der Handelstätigkeit suchte; zum anderen waren es die überwiegend für die Landwirtschaft tätigen Zweige wie Stellmacher, traditionelle Schmiedebetriebe sowie Sattler, denen die Technisierung in der Landwirtschaft den größten Teil ihrer bisher handwerklichen Arbeitsgebiete entzog. Auch in dieser Gruppe expandierte bis in die jüngere Zeit die Handelstätigkeit nicht so stark wie in der Gruppe der technisch orientierten Handwerkszweige. Demgegenüber schnitten sie jedoch alles in allem besser als die „industrieverdrängten“ Zweige der zweiten Gruppe ab: Während beispielsweise Buchbinder, Herrenschneider, Damenschneider oder Schuhmacher sich erst einen Kundenkreis für die von ihnen gehandelten Fertigprodukte aufbauen mußten und dabei auf den Wettbewerb des ohnehin in diesem Bereich von altersher sehr gut eingeführten institutionellen Einzelhandels trafen, fanden Bäcker, Schmiede, Sattler oder auch Stellmacher – indem sie sich lediglich auf den

¹⁵³ Vgl. Th. Beckermann, *Handwerkshandel und Einzelhandel mit technischen Gütern*, a.a.O., S. 9.

¹⁵⁴ Vgl. „Wirtschaft und Statistik“, Jg. 1967, Zahlenteil S. 319.

Bedarfs w a n d e l einstellten — fast ohne Ausnahme einen „alten“ aufnahmebereiten Kundenstamm vor.

(4) Schließlich sind jene Handwerkszweige zu nennen, die sich bei Intensivierung des Handelsgeschäfts dem Streben weiter Bevölkerungskreise nach „gehobenem“ Konsum anpaßten. Als typische Repräsentanten dieser Gruppe sind die Gold- und Silberschmiede, Uhrmacher, Fotografen sowie Friseure anzusehen. Das steigende Durchschnittseinkommen und der soziale Differenzierungstrieb haben vor allem seit Mitte der 50er Jahre zu dem Phänomen des „Geltungskonsums“ geführt¹⁵⁵. Seitdem und besonders in der jüngeren Zeit kommt den hierauf eingestellten — meist kleineren — Handwerkszweigen die vergleichsweise rasch angestiegene Nachfrage zugute; wegen noch fehlender tiefgegliederter Ergebnisse der Handwerkszählung 1963 und der Umstellung der laufenden Handwerksberichterstattung¹⁵⁶ läßt sich das Ausmaß statistisch noch nicht belegen. Die jüngere konjunkturelle Beobachtung dieser Zweige läßt jedoch den Schluß zu, daß in diesen Zweigen seit Mitte der 50er Jahre der Handelsumsatz alles in allem wesentlich schneller gewachsen ist als der Handwerksumsatz.

b) Horizontale Erweiterung durch Sortimentsausdehnung

Im Einzelfall wird die Handelstätigkeit im Handwerk zumeist mit einem eng begrenzten Sortiment begonnen, weil die Betriebe in ihrer Betriebsorganisation oder Ausstattung anfangs meist nicht auf den Handel eingestellt sind. Die Betriebe nehmen also in der Anfangszeit die Profite des Handelsgeschäfts mit, ohne jedoch mit nennenswerten Kosten belastet zu sein. Der Wettbewerb mit besser ausgestatteten bzw. besser sortierten Konkurrenten erzwingt meistens schon bald eine Ausdehnung der Leistungen. Insofern gleicht der Beginn der Handelstätigkeit im Handwerk dem Erscheinen neuer Betriebsformen des institutionellen Einzelhandels (z. B. Selbstbedienungsläden, Versandgeschäfte, Diskontgeschäfte); auch diese betreiben im Anfang bewußt eine beschränkte Sortimentspolitik, unterhalten eine sparsame Betriebsorganisation etc., müssen sich jedoch schon bald in allen Usancen den Wettbewerbern mehr und mehr nähern¹⁵⁷.

Die Sortimentsausweitung als horizontale Erweiterung der Betriebsleistung kann nach zwei Richtungen betrieben werden: In die Breite und in die Tiefe¹⁵⁸.

¹⁵⁵ Vgl. R. Wittkamp, Entwicklung und Struktur des privaten Verbrauchs in der Bundesrepublik und in Nordrhein-Westfalen. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Jg. 12 (1961), S. 69 ff.

¹⁵⁶ Vgl. „Wirtschaft und Statistik“, Jg. 1967, Zahlenteil S. 319.

¹⁵⁷ Vgl. R. Nieschlag, Dynamik der Betriebsformen im Handel. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 7.) Essen 1956, S. 9 ff. — Derselbe, Binnenhandel und Binnenhandelspolitik. (Volkswirtschaftslehre von Ad. Weber, Bd. 4.) Berlin 1959, S. 230 ff.

¹⁵⁸ Die Begriffe Sortimentsbreite und -tiefe finden sich u. a. bei R. Nieschlag, Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, a.a.O., S. 230. — R. Seyffert (R. Seyffert, Sortimentspolitik. „Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln“, Jg. 13 (1961), Nr. 94) kennt eine ähnliche Unterteilung; er geht indessen von den Begriffen Artikel und Sorte aus. Danach kennzeichnet die Zahl der Artikel die Breite eines Sortiments, die Durchschnittszahl der auf die Gesamtzahl der Artikel entfallenden Sorten (Sortendichte) hingegen die Tiefe des Sortiments.

Die Sortimentsausweitung im handeltreibenden Handwerk ging bis etwa Mitte der 50er Jahre alles in allem mehr in die Tiefe als in die Breite. Für das Handwerk heißt dies, daß in der ersten Zeit solche Artikel aufgenommen wurden, die noch zur eigenen Branche zählten und die Branchenbindung des Sortiments unterstrichen. Als markante Beispiele seien aufgezählt: Die Büromaschinenmechaniker erhöhten ihr Anfangssortiment um elektrische Rechenmaschinen, automatische und halbautomatische Buchungs- und Rechenmaschinen sowie Diktiergeräte; die Polsterer und Dekorateur nahmen industriugefertigte Polstermöbel sowie Dekorationen auf, die Karosseriebauer legten sich Vertretungen von Lkw-Anhängern sowie gummbereiften Ackerwagen zu, zum Anfangssortiment der Bäcker gesellten sich Zucker, Konfitüren, Mehl, Büchsenmilch usw., und die Fleischer boten als Handelsware Wurst- und Fleischkonserven, Dauerwurst sowie Geflügel an.

Etwa ab 1955 zeigte das Handelswarensortiment in vielen Handwerkszweigen auch Züge der Breitenwirkung. Die übliche Branchenbindung wurde verlassen, und das Sortiment wurde immer stärker nach den Bedarfsgesichtspunkten der Konsumenten ausgerichtet. Eine ähnliche Entwicklung war übrigens im institutionellen Einzelhandel festzustellen, die dort möglicherweise sogar etwas früher einsetzte¹⁵⁹.

Im Handwerk wie im Einzelhandel sind es oft nur wenige „Außenseiter“, die mit der Sortimentsumgruppierung beginnen; andere folgen nur zögernd oder lehnen sie infolge traditionell bedingten „Standesbewußtseins“ ab. In der Übersicht auf S. 99 sind jene Handwerkszweige aufgeführt, in denen eine nennenswert große Zahl von Betrieben das branchengebundene Sortiment mehr oder weniger stark erweitert hat.

Diese aufgeführten Beispiele können nur einen groben Ausschnitt der bisherigen Entwicklung aufzeigen; zudem ist für das Handwerk die gleiche Feststellung zu machen wie für den Einzelhandel: Bei den Betrieben mit traditionell gebundenem Sortiment steht das unternehmerische Sortimentsdenken noch in den Anfängen, und niemand kann sagen, wohin die Entwicklung führt; es ist aber unzweifelhaft, daß infolge der zunehmenden Ausrichtung der Sortimente auf Bedarfszusammenhänge die unternehmerischen Aufgaben gewachsen sind¹⁶⁰. Das bedeutet gleichzeitig, daß auch im Handwerk die unternehmerischen Risiken gewachsen sind; auf der anderen Seite verfügt aber gerade das Handwerk nicht im gleichen Maße wie der Einzelhandel über die zur Minderung des kaufmännischen Risikos erforderlichen Fähigkeiten¹⁶¹.

Die Ursachen der Sortimentsverbreiterung im Handwerk (nicht Vertiefung) sind nicht eindeutig zu klassifizieren. Nur zum Teil dürfte die Eigeninitiative ausschlaggebend sein, während im großen und ganzen die Entwicklung exo-

¹⁵⁹ Vgl. R. Nieschlag, Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, a.a.O., S. 234.

¹⁶⁰ Vgl. R. Seyffert, Sortimentspolitik, a.a.O., S. 1057 ff.

¹⁶¹ Vgl. hierzu das Kapitel: Der Wandel der Produktionsfaktoren, S. 100 ff.

genen Faktoren zuzuschreiben ist. Das waren insbesondere das Aufkommen der Supermärkte, die Aufnahme von Nichtlebensmitteln in die Sortimente der Supermärkte, die hierdurch geförderte Bedarfsdeckung „unter einem Dach“,

Handwerkszweig	Sortimentserweiterung um:
Büromaschinenmechaniker Raumausstatter	Büromöbel, Bürobedarfsartikel Tapeten, Linoleum, Teppiche, kleinere Möbelstücke
Möbeltischler	Tendenzen zum Vollausstatter von Wohnungen, also Kühlschränke, Fernsehgeräte, Wasch- maschinen, Elektroherde, Teppiche, Dekorationen
Gas- und Wasserinstallateure	kleinere Elektrogeräte, Durchlauferhitzer, Haus- haltsgeräte aller Art, Kleineisenwaren
Elektroinstallateure	Rundfunk- und Fernsehgeräte, Kühlschränke, Waschmaschinen, Haushaltsgeräte aller Art, Klein- eisenwaren, Schallplatten
Radio- und Fernsehtechniker	alle Elektrogeräte einschl. Leuchten, gefragte Haushaltwaren
Uhrmacher	Goldwaren, Juwelen, Silberwaren, optische Artikel (außer Augenoptik und Fotoartikel)
Karosseriebau	Handelsvertretung für Personen- und Lastkraft- wagen, Zubehörhandel
Kürschner	modische „Applikationen“ wie Krawatten, Schals, Handschuhe, Halstücher, teils Hüte und Schirme
Bäcker	Das „Kernsortiment“ eines Lebensmitteladens
Fleischer	Feinkost, Gemüse, Eier, Margarine, Senf, Konserven, Tiefkühlkost, Geflügel
Müller	(Groß-) Handel mit Kartoffeln, Brennmaterialien

die Expansion der Warenhäuser und Großfilialbetriebe des Einzelhandels, die Ausdehnung der Konsumgenossenschaften – Entwicklungen, die wesentlich auf das Prinzip des Vollsortiments zurückzuführen sind – und schließlich die Erfolge des Versandhandels, insbesondere dessen Zusammenarbeit mit den Einkaufsgenossenschaften und Kettenorganisationen (sog. Kataloggeschäft)¹⁶². Demnach handelt es sich bei der Sortimentsverbreiterung des Handwerks im wesentlichen um eine Anpassungsreaktion, zu der es sich durch die Erfolge seiner Wettbewerber im institutionellen Einzelhandel genötigt sah.

¹⁶² Insbesondere dieses sog. Kataloggeschäft bedeutete Anfang der 60er Jahre die Abkehr von allen überkommenen Branchengesichtspunkten in den größten mittelständischen Fachgeschäftsgruppen. So vereinbarten die Rewe-Genossenschaften mit ihren 13 000 Einzelhändlern mit dem Versandhaus Neckermann die Auslage des um Lebensmittel gekürzten Versandkataloges und die Vermittlung der Katalogkäufe in zunächst 5000 Geschäften. Andere Handelsketten, wie Spar sowie A & O, beide mit über 10 000 angeschlossenen Lebensmitteleinzelhändlern, die Afu-Kette mit etwa 15 000 Einzelhändlern, vereinbarten mit anderen Versandhäusern die Auslegung der Kataloge in den Mitgliedsläden der Kette; vgl. R. Seyffert, Sortimentspolitik, a.a.O., S. 1061.

Zusammenfassend kann man feststellen, daß sich infolge der Verbreiterung und Vertiefung der Sortimente viele Handwerks- und Handelszweige im Vertrieb einander genähert haben, obwohl zumindest bis Ende 1965 die rechtliche Organisation¹⁶³ („Sachkundennachweis“) notwendige Anpassungsreaktionen verzögerte. Die Annäherung im Sortimentsbereich hatte eine strukturelle Nivellierung zwischen den „verwandten“ Handwerks- und Einzelhandelsbranchen zur Folge, die gegenwärtig noch nicht abgeschlossen ist.

C. Der Wandel der Produktionsfaktoren

I. Faktor Arbeit

1. Zunehmende Überalterung

In dem vorwiegend klein- und mittelbetrieblich strukturierten Bereich des Handwerks sind die Betriebsinhaber Unternehmer und Arbeitskraft zugleich. Diese Doppelfunktion ist insofern bedeutungsvoll, als in der betriebswirtschaftlichen Theorie Einigkeit besteht über die Trennung von Elementarfaktoren des Produktionsprozesses (menschliche Arbeitsleistungen, Betriebsmittel und Werkstoffe) und dispositive Arbeitsleistungen; letztere, nämlich die Geschäfts- und die Betriebsleitung, vereinigt erst die Elementarfaktoren durch bewußtes menschliches Handeln zu einer produktiven Kombination, nach der sich dann die Produktion vollzieht¹.

Quantitative Veränderungen eines Faktors beeinflussen das Ergebnis der produktiven Kombination. Für das Handwerk gilt dies um so mehr, als die Betriebsinhaber in den weitaus meisten Fällen sowohl die Elementarfaktoren menschlicher Arbeitsleistung als auch die dispositiven Leistungen der Geschäfts- und Betriebsleitung gleichzeitig zu übernehmen haben. Eine wesentliche Veränderung dieser Faktoren in qualitativer Hinsicht ist im Handwerk aus der wachsenden Überalterung der selbständigen Handwerker gegeben.

Nach den Ergebnissen der Handwerkszählungen verringerte sich der Anteil der tätigen Inhaber im westdeutschen Handwerk mit einem Lebensalter bis zu 40 Jahren von knapp 22 vH (1949) auf weniger als 20 vH (1956); bis 1963 war er wieder auf knapp 23 vH angewachsen. Vor dem Kriege (1939) waren dagegen noch fast 35 vH aller selbständigen Handwerker dieser Altersklasse zuzurechnen. War der Rückgang der jüngeren Unternehmer im Handwerk von 1939 bis 1956 im wesentlichen auf die hohe Sterblichkeitsziffer jüngerer Jahrgänge während des zweiten Weltkrieges zurückzuführen, so ist der nur allmähliche Anstieg in jüngerer Zeit erklärungsbedürftig. Die Gründe — sie können auf den wachsenden Kapitalbedarf, die Wettbewerbsverhältnisse oder auf

¹⁶³ Vgl. S. 119 ff.

¹ Vgl. E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 1: Die Produktion, a.a.O., S. 3 ff.

die Bevorzugung der gut dotierten abhängigen Stellen (also auf zu geringe Unternehmerfreudigkeit) zurückgehen – sind an dieser Stelle weniger von Interesse als die Tatsache an sich. Denn die Überalterung der selbständigen Handwerker birgt die Gefahr in sich, daß die Handwerkerschaft zunehmend in einer konservativen Haltung erstarrt, so daß sie den Erfordernissen der neuzeitlichen Dynamik in Technik und Wirtschaft nicht gerecht zu werden vermag und dadurch gegebene Anpassungsmöglichkeiten verpaßt.

Es ist davon auszugehen, daß insbesondere die jüngeren Handwerksmeister das fortschrittliche Element bilden; diese nehmen vorzugsweise die sich bietenden Chancen wahr. Davon zeugt eine Übersicht (auf der folgenden Seite), die allerdings wegen fehlenden statistischen Materials nur die beiden Zeitpunkte 1956 und 1963 erfaßt: In den Handwerkszweigen, in denen sich aufgrund des Wandels von Technik und Bedarf die Zahl der Anbieter von 1956 bis 1963 zum Teil sehr stark vermehrt hat, war 1956 tendenziell ein besonders hoher Anteil von jüngeren Betriebsinhabern bis zum Alter von 40 Jahren festzustellen².

Die Übersicht zeigt, daß der Anteil der jüngeren Betriebsinhaber durchweg in den Handwerkszweigen mit günstigen wirtschaftlichen Expansionsmöglichkeiten am höchsten war. Es ist daher denkbar, daß allein deshalb diese Handwerkszweige oft erlernt und später selbständig ausgeführt werden; der Betriebsbestand in wirtschaftlich weniger begünstigten Zweigen würde dadurch immer stärker von älteren Betriebsinhabern getragen und sich wegen des fehlenden „Nachwuchses“ vermindern. Mit den gegenwärtigen statistischen Mitteln ist allerdings nicht nachzuweisen, ob die Altersstruktur auch eine Folge der wirtschaftlichen Aussichten in den einzelnen Zweigen ist; das hohe „time-lag“ von etwa 8 bis 10 Jahren zwischen Lehrzeitbeginn und Selbstständigung einerseits und die rasche wirtschaftliche und technische Dynamik andererseits sprechen dagegen. Bestünde dieser Zusammenhang, wäre unter ökonomischen Gesichtspunkten die wachsende „Überalterung“ mancher Handwerkszweige zu begrüßen, da sie die Voraussetzungen für eine allmähliche Verbesserung der wirtschaftlichen Lage einzelner Zweige (durch Schrumpfen des Betriebsbestandes) bietet.

Allerdings kann in Zweigen mit rückläufigem Betriebsbestand der geringe Anteil jüngerer Betriebsinhaber auf längere Sicht nachteilige Folgen haben. Denn eventuell ist damit zu rechnen, daß aufgrund der technischen Dynamik oder infolge von Nachfragewandlungen an die Stelle der bisher schlechten wirtschaftlichen Aussichten günstigere treten. In einem solchen Fall würde das regenerierende Element der jüngeren Betriebsinhaber fehlen. Bisher hat sich dies beispielsweise bei Schuhmachern und Herrenschneidern gezeigt: Aufgrund langjähriger schlechter wirtschaftlicher Aussichten waren die Anreize, sich in diesen Zweigen selbständig zu machen, vergleichsweise gering. In

² Aus statistischen Gründen wurde die „Altersgrenze“ bei 40 Jahren angesetzt; es ist allerdings bisher nicht bewiesen worden, daß Menschen über 40 Jahre weniger anpassungsfähig sind als jüngere.

**Anteil der Betriebsinhaber unter 40 Jahren im Jahre 1956 und Veränderung
des Betriebsbestandes 1963 gegenüber 1956 in ausgewählten Handwerkszweigen**

Handwerkszweig	Betriebsinhaber unter 40 Jahren (1956)	Veränderung des Betriebs- bestandes 1963 gegenüber 1956
	in vH	in vH
Radio- und Fernsehtechniker	31,7	+ 18,5
Damenschneider	27,9	– 42,0
Friseure	26,8	+ 3,0
Landmaschinenmechaniker	25,5	+ 8,8
Platten- und Fliesenleger	24,7	+ 56,3
Elektroinstallation	24,4	+ 10,3
Augenoptiker	24,0	+ 28,2
Kraftfahrzeugreparatur	23,5	+ 12,5
Raumausstatter	21,9	+ 4,5
Büromaschinenmechaniker	19,9	+ 3,9
Handwerk insgesamt	19,7	– 12,5
Schmiede	19,3	– 17,2
Sattler und Polsterer	18,3	– 36,7
Maurer (Hoch- und Tiefbau)	18,1	– 3,7
Müller	17,8	– 32,9
Modisten	17,4	– 34,5
Zimmerer	17,1	– 7,1
Maschinenbauer	17,1	– 11,6
Tischler	16,9	– 9,1
Schlosser	16,8	– 3,4
Straßenbauer	16,2	– 10,6
Herrenschneider	15,4	– 34,9
Wäscher und Plätter	15,3	– 33,1
Schuhmacher	14,6	– 23,1
Zentralheizungs- und Lüftungsbauer	14,6	+ 62,2
Buchbinder	13,7	– 17,5
Stellmacher	12,1	– 43,3

Quelle: Statistisches Bundesamt; Ergebnisse der Handwerkszählung 1956, a.a.O., Sonderheft: Strukturquoten des Handwerks, und Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 174 bis 179.

jüngerer Zeit zeigte sich, daß in diesen Zweigen aufgrund der Nachfrageentwicklung für unternehmerische Meister gute Entwicklungsmöglichkeiten bestehen: Im Schuhmacherhandwerk verzeichnen die unter Schuhbars oder

ähnlichen Bezeichnungen bekannt gewordenen modern ausgestatteten Schnellreparaturbetriebe eine wachsende Nachfrage, und im Herrenschneiderhandwerk besteht ein relativ hoher Bedarf an modernen Änderungs- und Reparaturateliers. Derartige Unternehmensformen sind in den vergangenen Jahren zwar in wachsender Zahl gegründet worden, aber überwiegend von Kaufleuten, welche die sich auf diesem Markt bietenden Chancen erkannten und wahrnahmen.

2. Der betriebswirtschaftlich-kaufmännische Bildungsstand

Allgemein ist das betriebswirtschaftlich-kaufmännische Wissen der meisten Handwerker im Vergleich zum fachlich-technischen, dem in der Lehr- und Gesellenzeit und auch in der Meisterprüfung das Hauptaugenmerk gilt, nicht genügend verbreitet. Allerdings hat sich der Gedanke einer Koordinierung von kaufmännischer Geschäfts- und technischer Betriebsleistung erst in den letzten Jahren durchgesetzt; in den größeren Industrie- und Handelsbetrieben ist sie weit verbreitet und wird mit dem Begriff des Management oder der wissenschaftlichen Betriebsführung umschrieben³.

Im Handwerk wird die Verbreitung betriebswissenschaftlicher Erkenntnisse vielfach durch eine Voreingenommenheit und Zurückhaltung der Betriebsinhaber gegenüber ökonomischen Tatbeständen und den damit verbundenen Schreib- und Aufzeichnungsarbeiten erschwert. Außer der weitgehenden technischen Orientierung der Handwerksberufe und der nach technischen Gesichtspunkten ausgerichteten Berufserziehung ist oftmals auch die abstrakte Natur betriebswirtschaftlicher Vorgänge für eine stärkere Verbreitung ökonomischer Zusammenhänge hinderlich⁴.

Aus dieser Erkenntnis sind seit 1956 betriebswirtschaftliche Beratungsstellen des Handwerks tätig. Besonders die überfachlichen Beratungsstellen werden in wachsendem Maße in Anspruch genommen; beispielsweise wurden 1965 mehr als 38 500 Beratungen durchgeführt⁵, also bei etwa 6 vH aller Handwerksbetriebe.

Aus einer Aufstellung nach der Art der Beratungen ergibt sich, daß das Gros der Beratungstätigkeit auf Finanzierungsfragen entfällt⁶; weitere Schwerpunkte bei den Beratungen sind die Fragen der Buchführung bzw. Kalkulation sowie Rechtsfragen. Allein diese drei Gebiete machten in jüngerer Zeit etwa 60 vH aller Beratungen aus. Demgegenüber fallen andere Beratungsthemen, wie Steuern, Betriebsanalysen, Export und Organisation, sehr stark zurück⁷.

³ Vgl. hierzu E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 1: Die Produktion, a.a.O., S. 99 ff. – Beachtenswert ist, daß sich der Begriff der wissenschaftlichen Betriebsführung anfänglich hauptsächlich auf den technischen Bereich bezog.

⁴ Vgl. H. Harber, Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Beratung im Handwerk. „Internationales Gewerbearchiv“, Jg. 5 (1957), H. 2, S. 49 ff.

⁵ Vgl. Jahresbericht 1965 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 302.

⁶ In den Jahren 1961 bis 1965 zwischen 30 und 32 vH aller Beratungsfälle.

⁷ Jahresbericht 1965 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 302.

Aus den Schwerpunkten der Beratungstätigkeit und der Häufigkeit der Inanspruchnahme ergibt sich, daß die typischen Zweige der kaufmännischen Verwaltung (Finanzierung, Buchführung und Kalkulation) im Handwerk auch gegenwärtig immer noch die größten Zweifelsfragen aufwerfen. Ähnliche Schwerpunkte weist eine Aufstellung über die in Betrieben angetroffenen Fehlerquellen auf⁸.

3. Die Verwendung nichthandwerklich ausgebildeter Kräfte

Im herkömmlichen Handwerksbetrieb alter Prägung bestand das handwerkliche „Stammpersonal“ aus Meister, Geselle und Lehrling. Diese „Rangordnung“ haben zwar auch heute noch Kleinbetriebe des Handwerks, andererseits ist infolge des Betriebsgrößenwachstums, aufgrund von zahlreichen Nebenarbeiten, die auch von angelernten Kräften ausgeführt werden können, und schließlich infolge des steigenden Handelsabsatzes die Dominanz ausschließlich handwerklich vorgebildeter Kräfte verlorengegangen. In der Nachkriegszeit hat sich dieser Umschwung beschleunigt. Jüngeren Untersuchungen zufolge weicht die Beschäftigtenstruktur in den größeren Handwerksbetrieben oft nur noch unwesentlich von derjenigen „vergleichbarer“ Industriebetriebe ab⁹.

Außerhalb des Meister-Geselle-Lehrling-Verhältnisses sind insbesondere zwei Gruppen von Beschäftigten im Handwerk gewachsen: Auf der einen Seite die an- und ungelernten Kräfte und auf der anderen Seite die Angestellten (technische und kaufmännische Angestellte sowie Betriebsleiter im Arbeitnehmerverhältnis). Rechnet man die Betriebsleiter im Arbeitnehmerverhältnis zu den handwerklichen Fachkräften — sie haben meist eine Meisterprüfung —, so zeichnen sich als Beschäftigte des Handwerks einerseits die handwerklichen Fachkräfte (tätige Inhaber, Betriebsleiter im Arbeitnehmerverhältnis, Gesellen und sonstige Facharbeiter) und andererseits nichthandwerklich vorgebildete Beschäftigte ab.

In einer Reihe von Handwerkszweigen hatte schon 1956 die Beschäftigung von nichthandwerklich vorgebildeten Kräften ein hohes Ausmaß erreicht. Schon damals war allein in zehn Handwerkszweigen¹⁰ mehr als die Hälfte der Beschäftigten nicht mehr handwerklich vorgebildet. In diesen Zweigen kann daher kaum noch von einer „handwerklichen“ Beschäftigtenstruktur gesprochen werden, obwohl die aufgeführten Zweige alle „Vollhandwerke“ im Sinne der Handwerksordnung sind. Der Begriff der „handwerklichen“ Be-

⁸ Vgl. Jahresbericht 1965 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 303.

⁹ Vgl. K. Kaiser, Beschäftigung und Personalkosten in ausgewählten Handwerks- und Industriezweigen, a.a.O., S. 187 ff.

¹⁰ Färberei und Chemischreinigung, Gebäudereinigung, Straßenbau, Wäscherei und Plätterei, Konditorenhandwerk, Feintäschnerhandwerk, Galvaniseur- und Metallschleiferhandwerk, Kraftfahrzeughandwerk, Brauer- und Mälzerhandwerk sowie Strickerei. In diesen Zweigen betrug der Anteil der nicht-handwerklich ausgebildeten Kräfte zwischen 80 vH (Färberei und Chemischreinigung) bis zu 54 vH (Strickerei) aller Beschäftigten des jeweiligen Zweiges.

schäftigtenstruktur ist praktisch nur noch bei zwölf Zweigen¹¹ angezeigt, deren Beschäftigte 1956 zu 70 bis 86 vH aus handwerklich vorgebildeten Fachkräften bestanden.

Der Anteil der angelernten und ungelernten Arbeiter erreichte 1956 in zahlreichen Zweigen¹² zwei Drittel bis ein Drittel aller Beschäftigten. Eigentümlicherweise handelte es sich dabei ausnahmslos um Gewerbebereiche, in denen handwerkliche und industriell organisierte Betriebe nebeneinander bestehen. Häufig kommt es daher besonders in diesen Zweigen zu Abgrenzungsfragen, ob nämlich der Betrieb der handwerklichen oder der industriellen Organisation zuzurechnen ist. Der hohe Anteil an- und ungelernter Arbeiter in den handwerklich organisierten Betrieben weist darauf hin, daß sich die Handwerksbetriebe auf der Beschäftigtenseite den veränderten Bedingungen angepaßt haben.

Andererseits fallen Handwerkszweige¹³ auf, in denen 1956 nur zwischen 0,9 und 3 vH an- und ungelernte Arbeiter beschäftigt wurden. Institutionelle Wettbewerber des Handwerks sind hier praktisch unbekannt, da die beruflichen Fertigkeiten und die zu erbringenden Leistungen weitgehend auf einer entsprechend sorgfältigen Ausbildung beruhen.

Nach den ersten Ergebnissen der Handwerkszählung von 1963¹⁴ hat seit 1956 vor allem die Zahl der nichthandwerklich ausgebildeten Kräfte rasch weiter zugenommen. So stieg von 1956 bis 1963 die Zahl der technischen und kaufmännischen Angestellten im Handwerk um nicht weniger als 85 vH und die der angelernten und ungelernten Arbeiter um 29 vH, während andererseits Gesellen und Facharbeiter nur um knapp 19 vH zunahmen. Tendenziell gilt das auch für die einzelnen Handwerkszweige: Die Zahl der Zweige mit „nichthandwerklicher“ Beschäftigtenstruktur ist gestiegen, so daß sich von der Beschäftigtenstruktur her Handwerk und andere Wirtschaftsbereiche immer mehr nähern. Nur noch wenige Handwerkszweige können auf eine fast ausschließlich handwerklich vorgebildete Beschäftigtenstruktur verweisen.

II. Faktor Kapital

1. Die Veränderung des Kapitalbedarfs je Arbeitsplatz im Handwerk

Seit dem Ende des zweiten Weltkrieges hat sich der Produktionsfaktor Kapital nicht nur seiner Zusammensetzung nach, sondern auch seiner absoluten Höhe

¹¹ Sattlerei, Tischlerei, Glaseri, Zimmerei, Böttcherei, Damenschneiderei, Malerhandwerk, Herrenschneiderei, Stellmacherei, Herrenfriseure, Schuhmacherhandwerk und Schornsteinfegerhandwerk.

¹² Z. B. Straßenbau, Gebäudereinigung, Färberei und Chemischreinigung, Wäscherei und Plätterei, Feintäschnerei, Galvaniseur- und Metallschleiferhandwerk, Betonstein- und Terrazzohersteller sowie Hoch- und Tiefbau.

¹³ Friseurhandwerk, Schuhmacherhandwerk, Uhrmacherhandwerk, Schmiede, Damenschneiderei, Putzmacherei, Radio- und Fernsehtechnikerhandwerk sowie Mechanikerhandwerk.

¹⁴ Vgl. die Betriebsgrößen- und Beschäftigtenstruktur im Handwerk. „Wirtschaft und Statistik“, Jg. 1966, S. 305 ff.

nach in allen Wirtschaftsbereichen erheblich verändert. Während dies für weite Bereiche der Industrie für jedermann tagtäglich offensichtlich war, blieb dies für weite Bereiche des Handwerks lange Zeit verborgen. Im Handwerk hat zudem der Zug zur Kapitalintensität vergleichsweise spät eingesetzt; so schätzte Röbke noch 1950, daß je Handwerksbetrieb etwa DM 1 000 an Kapital investiert waren¹⁵.

Zum Kapitalbedarf je Arbeitsplatz moderner Handwerksbetriebe finden sich in der jüngeren Literatur zwar vereinzelte Hinweise, allerdings fehlen häufig die Vergleichszahlen früherer Jahrzehnte¹⁶. Lediglich Beckermann¹⁷ hat für die jüngere Zeit vergleichbare Ergebnisse verschiedener Zeiträume ermittelt. Durch eine Gegenüberstellung mit den etwa um die Jahrhundertwende benötigten Finanzmitteln (siehe Übersicht) läßt sich der außerordentliche Steigerungsgrad der Kapitalintensität ablesen. Danach ist davon auszugehen, daß sich seit der Jahrhundertwende die Kosten des Arbeitsplatzes (ohne bauliche Investitionen) in neu errichteten Handwerksbetrieben mittlerer Größe bis zum Jahre 1964 in allen Handwerkszweigen vervielfacht haben.

**Kosten eines Arbeitsplatzes in neu errichteten
Handwerksbetrieben mittlerer Größe (ohne bauliche Investitionen)**

Handwerkszweig	um 1900 in Mark	1957/58 in DM	1963/64 in DM
Hochbau (Maurer)	1 000	7 000	20 000
Schlosser	800 – 1 000	6 000 – 7 000	11 500
Tischler	400 – 600	8 000 – 9 000	25 000
Bäcker	800 – 1 000	8 000 – 10 000	20 000
Fleischer	500	8 000 – 10 000	30 000
Friseure ¹	200 – 300	4 000 – 5 000	6 750
Schuhmacher	500 – 600	6 000	19 000

Quelle: Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 139. — ¹ Gemischte Betriebe.

Selbst bei Schuhmachern und Friseuren, die allgemein als lohnintensiv gelten, beliefen sich 1964 die Kosten eines Arbeitsplatzes (ohne bauliche Investitionen) auf fast 7000 DM (Friseure) bzw. 19 000 (Schuhmacher); bei Bäckern und Fleischern mußte man 1964 mit 20 000 bzw. 30 000 DM je Arbeitsplatz rechnen. Der Vergleich mit früheren Zeiträumen zeigt, wie allein innerhalb

¹⁵ Vgl. K. Röbke, Das Bayerische Handwerk. München 1950, S. 133.

¹⁶ So beispielsweise K. Röbke, Handwerkliche Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 42. — W. Wernet, Handwerkspolitik, a.a.O., S. 272. — W. Latsch, Die Kosten eines Arbeitsplatzes im Handwerk. (Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt, Studie Nr. 8.) Als Manuskript gedruckt, Frankfurt 1953. — R. Herbold, Die Abwanderung aus dem Handwerk, ihre Ursachen und Grenzen. (Ebenda, Studie Nr. 36.) Als Manuskript gedruckt, Frankfurt 1957.

¹⁷ Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 137 ff.

weniger Jahre (seit 1957/58) der Kapitalbedarf gewachsen ist. Alle Zahlenangaben enthalten allerdings auch die auf Preissteigerungen beruhenden Erhöhungen der Arbeitsplatzkosten, die hingegen für die vergleichende Betrachtung nicht eliminiert werden können. Unterstellt man, daß die Preissteigerungen für Ausrüstungen in den genannten Handwerkszweigen etwa gleich waren, so zeigt sich die unterschiedlich starke Zunahme des Kapitalbedarfs in den Handwerkszweigen.

2. Die Differenzierung des Kapitalbedarfs

a) Bei „mittleren“ Handwerksbetrieben

Die Relation „Kapitalbedarf je Arbeitsplatz“ besagt nichts über die absolut notwendige Menge Kapital in einem durchschnittlichen Handwerksbetrieb; beispielsweise könnte die hohe Kapitalintensität je Arbeitsplatz in einem Handwerkszweig durch eine geringe durchschnittliche Betriebsgröße aufgewogen werden, wodurch der absolute Kapitalbedarf je Betrieb innerhalb der Handwerkszweig anders anzusehen (vgl. Übersicht S. 108).

Umfangreiche Umfrageergebnisse¹⁸ zeigen allerdings ein anderes Ergebnis; dabei war der Begriff „mittelgroß“ (Betriebsgröße in Beschäftigten) je nach Handwerkszweig anders anzusetzen (vgl. Übersicht S. 108).

Die Übersicht vermittelt einen Einblick in die außerordentlich starke Differenzierung des Kapitalbedarfs „mittlerer“ Handwerksbetriebe in einer Reihe von Handwerkszweigen. Die Werte schwanken zwischen 12 000 DM bei den Herrenschneidern und 500 000 DM beim Hochbau.

b) Die Differenzierung des Minimalbedarfs

Es ist davon auszugehen, daß neue Betriebe nicht sogleich als „mittelgroße“ Betriebe gegründet werden. Es ist daher notwendig, den Minimalbedarf festzustellen, d. h. den Kapitalbedarf eines Marginalbetriebes, dessen Betriebsgröße ebenfalls je nach Handwerkszweig unterschiedlich anzunehmen ist, da Arbeitsteilung, Technik, Vertrieb und andere Faktoren eine untere Grenze setzen¹⁹.

Jüngere Daten (1963/64) für die minimale Kapitalausrüstung eines Marginalbetriebes in 16 ausgewählten Handwerkszweigen finden sich bei Beckermann²⁰. Danach ist der minimale Kapitalbedarf (ohne Grundstück und Gebäude) in den Handwerkszweigen außerordentlich unterschiedlich (vgl. Übersicht S. 109). Die Spannweite reicht von 4 500/5 000 DM bei den Malern bis zu 125 000 DM bei den Fleischern.

¹⁸ Vgl. Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 140 f.

¹⁹ Vgl. Th. Beckermann und A. Schlaghecken, Aspekte der Finanzierung und der Kreditversorgung im Handwerk. „Internationales Gewerbearchiv“, Jg. 14 (1966), S. 156 ff.

²⁰ Vgl. Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 141.

**Kapitalbedarf für die Errichtung von „mittelgroßen“ Handwerksbetrieben 1963/64
(ohne bauliche Investitionen)**

Zweig	Beschäftigte je Betrieb	Kapitalbedarf	
		Werkstatt DM	Laden DM
Hochbau (Maurer)	25	500 000	—
Maler	5	30 000	—
Elektroinstallateure	7	22 000	—
Schlosser	8	90 000	—
Bautischler	6	150 000 ^a	—
Landmaschinenhand- werk ¹	8—9	250 000	—
Kraftfahrzeughandwerk	13	260 000	—
Bäcker	5	65 000	32 — 40 000
Fleischer	5	150 000 ^a	—
Herrenschneider	3	12 000	—
Kürschner	7	43 000	52 000
Schuhmacher	1—2	19 000 ^b	—
Raumausstatter	4	24 000	—
Uhrmacher	3	13 000	30 000
Fotografen	3	25 000	—
Friseure	4	27 000	—

Quelle: Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 140 — ¹Hier einschl. Bauinvestitionen. — a) Verarbeitungsbetrieb und Laden. — b) Im Schuhmacherhandwerk ist der Kapitalbedarf etwa gleich hoch, ob er für den Alleinbetrieb oder für 2 Personen (Meister und Hilfskraft) berechnet wird.

c) Der Kapitalbedarf in Abhängigkeit von

aa) Art der Tätigkeit

Angesichts der Spezialisierungstendenzen in zahlreichen Handwerkszweigen ist die Untersuchung des Kapitalbedarfs je Beschäftigten bei wechselnder Produktionsstruktur von Interesse. Fleißner²¹ ist es gelungen, durch Auswertung von Bilanzergebnissen für 3 Handwerkszweige bzw. -kombinationen (Buchbinder, Gas- und Wasserinstallateure einschl. Zentralheizungsbauer und Friseure) die erforderlichen Daten zu ermitteln.

Danach stiegen in der Kombinationsklasse „Gas- und Wasserinstallateure sowie Zentralheizungsbauer“, die funktionsmäßig in einem Betrieb vereinigt sein kann, der Kapitalbedarf je Beschäftigten (Gesamtvermögen ohne Grund-

²¹ Vgl. K. Fleißner, Die Vermögensausstattung der Handwerksbetriebe. (Kurzveröffentlichungen des Instituts für Handwerkswirtschaft München, Nr. 10.) München 1960, S. 52 f.

Kapitalbedarf für die Errichtung kleiner Handwerksbetriebe
– Betriebe an der unteren Grenze des Optimums –
(ohne bauliche Investitionen)

Zweig	Beschäftigte je Betrieb	Kapitalbedarf insgesamt
Hochbau (Maurer)	3	23 000 – 25 000
Maler	2	4 500 – 5 000
Elektroinstallateure	3	8 000
Schlosser	3	40 000
Bautischler	3	66 000
Landmaschinenhandwerk	2	40 000
Kraftfahrzeughandwerk	5	110 000
Bäcker	3	49 000 – 52 000
Fleischer	3	125 000
Herrenschneider	2 ^a	6 000
Kürschner	3–4 ^b	30 000 – 31 000
Schuhmacher	1–2	19 000
Raumausstatter	2	11 000
Uhrmacher	2	40 000
Fotografen	2	18 000
Friseure	4	27 000

Quelle: Th. Beckermann, Die Handwerkswirtschaft, a.a.O., S. 1:41;. – a) Meister und 1 Hilfskraft. – b) Meister, Meistersfrau, 1 Näherin, 1 Lehrling.

stücke und Gebäude) von 7 200 DM (bei überwiegender Klempnerei) auf 8 600 DM (bei Dominanz der Gas- und Wasserinstallation) bis auf 10 800 DM (bei überwiegendem Zentralheizungsbau) an. Im Friseurhandwerk hing der Kapitalbedarf vom Anteil der aus dem Damensalon erwirtschafteten Umsätze ab: mit wachsendem Umsatzanteil des Damensalons wuchs auch der Kapitalbedarf je Beschäftigten. Diese Beispiele sind um so aufschlußreicher, als aufgrund der Nachfrage eine starke Spezialisierung auf den Zentralheizungsbau einerseits und eine Intensivierung der Damensalons anderseits stattgefunden hat. Hieran läßt sich erkennen, in welchem Maße unter dem Einfluß der Nachfrageverschiebungen bzw. aufgrund der in den Handwerksbetrieben vorgenommenen Umstellungen der Kapitalbedarf gestiegen ist und bei anhaltender Spezialisierungstendenz weiter steigen wird.

bb) Umsatzleistungen

Angesichts der Umsatzausweitungen in allen Handwerkszweigen seit Ende des 2. Weltkrieges stellt sich die Frage, welche Abhängigkeit zwischen Umsatz und Kapitalbedarf je Beschäftigten besteht. Fleißner ist ebenfalls dieser Frage

nachgegangen, und zwar unter dem Gesichtspunkt, wieviel Kapital zur Erzielung eines bestimmten Umsatzes (DM 10 000) erforderlich ist. Als korrespondierende Ziffer hierzu ergibt sich die Effizienz des eingesetzten Kapitals, nämlich der Umsatz je 10 000 DM Kapitaleinsatz (vgl. Übersicht unten). Demnach ist der je Umsatzeinheit erforderliche Kapitalbedarf im Bauhauptgewerbe am höchsten und im Kraftfahrzeughandwerk am geringsten. Von besonderem Interesse ist hier die außerordentlich starke interhandwerkliche Differenzierung. Die Zahlen stammen zwar aus den 50er Jahren und sind in ihrer absoluten Höhe durchweg überholt; das stört jedoch nicht den interhandwerklichen Vergleich, zumal die Differenzierung in der jüngeren Zeit aufgrund der unterschiedlich hohen Substitution von Arbeit durch Kapital in den einzelnen Zweigen noch ausgeprägter sein dürfte.

**Das Verhältnis von Kapitaleinsatz und Umsatz in ausgewählten Handwerkszweigen
(Stand etwa 1955/58)**

Handwerkszweig	Ø erforderl. Kapital ¹ je DM 10 000 geplantem Umsatz	Ø erzielter Umsatz je DM 10 000 eingesetztem Kapital ¹
Bau	6 400	15 600
Glaser	5 900	16 900
Tischler	5 100	19 600
Buchbinder	4 900	20 400
Klempner, Gas- und Wasserinstallateure	4 600	21 700
Friseure	4 500	22 200
Augenoptiker	4 400	22 700
Zimmerer	4 300	23 300
Schmiede	4 300	23 300
Elektroinstallateure	4 300	23 300
Zahntechniker	4 200	23 800
Raumausstatter	4 000	25 000
Herrenschneider	3 700	27 000
Maler	3 400	29 400
Landmaschinenmechaniker	3 100	32 200
Büromaschinenmechaniker	3 100	32 200
Kraftfahrzeugmechaniker	2 200	45 500

Quelle: K. Fleißner, a.a.O., S. 72. — ¹ Ohne Grundstücke und Gebäude.

D. Der Einfluß der rechtlichen Organisation auf Anpassungsvorgänge

1. Der Befähigungsnachweis

In der Bundesrepublik gilt derzeit das Gesetz zur Ordnung des Handwerks¹ vom 28. Dezember 1965, das insbesondere den sog. großen Befähigungsnachweis zum Inhalt hat: Nur wer in einem der ausdrücklich bezeichneten Gewerbe die Meisterprüfung abgelegt hat oder eine Ausnahmegenehmigung besitzt, darf dieses Gewerbe ausüben. Die gleiche Bestimmung kannte das bis 1965 gültige Gesetz zur Ordnung des Handwerks² vom 17. September 1953. Vor 1953 galten seit Kriegsende in der damaligen amerikanischen Besatzungszone die Gewerbefreiheit, während in den damaligen französischen und britischen Besatzungszonen de facto die seit 1935 bestehenden Regelungen (obligatorischer Befähigungsnachweis) fortgeführt wurden.

Der geforderte Befähigungsnachweis ist total, d. h. der Marktzugang wird für alle Handwerkszweige von der Ablegung der Meisterprüfung abhängig gemacht. Wichtig für den Zugang an Bewerbern für das Handwerk sind daher die Kandidaten mit Meisterprüfung³.

Es stellt sich die Frage, ob der obligatorische Befähigungsnachweis unter volkswirtschaftlichem Gesichtspunkt eine konkurrenzregulierende Wirkung hat oder die Anpassung an veränderte ökonomische Daten stört.

a) Die Frage der konkurrenzregulierenden Wirkung

Die Diskussion über die konkurrenzregulierende Wirkung von Befähigungsnachweisen ist so alt wie die Institution selbst. Selbst die jüngere wissenschaftliche Diskussion bietet kein einheitliches Bild. In der Nachkriegszeit sind vor allem Tuchtfeldt und Watrin der Frage der konkurrenz mindernden Wirkung des Befähigungsnachweises für das Handwerk eingehend nachgegangen. Tuchtfeldt⁴ kommt an Hand des ihm vorliegenden Zahlenmaterials zu dem Ergebnis, daß sich der obligatorische Befähigungsnachweis nicht zugangsmindernd auswirkt. Tuchtfeldt hatte an Hand von Statistiken des Handwerkskammerbezirks Braunschweig und aus der Schweiz festgestellt, daß

¹ Vgl. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1966, Teil I, S. 2 ff.

² Vgl. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1953, Teil I, S. 1411 ff.

³ Die Ausnahmegenehmigungen können vernachlässigt werden: Während die Zahl der Eintragungen in die Handwerksrolle aufgrund von Ausnahmegenehmigungen in der ersten Zeit des Bestehens der „Handwerksordnung von 1953“ sehr hoch war (von 1953 bis 1955 waren es beispielsweise 60 vH aller Eintragungen in die Handwerksrolle), sind die Eintragungen später stark zurückgegangen. Die Neueintragungen in die Handwerksrolle beispielsweise im Jahre 1965 gingen zu 12,5 vH auf Ausnahmegenehmigungen und zu 67,5 vH auf abgelegte Meisterprüfungen zurück, der Rest entfiel auf Eintragungen von juristischen Personen, minderjährigen Erben, Nebenbetrieben etc. (Vgl. Jahresbericht 1966 des Deutschen Handwerkskammertages. Bad Wörishofen, S. 282.) Die Ausnahmegenehmigungen sind zudem meistens an die Bedingung geknüpft, die Meisterprüfung innerhalb einer bestimmten Frist nachzuholen.

⁴ Vgl. E. Tuchtfeldt, Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem, a.a.O., S. 155.

nach Einführung des Befähigungsnachweises die Zahl der mit dieser Qualifikation ausgestatteten Wettbewerber tendenziell stieg. Hierzu ist jedoch zu bemerken, daß Tuchtfeldt Ursache und Wirkung verwechselt: da erstmals 1935 der Befähigungsnachweis für die Errichtung eines Handwerksbetriebes obligatorisch wurde, kann die Zahl der vor diesem Zeitpunkt abgelegten Meisterprüfungen nicht zum Vergleich herangezogen werden, da zumindest vorher auch ohne diese Qualifikation ein Handwerksbetrieb eröffnet werden konnte. Die Zahl der nicht auf Meisterprüfungen beruhenden Betriebseröffnungen ist jedoch nicht bekannt.

Watrin⁵ dagegen glaubt eine Verminderung des Betriebsbestandes – also eine konkurrenzregulierende Wirkung – des Befähigungsnachweises an Hand des Zahlenmaterials aus der Nachkriegszeit feststellen zu können. Bei einem unterstellten Generationswechsel innerhalb von 25 bis 30 Jahren ermittelte Watrin zahlreiche Handwerkszweige, in denen der Generationswechsel erst in wesentlich längeren Zeiträumen möglich ist. Daraus folgert er, daß in diesen Handwerkszweigen die absolute Verminderung des Betriebsbestandes eine direkte Folge des Fehlens von Jungmeistern, also eine Konsequenz des Befähigungsnachweises ist.

Dem ist entgegenzuhalten, daß die in einem Zeitpunkt vorhandene Zahl der Betriebe nicht notwendigerweise dem Bedarf entspricht und ausscheidende Betriebe möglicherweise daher nicht in gleichem Umfang ersetzt werden müssen, so daß man keinen normalen Generationswechsel unterstellen kann. Das bedeutet, daß eine abnehmende Zahl von Jungmeistern nicht notwendigerweise eine Folge des Befähigungsnachweises sein muß, da der Nachwuchs sich bereits auf veränderte Marktchancen eingestellt haben kann und in diesem oder jenem Zweig daher die Ausbildungsverhältnisse bzw. Meisterprüfungen rückläufig sind, weil die späteren Aussichten auf Verselbständigung angesichts veränderter Marktdaten ungünstig erscheinen⁶.

Auf diesen Zusammenhang weist im übrigen Beckerman⁷ hin, der ebenfalls den rechnerischen Generationswechsel für die einzelnen Handwerkszweige ermittelte; Beckermann standen allerdings größere Zeiträume, nämlich die Jahre von 1952 bis 1958 zur Verfügung.

⁵ Vgl. hierzu die eingehenden Erörterungen bei Ch. Watrin, *Der Befähigungsnachweis in Handwerk und Einzelhandel* . . . , a.a.O., S. 171 ff.

⁶ Beispielsweise konzentrierten 1950/51 die folgenden acht Berufe: Maurer, Bau- und Möbeltischler, Schlosser, Bäcker, Fleischer, Schuhmacher, Zimmerer und Herrenschneider, noch ein Drittel aller männlichen Berufswünsche auf sich; 1962/63 wollten jedoch nur noch etwa ein Zehntel der männlichen Berufsanwärter einen dieser Berufe ergreifen. Allein fast 12 vH wollten 1962/63 Elektriker bzw. Elektromechaniker werden. 1950/51 hatten erst 5 vH diesen Wunsch. Ähnliche Verschiebungen in der Interessenstruktur weisen Zweige wie Maschinen- und Bauschlosser, Kraftfahrzeugmechaniker, Werkzeugmacher und Mechaniker auf. Inwieweit die Eltern jeweils die Berufswünsche der Heranwachsenden beeinflußt haben, ist nicht bekannt; vgl. Ergebnisse der Berufsberatungsstatistik in der Bundesrepublik Deutschland für das Berichtsjahr 1962/63. „Amtliche Nachrichten der Bundesanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung“, Nürnberg, Jg. 12 (1964), Beilage zu Nr. 2, S. 46 ff.

⁷ Vgl. Th. Beckermann, *Auslese* . . . , a.a.O., S. 23.

Bemerkenswert ist, daß sowohl Beckermann als auch Watrin trotz der von beiden benutzten unterschiedlichen Betrachtungszeiträume zu im ganzen gleichen Zahlenergebnissen kommen, die allerdings der situationsgerechten Interpretation bedürfen. Innerhalb des Generationswechsel-Zeitraumes von 30 Jahren liegen sowohl bei Beckermann⁸ als auch bei Watrin⁹ (von wenigen Ausnahmen abgesehen) fast die gleichen Handwerkszweige. Es handelt sich um solche Handwerkszweige, denen aufgrund veränderter Daten in der Nachkriegszeit günstige oder sogar außerordentlich günstige Wachstumschancen zugebilligt wurden; diese Wachstumschancen ließen sich in der ex-post-Betrachtung verifizieren¹⁰. Andererseits finden sich bei den Handwerkszweigen, in denen ein Generationswechsel erst nach mehr als 30 Jahren stattfinden kann, solche mit überaus gering veranschlagten und aus der ex-post-Betrachtung auch bestätigten wirtschaftlichen Chancen.

Das Angebot an Jungmeistern hat sich demnach frühzeitig auf die zu erwartenden wirtschaftlichen Chancen eingestellt; augenscheinlich war hierbei der Befähigungsnachweis keine Barriere. Vielmehr ergibt sich (nach den Berechnungen von Beckermann) bei einigen konjunkturrell besonders begünstigten Handwerkszweigen¹¹ eine so häufige Ablegung von Meisterprüfungen im Verhältnis zu den vorhandenen Betrieben, daß „rechnerisch“ ein Generationswechsel in den genannten Zweigen bereits nach 5 bis 13 Jahren stattfinden könnte¹².

Selbst die naheliegende Vermutung, daß die Meisterprüfungen einen hohen Schwierigkeitsgrad aufweisen und durch überhöhte Prüfungsanforderungen eine unnötige Barriere geschaffen wird, bestätigt sich nicht. So ist selbst bis in die jüngste Zeit die „Durchfallquote“ gering, denn zwischen 1953 und 1965 betrug der Anteil der bestandenen an den abgelegten Meisterprüfungen im Bundesgebiet zwischen 84 und 88 vH¹³. Auch die Vermutung, daß die Gesellenprüfung möglicherweise bereits eine Vorauslese schafft, trifft nicht zu: Der Anteil der bestandenen an den abgelegten Gesellenprüfungen schwankte zwischen 1953 und 1965 im Bundesgebiet zwischen 89 und 96 vH¹³.

Als Ergebnis bleibt demnach festzuhalten, daß mit den vorhandenen statistischen Mitteln eine unmittelbare zahlenmäßige Beschränkung des handwerklichen Anbieterkreises durch den Befähigungsnachweis nicht nachzuweisen

⁸ Vgl. Th. Beckermann, Auslese . . . , a.a.O., S. 24 f.

⁹ Vgl. Ch. Watrin, Der Befähigungsnachweis in Handwerk und Einzelhandel . . . , a.a.O., S. 176.

¹⁰ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Berichte über die Konjunkturentwicklung des Handwerks.

¹¹ Beispielsweise Maschinenbauer, Werkzeugmacher, Karosseriebauer, Zentralheizungs- und Lüftungsbau, Elektroinstallation, Elektromaschinenbauer, Kraftfahrzeugelektrik, Kraftfahrzeugreparatur, Feinmechanik, Feinoptik, Elektromechaniker, Konditoren, Fernmeldetechniker.

¹² Es ist allerdings zu berücksichtigen, daß besonders in diesen Zweigen viele Jungmeister von Anfang an lediglich die Handwerksausbildung anstreben, um dann wegen der auch von den einschlägigen Industriezweigen gebotenen günstigen Beschäftigungs- und Aufstiegschancen zur Industrie überzuwechseln.

¹³ Vgl. Jahresberichte 1960 bis 1966 des Deutschen Handwerkskammertages, jeweils Kapitel „Volkswirtschaft, Wirtschaftsbeobachtung und Statistik“.

ist. Das bedeutet jedoch nicht, daß die mit dem Befähigungsnachweis verbundenen gesetzlichen Bedingungen (vorausgegangene Lehr- und Bewährungszeit, Gewerbeabgrenzung, Regelung der kaufmännischen Tätigkeit) nicht mittelbar die rechtzeitige Anpassung des Anbieterkreises verzögern. Diese Nebenwirkungen des Befähigungsnachweises werden im folgenden geprüft.

b) Befähigungsnachweis und berufliche Mobilität

Eine Nebenwirkung des Befähigungsnachweises ist die Einengung der beruflichen Mobilität: Die Meisterprüfung kann erst nach einer mindestens dreijährigen Lehrzeit und einer ebenso langen unselbständigen Tätigkeit als Geselle oder Facharbeiter abgelegt werden. Durch die Bindung der selbständigen Betriebsführung im Handwerk an die Meisterprüfung – sieht man von der Ausnahmegewilligung ab – wird eine lange Anlaufzeit induziert: der Weg vom Lehrling über den Gesellen bis zum Meister, für den man insgesamt eine Dauer von etwa 8 bis 10 Jahren veranschlagen muß. Angesichts der gegenwärtigen Dynamik in Technik und Wirtschaft ist eine derartige Anpassungszeit zu lang. In zahlreichen Gewerbebereichen, in denen besonders auf dem Handelssektor Handwerk und Einzelhandel Wettbewerber sind, haben die Anbieter, die einen reinen Einzelhandelsbetrieb eröffnen wollen, ungleich bessere Startchancen; unbelastet von langen, vorgeschriebenen Ausbildungszeiten können sie sich elastisch den veränderten Marktdaten anpassen.

Im übrigen kann die Meisterprüfung kein „Freibrief“ für eine gesicherte selbständige Ausübung eines Gewerbetriebes sein, was der Gesetzgeber bzw. die Initiatoren in letzter Konsequenz damit zum Ausdruck bringen wollen; in einer Marktwirtschaft entscheidet prinzipiell nur die Bewährung im Wettbewerb über die Existenz. Ebenso bietet die Meisterprüfung nicht die Gewähr dafür, daß einmal erworbene fachliche Kenntnisse auch in Zukunft sowohl in technischer als auch in kaufmännischer Hinsicht noch zur Führung eines Betriebes ausreichen. Eine Analyse von Konkursverfahren zeigt, daß vor allem die Inhaber früher gutgehender Betriebe den besonderen kaufmännischen Anforderungen nicht gewachsen waren¹⁴. Die erforderliche umfassende fachliche und kaufmännische Weiterbildung, die angebracht wäre, wird aber durch die Handwerksordnung obligatorisch nicht geregelt. Demnach ist ein irgendwann erworbener Befähigungsnachweis (Meisterprüfung) nicht notwendigerweise ein Kriterium für Unternehmereigenschaften und marktgerechtes Verhalten¹⁵. Insoweit geht auch das vom Bundesverfassungsgericht in seiner Entscheidung

¹⁴ Vgl. H. Keiser, Analyse von Zahlungsschwierigkeiten im Einzelhandel. „Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung“, Opladen, Nr. 10/1966, S. 125 ff.

¹⁵ Vgl. hierzu die ausführlichen Erörterungen bei E. Küng, Der obligatorische Fähigkeitsausweis in der Schweiz. „Wirtschaft und Wettbewerb“, Düsseldorf, Bd. 4 (1954), S. 120 ff. – Ch. Watrin, Der Befähigungsnachweis in Handwerk und Einzelhandel . . . , a.a.O., S. 46 ff. – E. Tuchtfeldt, Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem, a.a.O., S. 134 ff.

zugunsten der Verfassungsmäßigkeit der Handwerksordnung vom 17. 7. 1961¹⁶ betonte schutzwürdige Interesse der Gemeinschaft an der Erhaltung und Leistungsfähigkeit des Handwerks an den wirtschaftspolitischen Realitäten vorbei. Denn die Leistungsfähigkeit einer Anbietergruppe kann nicht durch gesetzgeberische Eingriffe, sondern durch die Förderung des Wettbewerbs und durch unbehinderte Marktbedingungen realisiert werden. Die Meisterprüfung sollte daher nur dann Voraussetzung für die handwerkliche Betriebsführung sein, wenn durch unsachgemäße Leistungen (z. B. bei Elektroinstallationen, Gasinstallationen, Augenoptikern) Leben und Gesundheit der Nachfrager gefährdet werden könnten; konsequenterweise müßte aber gleichzeitig zumindest auch die ständige Überwachung der durchzuführenden Arbeiten durch den Meister gefordert werden, wenn nicht durch häufiges „selbstständiges“ Arbeiten der Lehrlinge und Gesellen – wie das bekanntlich üblich ist – das Schutzbedürfnis von vornherein in Frage gestellt werden soll. Ähnlich strenge Anforderungen kennt im übrigen seit langem das Apotheker-Niederlassungsrecht, das sich dabei u. a. auch auf den Schutz von Leben und Gesundheit beruft.

c) Das Problem der Gewerbeabgrenzung

Gemäß der von 1953 bis Ende 1965 gültig gewesenen „Handwerksordnung von 1953“ durften außer den Leistungen, für die ein Meisterbrief (oder eine Ausnahmegenehmigung) erworben war, lediglich noch technisch oder fachlich zusammenhängende Arbeiten in anderen Handwerken erbracht werden¹⁷.

Damit entstanden jene Schwierigkeiten der Gewerbeabgrenzung, die den historischen Erfahrungen nach praktisch unlösbar sind¹⁸. Trotzdem hat der Gesetzgeber 1953 und wiederum 1965 durch die Ausgabe einer sog. Positivliste versucht festzulegen, welche Gewerbe im einzelnen handwerksmäßig betrieben werden können¹⁹. Die Arbeitsteiligkeit einer Volkswirtschaft – und in jüngerer Zeit nimmt die Arbeitsteiligkeit mehr und mehr zu – führt indessen laufend zu Überschneidungen der einzelnen Gewerbe und läßt darüber hinaus neue Berufszweige entstehen.

Durch das Verzeichnis der Gewerbe, die als Handwerk betrieben werden können (sog. Positivliste), hat der Gesetzgeber zwar eine externe Gewerbeabgrenzung geschaffen, d. h. er hat versucht, aus dem Gesamtbereich der volkswirtschaftlichen Güter- und Leistungserstellung den handwerklichen Sektor auszugliedern²⁰; damit ist aber lediglich bestimmt, welches Gewerbe über-

¹⁶ Abgedruckt im Jahresbericht 1961 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 57 ff.

¹⁷ Die seit Ende 1965 gültige „Handwerksordnung von 1965“ („Bundesgesetzblatt“, Jg. 1966, Teil I, S. 2 ff.) hat außerdem den Begriff des „verwandten“ Handwerks eingeführt: Die Meisterprüfung für einen bestimmten Handwerkszweig berechtigt auch zu Leistungen in einem „verwandten“ Zweig; welche Handwerkszweige „verwandt“ sind, hat der Gesetzgeber in einer Rechtsverordnung bestimmt (s. S. 74 Fußnote 94).

¹⁸ Vgl. E. Tuchtfeldt, Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem, a.a.O., S. 143.

¹⁹ Vgl. Verzeichnis der Gewerbe, die als Handwerk betrieben werden können. Anlage A zu dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung), a.a.O.

²⁰ Vgl. Ch. Watrin, Der Befähigungsnachweis in Handwerk und Einzelhandel . . . , a.a.O., S. 222.

haupt als Handwerk betrieben werden können, nicht aber jedoch, wann im Einzelfall beispielsweise eine industrielle Betätigung vorliegt. Besonders wegen der Unterscheidung, ob ein Handwerks- oder ein Industriebetrieb vorliegt, ist es in der Zeit des Bestehens der „Handwerksordnung von 1953“ zu zahlreichen gerichtlichen Auseinandersetzungen gekommen²¹.

Die externe Berufs- bzw. Gewerbeabgrenzung allein genügte offenbar jedoch nicht, denn gleichzeitig war man gezwungen, durch eine interne Gewerbeabgrenzung jeden einzelnen Handwerksberuf als festumgrenzte Einheit darzustellen und als Rechtsbegriff zu definieren²². Teils hieraus, teils allerdings auch, um bei der Gesellen- bzw. Meisterprüfung die einzelnen Prüfungsanforderungen festzulegen, wurden sog. Berufsbilder entwickelt. Diese Berufsbilder legen im einzelnen jene Tätigkeiten fest, die dem jeweiligen Handwerk zuzurechnen sind.

Welche Interessenkämpfe allein um interne Berufsbezeichnungen bis in die jüngste Zeit ausgetragen werden, mag man daran ersehen, daß der Bundestag um eine Gesetzesänderung²³ bemüht wurde, in der es um nicht mehr als die gesetzliche Verankerung auch der mundartlichen Bezeichnungen von acht Handwerkszweigen neben den offiziell gebräuchlichen ging.

Wie schwierig und wenig sinnvoll in Anbetracht der sich in einer Volkswirtschaft schnell ändernden Arbeitsteilung und Branchenneugliederung kleinliche Abgrenzungsdefinitionen sind, zeigt sich daran, daß fast 10 Jahre nach Erlaß der „Handwerksordnung von 1953“ noch nicht einmal für alle Handwerkszweige Berufsbilder aufgestellt waren, weil die „Abstimmung mit den einzelnen Ministerien . . . noch nicht abgeschlossen war“²⁴.

So kann es nicht überraschen, daß es während der Gültigkeit der „Handwerksordnung von 1953“ zu zahlreichen Abgrenzungsschwierigkeiten auch interner Art gekommen ist, die teils auf höchstrichterlicher Ebene ausgetragen wurden. Unübersehbar dürfte die Zahl der mehr oder weniger gütlichen „Auseinandersetzungen“ sein, die auf der „unteren“ Ebene der Handwerksorganisation, also in den Innungen und Kreishandwerkerschaften, ausgetragen worden sind und noch werden.

Angesichts dieser Fakten kann nur festgestellt werden, daß die „Handwerksordnung“ zünftlerische Streitigkeiten vergangener Jahrhunderte in unsere

²¹ Die seit Ende 1965 gültige „Handwerksordnung von 1965“ hält in § 1 Abs. 2 einschränkend fest, daß ein Gewerbe der Anlage A (sog. Positivliste) auch dann handwerklich betrieben wird, wenn es nicht nur vollständig, sondern schon in wesentlichen Tätigkeiten mit dem Berufsbild des Gewerbes übereinstimmt. Was „wesentlich“ ist, hat der Gesetzgeber allerdings nicht näher definiert. Demnach wird es auch in Zukunft weiterhin zu gerichtlichen Auseinandersetzungen über die Frage kommen, ob ein bestimmter Gewerbebetrieb Industrie- oder Handwerksbetrieb ist.

²² Vgl. W. Stratenwerth, Die Berufsabgrenzung als wirtschaftspädagogisches Problem. (Schriftenreihe Berufserziehung im Handwerk des Instituts für Berufserziehung im Handwerk an der Universität zu Köln, H. 12.) Köln 1956, S. 21.

²³ Vgl. Entwurf eines Gesetzes zur Änderung der Anlage A der Handwerksordnung. Deutscher Bundestag, 5. Wahlperiode, Drucksache V/1030, Bonn 1966.

²⁴ Vgl. Jahresbericht 1962 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 121.

moderne Zeit hineingetragen hat. Denn bezeichnenderweise hat sich schon Goethe am Reichskammergericht in Wetzlar mit gleichen Zunftständen herumplagen müssen; sie zogen sich nicht selten über Jahrzehnte hinweg, wobei es sich um die merkwürdigsten Spitzfindigkeiten handelte²⁵. Drastische Beispiele aus dem Österreich des vergangenen Jahrhunderts nach Einführung des großen Befähigungsnachweises zitiert Tuchtfeldt²⁶; das dort geschilderte Beispiel der Unlösbarkeit der internen Abgrenzung zwischen Tischlern und Zimmerern auf bestimmten Arbeitsgebieten trifft ebenso – wenn auch mit Abwandlungen – auf die Gegenwart zu²⁷. Infolge des Einflusses der Technik und der fortschreitenden Arbeitsteilung in der Wirtschaft kommt es in jüngerer Zeit häufig vor, daß sich nicht nur zwei Handwerksberufe (im Sinne der Positivliste) Arbeitsgebiete streitig machen, sondern daß darüber hinaus Außenseiter nur ein spezielles Teilgebiet eines Handwerks betreiben. Beispiele aus jüngerer Zeit sind die sog. Schuhbars und die Schnellreinigungen und Schnellwäschereien²⁸. Die Handwerksorganisation sah in diesen „neuen“ Berufen eintragungspflichtige Gewerbe, die nur aufgrund einer Meisterprüfung betrieben werden dürfen. Es bedurfte jahrelanger Prozesse, bis Ende 1963 ein höchstrichterliches Urteil die Pflicht zur Eintragung in die Handwerksrolle z. B. bei Schuhbars verneinte, d. h. diese Betriebe nicht dem Handwerk zurechnete. Handwerkliche Organisationen und Interessenten sind jedoch offenbar bis in die jüngste Zeit bestrebt, die Frage der Notwendigkeit des Befähigungsnachweises für die Ausübung von Teilfunktionen aus dem „Berufsbild“ eines Vollhandwerks weiterhin bei Auftreten derartiger Anbieter durch Gerichte nachprüfen zu lassen²⁹.

In all diesen Fällen wird negiert, daß über die Frage der Anpassung an spezielle Bedürfnisse und über die Entscheidung, welche Bedürfnisse es gibt, nicht mit den möglicherweise überholten Vorstellungen eines traditionellen „Berufsbildes“ und ständischen Denkens entschieden werden kann. Der vom „Berufsbild“ des Vollhandwerks ausgehende Befähigungsnachweis ist also der marktwirtschaftlich gebotenen Anpassung von Anbietern an neue Bedürfnisse (Teilfunktionen des Vollhandwerks) eindeutig hinderlich.

²⁵ Vgl. W. Wernet, *Handwerkspolitik*, a.a.O., S. 194.

²⁶ Vgl. E. Tuchtfeldt, *Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem*, a.a.O., S. 145 f.

²⁷ Dem Verfasser wurden besonders aus dem süddeutschen Raum bei Besprechungen mit Handwerksorganisationen der „unteren“ Ebene (Landesverbände, Kreishandwerkerschaften, Innungen) im Zeitraum von 1958 bis 1965 von zahlreichen derartigen Streitigkeiten berichtet.

²⁸ Beispielsweise pflegen die Schuhbars nur einen Teil der im „Berufsbild“ des Schuhmacherhandwerks aufgeführten Arbeiten auszuführen, nämlich vorzugsweise die Reparaturen an den besonders anfälligen Damenschuhabsätzen, was sich als sehr lukrative Tätigkeit herausstellte. Ähnlich haben die Schnellreinigungen und Schnellwäschereien nur einen Teil aus dem „Berufsbild“ der „Vollhandwerke“ herausgenommen.

²⁹ Vgl. Jahresbericht 1966 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 36 ff., speziell die dort aufgeführten Rechtsentscheidungen über die Eintragungspflicht von Expreßschuhbars, spezialisierten Tischlerbetrieben, Kabelverlegebetrieben, Expreß-Reinigungen, Estrichlegerbetrieben und Putzer-Spezialbetrieben.

Aus alledem wird daher mit Recht in der jüngeren wissenschaftlichen Diskussion³⁰ zumindest die durch den Befähigungsnachweis induzierte Gewerbeabgrenzung als anpassungshemmender Nebenfaktor abgelehnt, wenn man auch gewisse Einschränkungen hinsichtlich der bereits erwähnten Gefährdungsgesichtspunkte berücksichtigen möchte. Die neue „Handwerksordnung von 1965“ führte zwar zur „Erleichterung“ der externen und internen Gewerbeabgrenzung die Begriffe des „verwandten“ Handwerks³¹ und der „wesentlichen Tätigkeit“³² ein; nach der bisherigen Erfahrung muß allerdings angenommen werden, daß die Abgrenzungstreitigkeiten sich allein wegen der neu eingeführten Begriffe wenig mindern werden. Die Mehrdeutigkeit von „verwandt“ und „wesentliche Tätigkeit“ zeigt sich allein daran, daß selbst die Handwerksorganisationen seit dem Inkrafttreten der „Handwerksordnung von 1965“ laufend um die Interpretation dieser und anderer Begriffe³³ bemüht sind.

Auch die Deklaration von „handwerksähnlichen“ Gewerben³⁴, die „handwerksähnlich“ betrieben werden und keines Befähigungsnachweises mehr bedürfen, hat nicht zur Klärung beigetragen; diese „handwerksähnlichen“ Gewerbe sind zwar im Gesetz genau bezeichnet und es ist vorgeschrieben, daß für sie ein besonderes Register zu führen ist, aber schon nach kurzer Zeit ist es zwischen den Industrie- und Handelskammern einerseits und den Handwerkskammern andererseits zu langwierigen Meinungsverschiedenheiten beispielsweise über die Registerpflicht von „handwerksähnlichen“ Neben- und Hilfsbetrieben des Einzelhandels und anderer Wirtschaftsbereiche gekommen³⁵. Da hierbei finanzielle Belange (Beiträge) auf dem Spiel stehen³⁶, greifen derartige Auseinandersetzungen über die interne Organisationsebene hinaus direkt auch auf die einzelnen Betriebe über. Alles in allem: Das „Gesetz zur Ordnung des Handwerks“ zeigt unter wirtschaftspolitischen Gesichtspunkt alles andere als marktkonforme Ordnungsansätze, da es die adäquate Anpassung der Anbieter zwar nicht unbedingt verhindert, aber ungebührlich behindert und verzögert.

³⁰ Vgl. Ch. Watrin, Der Befähigungsnachweis in Handwerk und Einzelhandel . . . , a.a.O., S. 247 ff. — E. Tuchteldt, Gewerbefreiheit als wirtschaftliches Problem, a.a.O., S. 149. — Th. Beckermann, Auslese . . . , a.a.O., S. 27. — E. Küng, Der obligatorische Fähigkeitsausweis in der Schweiz, a.a.O., S. 122.

³¹ Vgl. Fußnote 94 von S. 74.

³² Vgl. Fußnote 21 von S. 116.

³³ Vgl. Jahresbericht 1965 und 1966 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., jeweils S. 73 f.

³⁴ Vgl. Anlage B zum Gesetz über die Ordnung des Handwerks in der Fassung vom 28. 12. 1965. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1966, Teil I, S. 27.

³⁵ Vgl. 18. Arbeitsbericht (1965) der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, Köln 1966, S. 62, sowie 19. Arbeitsbericht (1966) der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels. Köln 1967, S. 49.

³⁶ Vgl. § 113 des Gesetzes zur Ordnung des Handwerks in der Fassung vom 28. 12. 1965. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1966, Teil I, S. 21.

2. Die rechtliche Organisation der handwerklichen Handelstätigkeit

Die wachsende Handelstätigkeit in den einzelnen Handwerkszweigen in der Nachkriegszeit ist als Anpassungserscheinung zu kennzeichnen. Die Handelstätigkeit des Handwerks konnte indessen nur im Rahmen der für den Einzelhandel geltenden rechtlichen Organisation erfolgen. Diesen Rahmen setzte insbesondere das 1957 erlassene Gesetz³⁷ über die Berufsausübung im Einzelhandel, das vor allem die „Sachkunde“ zur Voraussetzung der Einzelhandelstätigkeit machte. Diese „Sachkunde“ ist im Einzelhandel ebenso jahrelang Anlaß zu zahlreichen Gerichtsverfahren gewesen wie der „Befähigungsnachweis“ im Handwerk, bis Ende 1965 das Bundesverfassungsgericht³⁸ das Erfordernis der „Sachkunde“ zur Ausübung der Einzelhandelstätigkeit bis auf wenige schutzbedürftige Einzelfälle (z. B. Lebensmittel, Arzneimittel) für verfassungswidrig erklärte³⁹. Erst seitdem kann auch im Handwerk die Einzelhandelstätigkeit ohne bedeutende juristische Einschränkungen (wesentliche relevante Ausnahme: Einzelhandel mit Lebensmitteln) aufgenommen werden, wenn dies als Anpassungsreaktion geboten erscheint.

Obwohl durch die genannte höchstrichterliche Entscheidung die juristischen Anpassungsbehinderungen der handwerklichen Handelstätigkeit im wesentlichen bereits „historisch“ geworden sind, lohnt sich eine kurze rückschauende Betrachtung, zumal die juristischen Zusammenhänge offenbar so verwickelt und ökonomisch absurd waren, daß selbst eingehende jüngere Untersuchungen „keine rechtlichen Schranken“⁴⁰ für die Handelstätigkeit des Handwerks feststellten.

So forderte das Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel⁴¹ in § 3 grundsätzlich den Sachkundenachweis, nahm jedoch in § 7 den Handel mit solchen Waren aus, die „üblicherweise in Gewerbetrieben dieser Art als wirtschaftliche Ergänzung der dort hergestellten ver- oder bearbeiteten Waren angesehen werden“. Mit dieser Formulierung wurde die Handelstätigkeit ohne Sachkundenachweis auf den sog. Ergänzungshandel beschränkt, wobei der Begriff „üblicher“ Ergänzungshandel nirgendwo weiter definiert wurde; vielmehr weist „üblicherweise“ darauf hin, daß von der bisherigen Struktur ausgegangen werden sollte, nicht jedoch von strukturellen und konjunkturellen Anpassungsreaktionen.

Die drei Jahre später erlassene „Verordnung über den Nachweis der Sachkunde für den Einzelhandel“⁴² erkannte zwar grundsätzlich die Meister-

³⁷ „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1957, Teil I, S. 1121 ff.

³⁸ Vgl. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1966, Teil I, S. 67.

³⁹ Konsequenterweise fordert seitdem die Einzelhandelsorganisation auch die nochmalige Überprüfung des 1961 für verfassungsmäßig erklärten „Befähigungsnachweises“ im Handwerk (vgl. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1961, Teil I, S. 1863), weil der Zugang zum Einzelhandel nun ohne weiteres möglich sei, während für die handwerklichen Nebenbetriebe des Einzelhandels weiterhin die Beschränkungen seitens der Handwerksordnung („Befähigungsnachweis“) in Kraft seien; vgl. 18. Arbeitsbericht (1965) der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, a.a.O., S. 61.

⁴⁰ Vgl. A. Schüller, a.a.O., S. 147.

⁴¹ Vgl. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1957, Teil I, S. 1121 ff.

⁴² Vgl. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1960, Teil I, S. 172 f.

prüfung im Handwerk (Befähigungsnachweis) als Sachkundenachweis für den Einzelhandel an, legte damit aber praktisch der Handelstätigkeit des Handwerks die gleichen schwerwiegenden Beschränkungen auf, die dem Befähigungsnachweis bereits für den rein handwerklichen Sektor anhafteten⁴³. Die genannte Verordnung wies zudem noch einige andere Einschränkungen auf: In einer Reihe von Handwerkszweigen⁴⁴ galt selbst nach Ablegung der Meisterprüfung der Inhaber zum Handel nicht berechtigt, weil mit deren handwerklicher Tätigkeit nicht „notwendiger- oder üblicherweise der Verkauf von Waren verbunden“ war⁴⁵. Für diese Handwerkssparten wurde die Meisterprüfung als Sachkundenachweis im Sinne des Gesetzes über die Berufsausübung im Einzelhandel nur dann anerkannt, wenn neben der Meisterprüfung noch eine kaufmännische Tätigkeit von mindestens 2 Jahren nachgewiesen werden konnte.

Es handelt sich zwar meist um recht unbedeutende Zweige des Handwerks, und auch von der Ideologie des Befähigungsnachweises her (Berufsausbildung für einen H a n d w e r k s beruf) war die Haltung des Gesetzgebers sogar konsequent; andererseits vermag man jedoch nicht einzusehen, warum nur diesen Handwerkszweigen unter erschwerten Bedingungen eine Handelstätigkeit erlaubt sein sollte, obwohl die gesamtwirtschaftliche Dynamik auch in diesen Zweigen zur Intensivierung oder Aufnahme der Handelstätigkeit zwang. Ein Beispiel zeigt, wie es unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten widersinnig ist, den sog. Ergänzungshandel definieren bzw. ihn für die einzelnen Handwerkszweige reglementieren zu wollen: Wollten Wäscher und Plätter Oberhemden als Handelsware verkaufen, mußte vorher eine kaufmännische Tätigkeit von mindestens 2 Jahren nachgewiesen werden.

Besondere Erschwernisse galten für handwerkliche Betriebsinhaber mit Ausnahmebewilligungen, also für solche, die keine Meisterprüfung abgelegt hatten und trotzdem zur Führung eines Handwerksbetriebes berechtigt waren. Ihnen wurde eine 5jährige kaufmännische Tätigkeit vor Aufnahme einer Handelstätigkeit auferlegt, soweit nicht nur Zubehörhandel betrieben werden sollte; außerdem mußten von diesen fünf Jahren mindestens zwei Jahre leitende Tätigkeit gewesen sein⁴⁶.

Trotz der erklärten grundsätzlichen Verfassungswidrigkeit des Sachkundenachweises für den Einzelhandel bleiben – wie schon erwähnt – die alten Bestimmungen des Gesetzes über die Berufsausübung im Einzelhandel von 1957 beispielsweise für den Lebensmitteleinzelhandel und somit auch für das Nahrungsmittelhandwerk in Kraft. Das hatte schon früher einige Eigentümlichkeiten zur Folge. So sind Meisterprüfungsabsolventen des Nahrungsmittel-

⁴³ Vgl. S. 114 f.

⁴⁴ Straßenbauer, Steinholzleger, Brunnenbauer, Stukkateure, Schornsteinfeger, Glockengießer, Zahntechniker, Wäschereien, Plättereien, Gebäudereiniger, Chemigraphen, Stereotypeure, Galvanoplastiker.

⁴⁵ § 4 Abs. 1 Nr. 1d der Verordnung.

⁴⁶ Vgl. § 4 Abs. 3 des Gesetzes über die Berufsausübung im Einzelhandel, a.a.O., in Verbindung mit § 2 der Verordnung über den Nachweis der Sachkunde für den Einzelhandel, a.a.O.

handwerks zur Handelstätigkeit in allen anderen Handwerkszweigen legalisiert; wollen dagegen andere Handwerkszweige den Handel mit Lebensmitteln aufnehmen, so ist die Meisterprüfung ihres Faches nicht mehr ausreichend, sondern der Nachweis von mindestens 2 Jahren kaufmännischer Tätigkeit erforderlich⁴⁷. Sinngemäß gilt dies auch für den institutionellen Einzelhandel. Seyffert⁴⁸ bemerkte hierzu, daß das Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel auch in mittelständischen Kreisen mehr hemmend als fördernd empfunden wurde; so konnte der Lebensmitteleinzelhändler zu Recht auch Textilien, Geschirr, Hausrat usw. verkaufen und tat dies zunehmend durch das Kataloggeschäft. Umgekehrt konnte jedoch beispielsweise der Porzellanhändler keine Lebensmittel oder etwa Kaffee führen. In Großbetrieben spielte dies keine Rolle, da sie entsprechend privilegierte Angestellte hatten, aber im Mittel- und Kleinbetrieb, den der Gesetzgeber eigentlich schützen wollte, würden sich die Sortimentsbeschränkungen besonders nachteilig auswirken.

Die Handelstätigkeit des Handwerks bietet im übrigen seit Jahren den Handwerkskammern einerseits und den Industrie- und Handelskammern andererseits Anlässe zu gerichtlichen Auseinandersetzungen. Strittig war lange Zeit die Beitragshöhe und -zugehörigkeit des handelnden Handwerks. Instruktive Darlegungen zum Streit der Organisationen um die Handelstätigkeit bzw. um die Beitragshöhe der Handwerksbetriebe, der den Anpassungsbestrebungen des Handwerks kaum nützlich gewesen sein dürfte, finden sich bei Schülke⁴⁹. Erst 1959 haben sich die Spitzenorganisationen des Handwerks und der Industrie- und Handelskammern darüber geeinigt, wann und mit welchem Beitragsanteil Handwerksbetriebe mit Handelstätigkeit Pflichtmitglieder beider Organisationen sind⁵⁰. Trotzdem ist es danach wiederum zu gerichtlichen Streitigkeiten zwischen den beiden Organisationen gekommen, vor allem über den Begriff des Ergänzungshandels⁵¹. Angesichts der Verfahrensstreitigkeiten ist es überraschend, daß die Entwicklung der Handelstätigkeit des Handwerks bisher nicht stärker von den juristischen Anpassungshemmungen berührt worden ist.

3. Zur Ideologie der Innungen und Innungsverbände

Aufgabe der Handwerksinnung gemäß der Handwerksordnungen von 1953 und 1965 ist es u. a., „den Gemeingeist und die Berufsehre zu pflegen“⁵². Bemerkenswert ist hieran, daß in allen vorhergehenden Stadien der gesetz-

⁴⁷ Vgl. § 1 Abs. 2 Nr. 2 der Verordnung über den Nachweis der Sachkunde für den Einzelhandel, a.a.O.

⁴⁸ Vgl. R. Seyffert, Sortimentspolitik, a.a.O., S. 1057 f.

⁴⁹ Vgl. E. Schülke, Zum Strukturwandel handwerklicher Betriebe. „Internationales Gewerbearchiv“, Jg. 5 (1957), S. 92 ff.

⁵⁰ Vgl. Jahresbericht 1. April 1959 bis 31. März 1960 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 66 ff.

⁵¹ Vgl. beispielsweise Jahresbericht 1. April bis 31. Dezember 1960 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 81.

⁵² § 49 (1953) bzw. § 54 (1965).

lichen Neufundierung der Innungen – seit 1897 – zumindest sinngemäß, z. T. wörtlich, der gleiche Passus zu finden ist⁵³.

In den Handwerksordnungen der Nachkriegszeit sind zwar noch andere wichtige Aufgaben der Handwerksinnungen aufgeführt⁵⁴, die das Gedeihen der einzelnen Betriebe fördern können; hier interessiert jedoch in erster Linie die der Innung zugedachte Aufgabe der Pflege des „Gemeingeistes und der Berufsehre“. Abgesehen davon, daß Begriffe wie Gemeingeist und Berufsehre – wenn überhaupt – nur für den Einzelfall definierbar sind, beinhalten diese Zielsetzungen – besonders im Hinblick auf ihre Gleichartigkeit seit dem Ende des vergangenen Jahrhunderts – traditionalistische Züge der Pflege des Standesbewußtseins – eines Begriffes, der in früheren Jahrzehnten anstatt Berufsehre genannt wurde.

Gemäß den Handwerksordnungen der Nachkriegszeit ist dem einzelnen Handwerker die Mitgliedschaft bei der Innung freigestellt. Trotzdem ist der Anteil innungsmäßig organisierter Handwerksbetriebe relativ bedeutend. Nach den Jahren der Zwangsinnung⁵⁵ ergab sich gemäß der Handwerkszählungen 1949 eine Mitgliedsquote von 91 vH und 1956 von 81 vH. Nur wenige Innungen sind indessen so groß, daß sich unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten eine eigene Geschäftsführung lohnt. Ende 1964 wurden mehr als 80 vH aller Innungen voll oder zum großen Teil durch die Geschäftsführung der jeweiligen Kreishandwerkerschaft betreut⁵⁶.

Andererseits haben die Kreishandwerkerschaften gemäß den Handwerksordnungen von 1953 und 1965 u. a. die Aufgabe, die Gesamtinteressen des selbständigen Handwerks und die g e m e i n s a m e n Interessen der Handwerksinnungen ihres Bezirks wahrzunehmen⁵⁷. Wenn aber zu rund vier Fünfteln die Geschäftsführung von Kreishandwerkerschaft und Innung in einer Hand liegen, muß es zu Interessenkonflikten kommen, da es Aufgabe der Innung ist, die Interessen i h r e r Mitglieder zu fördern, während die Kreishandwerkerschaft dem Gesetzestext nach die g e m e i n s a m e n Interessen aller Innungen wahrzunehmen hat. Man darf daher Gutersohn⁵⁸ zustimmen, daß es überraschend wäre, wenn von der gleichen Institution je nach ihrer Mitwirkung im einen oder anderen Kreise eine durchgreifend abweichende Einstellung an den Tag gelegt würde. Ähnlich wie es zu Überschneidungen bei der gewerberechtlichen Abgrenzung und den Arbeitsgebieten der einzelnen Handwerkszweige kommt, muß es zu Interessenkollisionen bei den entsprechenden Innungen kommen. Hierbei dann von der gleichen Institution die Pflege

⁵³ Vgl. W. Wernet, *Handwerkspolitik*, a.a.O., S. 215.

⁵⁴ Z. B. ein gutes Verhältnis zwischen Meister, Gesellen und Lehrlingen anzustreben, die Lehrlingsausbildung zu regeln und zu überwachen, Gesellenprüfungen abzunehmen, das Genossenschaftswesen im Handwerk zu fördern, über Angelegenheiten der von der Innung vertretenen Handwerker den Behörden Gutachten und Auskünfte zu erstatten.

⁵⁵ Von 1935 bis 1945, danach bestand nur noch teilweise kurze Zeit die Zwangsmitgliedschaft.

⁵⁶ Vgl. Jahresbericht 1965 des Deutschen Handwerkskammertages, a.a.O., S. 261.

⁵⁷ § 80 (1953) bzw. § 87 (1965).

⁵⁸ Vgl. A. Gutersohn, *Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft*, Bd. 2, a.a.O., S. 147.

des „Gemeingeistes“ zu erwarten, hieße den Bogen des Möglichen überspannen. So berichtet denn auch Wernet davon, daß es häufig zu Interessengegensätzen zwischen den Innungen und auch unter den Innungsge nossen käme, die die angestrebte „berufsgemeinschaftliche Zusammenarbeit“ sprengen⁵⁹.

Von besonderer Bedeutung sind die Innungen, die ihrem Bezirk starke regionale wirtschaftliche oder berufspolitische Akzente setzen: Allem Handeln von Interessengruppen – die Innungen müssen als Interessengruppen kraft Gesetzes angesehen werden – ist gemeinsam, daß sie eine Übereinstimmung von Gruppeninteressen und „Gemeinwohl“ nachzuweisen versuchen⁶⁰. So sind beispielsweise die Herausgabe von „Kalkulationsschemata“, die Durchführung von Kalkulationslehrgängen und ähnliche sich auf den Anbieterkreis auswirkende „Maßnahmen“ durchaus unter dem Gesichtspunkt des „Gemeinwohls“ zu sehen, wenn man hier „Gemeinwohl“ als das der Gruppe am ehesten nutzende Wohl definiert; in Wirklichkeit sind derartige Empfehlungen preislicher oder kalkulatorischer Art als wettbewerbsbeschränkende, kartellistische Praktiken zu bezeichnen. Bedeutende Innungs-Preisabsprachen kommen zwar selten an die breitere Öffentlichkeit; statt dessen ist um so stärker der Ansicht Tuchtfeldts⁶¹ zuzustimmen, daß in einer „kartellfeindlichen“ Ordnung versteckte restriktive Praktiken regelmäßig das gegebene Mittel der Beeinflussung des Marktgeschehens sind.

Weniger direkt, da sie kaum Kontakt mit den einzelnen Handwerksbetrie ben haben, ist das Wirken der Innungsverbände. Sie sind überwiegend auf Landesebene organisiert und verfügen über eine eigene Geschäftsführung. Dennoch sind diese Innungsverbände mit aller Problematik behaftet, die dem Verbandsleben von jeher und insbesondere in der Nachkriegszeit unter veränderten Bedingungen zukommt⁶². Speziell im Bezug auf die handwerklichen Verbände kann man König⁶³ zustimmen, daß deren Einstellung kaum von jener der Gewerkschaften zu unterscheiden sei, wobei dort ... „sehr häufig auch das sehr primitive Bemühen stehen mag, die gewonnene Position um keinen Preis zu verlieren und möglichst beim gegebenen Leistungsstand zu verharren“.

Zusammenfassend muß man zu dem Schluß kommen, daß besonders die Innungen infolge der Verkörperung des fast unverändert aus dem vorigen

⁵⁹ W. Wernet, *Handwerkspolitik*, a.a.O., S. 78.

⁶⁰ Vgl. W. Eucken, *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, a.a.O., S. 13.

⁶¹ Vgl. E. Tuchtfeldt, *Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem*, a.a.O., S. 171.

⁶² Vgl. hierzu die jüngere Diskussion der Verbandsproblematik insbesondere bei A. Gutersonn, *Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft*, Bd. 2, a.a.O., S. 78 ff. – F. Marbach, *Zur Frage der wirtschaftlichen Staatsintervention*. Bern 1950, S. 249. – E. Tuchtfeldt, *Wirtschaftspolitik und Verbände*. „Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik“, Tübingen, 1. Jahr (1956), S. 72 ff. – Derselbe, *Bemerkungen zur Verbandsdiskussion*. „Jahrbuch f. Sozialwissenschaft“, Bd. 13 (1962), S. 79 ff. – Th. Pütz, *Die ordnungspolitische Problematik der Interessenverbände*. Ebenda, Bd. 11 (1960), S. 247 ff. – Th. Eschenburg, *Herrschaft der Verbände*. Stuttgart 1955.

⁶³ Vgl. R. König, *Der Gestaltwandel des Mittelstandes*. „Blätter für Genossenschaftswesen“, Wiesbaden, Jg. 108 (1962), S. 172.

Jahrhundert übernommenen traditionalistischen Elements mehr unbewußt als bewußt bei den einzelnen Handwerkern oft nicht die Bereitwilligkeit zur Anpassung an veränderte Marktdaten in dem Maße fördern, wie es die heutige Dynamik der Wirtschaft erfordert. Vielmehr proklamieren sie (kraft Gesetzes) auch heute noch in erster Linie den gemeinschaftsfördernden Geist, an dem sich der einzelne orientieren soll, Eine solche Orientierung kann indessen eigene marktwirtschaftliche Reaktionen hemmen, jedenfalls dann, wenn der einzelne den „Gemeinsinn“ als die ultima ratio ansieht. Weniger hinderlich ist das Dasein der Landesverbände, zumal sie überlokal operieren und daher nicht unbedingt die Sicht für ökonomische, vertretbare Interessen verlieren. Allerdings laufen auch diese allein aus Gründen des eigenen Selbsterhaltungstriebes Gefahr, sich den massierten Wünschen ihrer Mitglieder zu beugen – Mitglieder sind nämlich fast ausnahmslos Innungen.

Drittes Kapitel

Zusammenfassung

1. Die bis in die 20er Jahre dieses Jahrhunderts hinein geäußerten Prognosen über den Untergang des Handwerks haben sich nicht bestätigt. Sie gingen davon aus, daß die Massenproduktion das Handwerk verdränge; es werde produktionstechnisch und kostenmäßig unterliegen. Insgesamt wurde die Lebensfähigkeit des Handwerks zu sehr unter dem Gesichtspunkt des Konkurrenzverhältnisses zur Industrie beurteilt. Im Zuge der technischen Dynamik differenzierte sich das Wirtschaften immer mehr, so daß sich die Handwerksbetriebe den veränderten Daten anpassen mußten. Die stärksten Anpassungen waren nach dem 2. Weltkrieg erforderlich; sie wurden im Handwerk recht unterschiedlich vollzogen.
2. Der allgemeine wirtschaftliche Aufschwung nach dem 2. Weltkrieg bot tendenziell auch für die Handwerksbetriebe günstige Start- und Wachstumschancen. Das Handwerk insgesamt verzeichnete zwar in der Nachkriegszeit hohe Zuwachsraten des Umsatzes, so beispielsweise allein von 1955 bis 1965 um rund 150 vH; diese wurden indessen ganz überwiegend von einer geringen Zahl von „Wachstumshandwerken“ getragen. So verzeichneten die modernen technischen Handwerkszweige (Kraftfahrzeughandwerk, Landmaschinenmechaniker, Rundfunk- und Fernseh-techniker) und die Bau-, Ausbau- und Installationshandwerke den stärksten Umsatz-Auftrieb. Hierdurch hat die interhandwerkliche Wachstumsdifferenzierung immer mehr zugenommen, und die Leistungsstruktur des Handwerks hat sich allmählich gewandelt. Damit bestätigte sich auch im Handwerk die für den industriellen Sektor festgestellte Bedeutung von wenigen „Wachstumsindustrien“ und der Wachstumsdifferenzierung für den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprozeß. Im Jahre 1965 erzielten allein 7 große „Wachstumshandwerke“ 45 vH des Gesamtumsatzes des westdeutschen Handwerks¹.
3. Trotz der im ganzen günstigen Wachstumschancen geht in zahlreichen Handwerkszweigen die Zahl der Betriebe und der Beschäftigten zurück.

¹ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Konjunkturberichte über das Handwerk, Jg. 13 (1966), S. 10 f. — Die 7 Handwerkszweige waren: Hoch- und Tiefbau, Maler, Gas- und Wasserinstallateure, Elektroinstallateure, Schlosser, Tischler und Kraftfahrzeugmechaniker.

Zur Kennzeichnung dieses Trends lassen sich in Anlehnung an Beckermann² und Tuchtfeldt³ drei Entwicklungstypen bilden:

- a) Kontraktionstyp: Handwerkszweige, bei denen sowohl die Zahl der Beschäftigten als auch die Zahl der Betriebe abnimmt,
- b) Expansionstyp: Handwerkszweige, bei denen sowohl die Zahl der Betriebe als auch die Zahl der Beschäftigten zunimmt,
- c) Konzentrationstyp: Handwerkszweige, bei denen die Zahl der Betriebe zurückgeht, die der Beschäftigten jedoch wächst.

Legt man den jüngeren Zeitraum seit 1956 zugrunde, so zählen fast ausnahmslos die Bekleidungshandwerke (Herrenschneider, Damenschneider, Putzmacher, Schuhmacher), ferner vom Nahrungsmittelhandwerk die Bäcker und Müller, von den technischen Investitions- und Gebrauchsgüterhandwerken die Schmiede, Schlosser und Fahrrad- sowie Nähmaschinenmechaniker und vom Baugewerbe die Zimmerer und Dachdecker zum Kontraktionstyp; sogar bei den Handwerkern für gehobene Gebrauchsgüter finden sich kontraktive Zweige, wie Uhrmacher, Kürschner, Fotografen, Buchbinder. Zur gesamten Gruppe sind der Zahl der Betriebe nach weit mehr als die Hälfte aller Handwerksbetriebe zu zählen; dem Umsatz nach jedoch weit weniger.

Zum Konzentrationstyp rechnen — legt man als Referenzperiode die Zeit seit 1956 zugrunde — einige Handwerkszweige des Bau- und Ausbaugewerbes (Hoch- und Tiefbau, Straßenbau sowie Gas- und Wasserinstallation), ferner von den technischen Investitions- und Gebrauchsgüterhandwerken die Vulkaniseure, vom Nahrungsmittelhandwerk die Konditoren und Fleischer sowie schließlich von den Dienstleistungshandwerken die Färber und Chemischreiniger. Bemerkenswert ist, daß ein Teil dieser Zweige bis 1956 noch zu den Expansionstypen zu rechnen war. Die genannten Handwerkszweige umfassen der Zahl der Betriebe nach etwa 15 vH aller Handwerksbetriebe.

Zu den seit 1956 expansiven Handwerkszweigen (bei denen also sowohl die Zahl der Betriebe als auch die Zahl der Beschäftigten wächst) sind die rein technisch orientierten Zweige zu zählen, Elektroinstallateure, Radio- und Fernsehtechniker, Maschinenbauer, Büromaschinenmechaniker, Kraftfahrzeugmechaniker, Landmaschinenmechaniker und Karosseriebauer. Auch vor 1956 zählten diese Zweige ausnahmslos schon zu den expansiven. Damit hat sich die Technik — ganz im Gegensatz zu den älteren Theorien — als der ausschlaggebende expansive Faktor erwiesen.

4. Während die Wachstumsbranchen (gemessen am Umsatz) im modernen Handwerk, im Bau- und Ausbaugewerbe sowie teilweise in Dienstleistungs-

² Vgl. Th. Beckermann, *Auslese . . .*, a.a.O., S. 70 ff.

³ Vgl. E. Tuchtfeldt, *Strukturwandlungen im Handwerk*. In: *Wandlungen der Wirtschaftsstruktur in der Bundesrepublik Deutschland*. Hrg. von H. König. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. Bd. 26.) Berlin 1962.

bereichen zu finden sind, bleiben vornehmlich die traditionellen Verbrauchsgüterhandwerke hinter der allgemeinen Entwicklung zurück. Diese Differenzierung vollzog sich bei einer nur insgesamt geringen Expansion der Nachfrage auf den klassischen Verbrauchsgütermärkten. Im langlebige Verbrauchsgüter produzierenden Handwerk vermochten sich nur besonders qualifizierte Betriebe zu behaupten. Die übrigen sind – soweit sie nicht die Handelstätigkeit anstelle der Produktion aufgenommen haben – von der Einzel- zur Klein- und Mittelserienproduktion übergegangen. Auch die Verbrauchsgüterindustrie mußte sich umstellen. Sie sah sich im Zuge des wachsenden Wohlstandes gezwungen, ihr Angebot zu erweitern, qualitativ zu verbessern und in immer kürzeren Zeitabständen neue Modelle auf den Markt zu bringen. Sie übertrug die Entwürfe ihrer Artikel Modegestaltern, Innenarchitekten oder Künstlern und verringerte die Auflage ihrer Serien. Auf diese Weise hat sich zwischen den Märkten der Massenproduktion und der Einzelfertigung ein dritter Markt herausgebildet, der gleichermaßen von der Industrie wie vom Handwerk beschickt wird⁴.

Auf diesen Märkten hat sich deshalb die Angebotsskala von Handwerks- und Industriebetrieben immer mehr homogenisiert; die früher ausgeprägten Konturen zwischen großbetrieblicher Industrie und kleinbetrieblichem Handwerk sind undeutlicher geworden und werden bei zunehmender Gleichartigkeit der Produktions- und Absatzbedingungen praktisch ausgelöscht. Allerdings nimmt mit dem Übergang von der Kunden- zur Vorratsproduktion das Absatzrisiko für die Handwerksbetriebe erheblich zu, so daß sich insgesamt deren Konjunkturrempfindlichkeit bedeutend erhöht hat. Das gilt nicht nur für die langlebige Verbrauchsgüter herstellenden Handwerksbetriebe, sondern auch für die fast ausschließlich als „Serienproduzenten“ tätigen handwerklichen Zulieferer der Industrie, von deren Konjunkturhythmus sie unmittelbar abhängig geworden sind.

5. Bei der wirtschaftspolitischen Diskussion der mit der Anpassung des Handwerks an veränderte ökonomische Daten verbundenen Probleme wurde und wird allzu häufig eine quantitative Betrachtungsweise zugrundegelegt: Ob der Befähigungsnachweis den Zugang an Handwerksbetrieben bzw. an voll handwerklich ausgebildeten Meistern künstlich verknappe. Bei dieser quantitativen Bewertung können allerdings die Befürworter des Befähigungsnachweises mit Recht die Argumente ihrer Gegner hinsichtlich der unmittelbar zugangsvermindernden Wirkung dieses Instruments zurückweisen; denn mit den vorhandenen statistischen Mitteln ist eine unmittelbare quantitative Beschränkung des handwerklichen Anbieterkreises nicht nachzuweisen. Ein wesentliches Argument gegen eine solche Betrachtung ist die Tatsache, daß die Handwerksordnung (deren wichtigster Bestandteil der Befähigungsnachweis

⁴ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 111 ff.

für einen handwerklichen V o l l b e r u f ist) das Angebot an Handwerksleistungen einseitig an der von ihr festgelegten Berufsstruktur orientiert, nicht aber an der sich wandelnden Nachfrage. Nachfragewandlungen bedingen indessen eine Anpassung des Angebots, und bei näherer Prüfung ergibt sich, daß der Befähigungsnachweis bzw. die Handwerksordnung eine adäquate Anpassung zwar nicht v e r h i n d e r n , mittelbar aber erheblich b e h i n d e r n und verzögern. Besonders die mit dem Befähigungsnachweis verbundenen gesetzlichen Bedingungen, wie vorausgegangene Lehr- und Bewährungs-(Gesellen-)zeit sowie die Gewerbeabgrenzung, fallen als retardierende Elemente erheblich ins Gewicht:

- a) Der Erwerb des Meisterbriefes (Befähigungsnachweises) setzt eine Anlaufzeit von 8 bis 10 Jahren voraus; hierdurch ist die berufliche Mobilität zu sehr eingeschränkt, und es wird zu umständlich oder gar unmöglich, bei Bedarfsverschiebungen einen anderen Handwerksberuf selbständig ohne erneute Ablegung einer Meisterprüfung zu ergreifen. Auch bietet die Meisterprüfung in einem Handwerksberuf nicht die Gewähr für ökonomisches Verhalten; sie ist kein Kriterium für Unternehmereigenschaften.
- b) Durch das Verzeichnis der Gewerbe, die nur nach Erwerb des Befähigungsnachweises betrieben werden können, kommt es zu zahlreichen Gewerbeabgrenzungsstreitigkeiten externer und interner Art. Denn infolge des Einflusses der Technik und der fortschreitenden Arbeitsteilung häufen sich die Fälle, daß entweder Einzelhandel und Industrie dem Handwerk gesetzlich „vorbehaltene“ Arbeitsgebiete aufgreifen (Fall der externen Interessenkollision) oder daß „verwandte“ Handwerkszweige sich untereinander Arbeitsgebiete streitig machen bzw. ihre Außenseiter Teilarbeiten eines Handwerkszweiges als selbständige Tätigkeiten durchführen (Fälle der internen Gewerbeabgrenzung). Die zur Erleichterung der Gewerbeabgrenzung geschaffenen gesetzlichen Definitionen der „verwandten Handwerke“, der „wesentlichen Tätigkeiten“ und der „handwerksähnlichen Gewerbe“ haben aufgrund der andauernden gerichtlichen Auseinandersetzungen die Anpassung nicht erleichtert und werden das — nach der bisherigen Erfahrung — auch in Zukunft nicht können.

Da die eingeschränkte berufliche Mobilität und insbesondere die interne Gewerbeabgrenzung die rechtzeitige q u a l i t a t i v e Anpassung der handwerklichen Angebotsstruktur erschweren, ist der in der jetzigen Form gültige und vom „Berufsbild“ des Vollhandwerks ausgehende Befähigungsnachweis abzulehnen, zumindest jedoch reformbedürftig. Es ist Aufgabe des Gesetzgebers bzw. der Wirtschaftspolitik, die offenbare Reaktions w i l l i g k e i t auf der Angebotsseite — sie kann durch die zahlreichen Abgrenzungsstreitigkeiten als bewiesen gelten — durch Beseitigung der bestehenden Schranken in Reaktions m ö g l i c h k e i t e n umzusetzen. Selbst dem von Interessenten immer wieder vorgetragenen

Schutz- und Sicherheitsbedürfnis der Nachfrageseite (z. B. bei elektrischen Installationen, Gasinstallationen, Augenoptikerleistungen) könnte durch Ausnahmeregelungen genügt werden, wobei dann konsequenterweise die ständige und persönliche Überwachung derartiger Arbeiten durch den Befähigungsnachweisinhaber auferlegt werden müßte, wenn nicht das deklarierte Schutzbedürfnis von vornherein absurd erscheinen soll.

6. Angesichts der wachsenden Kapitalanforderungen an das Handwerk – handwerkliche Kleinbetriebe, die nur mit dem Notwendigsten ausgestattet sind, erfordern heute ohne bauliche Aufwendungen in einer Reihe von Zweigen 50 000 bis 80 000 DM und mehr – stellt sich ohnehin die Frage, ob es noch wie ehemals erforderlich ist, den Zugang zum Handwerk mit gesetzlichen Mitteln (Handwerksordnung) zu regeln. Die früher nicht bestehende „Kapitalschleuse“ bewirkt heute von vornherein eine Vorauslese: Weil man nur noch selten einen Handwerksbetrieb ohne Einsatz nennenswerter Mittel eröffnen kann, erhalten Personen ohne hinreichende Kenntnis, Erfahrung und Zuverlässigkeit kaum die Verfügungsgewalt über die erforderlichen Mittel.
7. Das Wachstum des Kapitalbedarfs bedeutet andererseits höhere fixe Kosten. Die Bedeutung dieses Faktors dürfte besonders bei einem Rückgang der Kapazitätsauslastung namentlich in solchen Zweigen spürbar werden, in denen die Kapitalintensität hoch ist.
8. Die wachsende Kapitalintensität der Handwerksbetriebe hat den Anreiz zur Erhaltung der Selbständigkeit der Betriebe erhöht, so daß die Fluktuation der Betriebe auf längere Sicht nachlassen dürfte, soweit sie nicht auf Erbfall, Verpachtung, Inhaberwechsel etc. zurückzuführen ist. Denn kapitalintensive Betriebe werden nicht so leicht aufgegeben wie solche, deren Funktionsfähigkeit hauptsächlich von der Person des Inhabers abhängt. Ebenso wirkt der wachsende Kapitalbedarf als Hindernis für die Gründung neuer Betriebe in einer Depression⁵.
9. Die traditionelle Vorstellung von der Personalstruktur des Handwerksbetriebes (Meister – Geselle – Lehrling) und insbesondere die Ideologie des Befähigungsnachweises schließen theoretisch mehrere Betriebsstätten des Handwerks (Filialen) unter der gleichen Leitung aus. Die Praxis hat sich allerdings über derartige Erwägungen hinweggesetzt, denn in der Nachkriegszeit ist mit Schwerpunkt in wenigen Handwerkszweigen die Zahl der Zweigniederlassungen von Handwerksbetrieben rasch angestiegen. 1963 verfügten 20 000 Handwerksbetriebe über eine oder mehrere Filialen. Die grundsätzliche Neigung zur Angliederung einer Zweigniederlassung ist im Handwerk offenbar sogar stärker als im institutionellen Einzelhandel, der (1960) nur 11 600 Unternehmen (ohne Warenhäuser, Versandhandel, Konsumgenossenschaften) mit einer oder mehreren Filia-

⁵ Vgl. Th. Beckermann, *Auslese . . .*, a.a.O., S. 61.

len aufwies — bei einer Gesamtzahl der Unternehmen von 671 000 (Handwerk 1963) und 461 000 (Einzelhandel 1960).

10. Handwerk und institutioneller Einzelhandel nähern sich einander im Vertriebssektor: Durch die Anpassung der Handwerksbetriebe an die gewandelten Bedarfdeckungsgewohnheiten mittels der Sortimentserweiterung wurde eine strukturelle Nivellierung zwischen den „verwandten“ Handwerks- und Einzelhandelsbranchen eingeleitet, die noch andauert. Gleichzeitig wachsen damit für das Handwerk die mit der Sortimentspolitik verbundenen händlerischen Risiken. Die kaufmännischen wie allgemein die betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten des Handwerks lassen indessen auch gegenwärtig noch zu wünschen übrig.
11. Die Handelstätigkeit des Handwerks hat in der Nachkriegszeit allgemein zugenommen. Der Anteil der Handelsleistungen am Gesamtumsatz des Handwerks erhöhte sich von 18,5 vH (1948/49) auf rund 23 vH (1955) und weiter auf 27 vH (1966). Der Anstieg läßt sich teils auf die Intensivierung des Handels, teils auf die gänzliche Neuaufnahme zurückführen. Soweit dies in Verbindung mit der Neugründung von Handwerksbetrieben geschah, handelt es sich vornehmlich um solche Branchen, in denen der Handel dem Umsatz nach einen wichtigen Bestandteil der Betriebsleistung bildet; das ist z. B. in den technischen Ge- und Verbrauchsgüterhandwerken der Fall. Technische Güter (Kraftfahrzeuge, Reifen, Landmaschinen, Büro- und Nähmaschinen, Fahrzeuge) sowie Nahrungsmittel machen zusammen derzeit mehr als zwei Drittel aller Handelsumsätze des gesamten Handwerks aus.
12. Das Engagement des Handwerks beim Einzelhandelsabsatz von technischen Gütern wird oft unterschätzt. So werden derzeit etwa zwei Drittel aller technischen Güter durch nur wenige Handwerkszweige, der Rest durch den einschlägigen institutionellen Einzelhandel abgesetzt. Hierbei sind die Handwerksbetriebe überwiegend als „Vertragshändler“ und „Vertragswerkstätten“ in der industriellen Absatzorganisation tätig, wobei die Hersteller als Initiatoren langfristiger Verträge die Absatz- und Servicefunktionen, Preise, Investitionen etc. der Handwerksbetriebe bestimmen. Hier ist der Handwerkshandel häufig das Ergebnis einer von Herstellerseite bestimmten Angebotssituation und daher nicht mehr dem Handwerk, sondern den Wirtschaftsplänen der Hersteller zuzurechnen. Besonders ausgeprägt ist diese Situation beim Absatz von Kraftfahrzeugen, aber auch bei Landmaschinen, Büromaschinen, Nähmaschinen, Uhren, Radio- und Fernsehgeräten ist sie verbreitet. Die beim Absatz von technischen Gütern praktizierten Ausschließlichkeits-, Vertriebs- und Preisbindungen sowie die sonstigen Eingriffe in die Betriebspolitik der Handwerksbetriebe haben die Selbständigkeit dieser Handwerksbetriebe so ausgehöhlt, daß man praktisch von einer Wiederbelebung des frühindustriellen Verlagssystems in bedeutenden Teilen des Handwerks sprechen kann. Das Ausmaß dieses „modernen“ Verlagssystems kann man

darán ermeszen, daß 1962 rund 30 vH und 1966 schätzungsweise schon 33 bis 35 vH des Gesamtsatzes des Handwerks auf den Absatz und Service an technischen Gütern entfielen, davon allein auf das Kraftfahrzeughandwerk – in dem der Einfluß der Hersteller am tiefsten und verbreitesten ist – im Jahre 1962 rund 7,5 vH und 1966 rund 8,5 vH des Gesamtsatzes des Handwerks.

13. Die vertraglichen dauerhaften Bindungen der Handwerksbetriebe im Vertriebs- und Werkstattsektor sind – da die Hersteller meistens Vertriebs- und Serviceerlaubnis koppeln – wettbewerbsbeschränkende Instrumente, mit denen die Handwerksbetriebe recht einseitig auf die marktpolitischen Interessen der Hersteller festgelegt und in ihrer Anpassungselastizität beschränkt werden: Die Hersteller bestimmen die Faktorkombinationen in den Handwerksbetrieben, die nicht je nach den vom Markt gebotenen Chancen ihre Produktionsfaktoren auf möglicherweise günstigere Nachfragebereiche konzentrieren können oder – nachdem sie einmal durch derartige Verträge privilegiert zu sein glauben – wollen. Die Entwicklung in der Nachkriegszeit bietet auch in bezug auf das Handwerk Beispiele, daß die bewußte oder zumindest geduldete Fehlleitung von Produktionsfaktoren auf die Dauer nicht von der Nachfrage toleriert wird: Aufgrund der vermeintlichen Privilegierung durch Preis- und Vertriebsbindungen vernachlässigten die handwerklichen Radio- und Fernsehtechniker sowie die häufig mit einem Handelsgeschäft verbundenen Elektroinstallateure den Ausbau der eigenen Reparatur- und Serviceleistungen und lehnten derartige Arbeiten an bei „Außenseitern“ erworbenen Geräten ab. Erst als im Verlauf der zunehmenden Umgehung die Preisbindung auch offiziell aufgehoben wurde, die „Außenseiter“ (Warenhäuser, Versandhandel, „Großhandel“) indessen schon eigene Werkstätten errichtet hatten, begannen die Handwerksbetriebe ihrem Werkstattsektor erhöhte Aufmerksamkeit zu schenken. Die jahrelange Fehlleitung von Produktionsfaktoren (Orientierung an den Plänen der Hersteller, also Konzentration im Handel) hat hier ebenso die „Substitutionskonkurrenz“ anderer Wirtschaftsbereiche aktiviert wie etwa anläßlich der ähnlichen Entwicklung im Landmaschinenhandel die Werkstätten der Raiffeisengenossenschaften ausgebaut wurden und neuerdings in zunehmendem Maße dem Kraftfahrzeughandwerk die „Substitutionskonkurrenz“ des Tankstellengewerbes heranwächst.
14. In bezug auf die gesamte Handelstätigkeit des Handwerks wächst der Einfluß der Hersteller der Handelsprodukte auf die Wirtschaftspläne der Handwerksbetriebe in dem Maße, wie in den Handwerksbetrieben die Handelsfunktion die handwerkliche Leistung verdrängt. Das gilt besonders für den Handel mit Markenartikeln, die im Sortiment der Handwerksbetriebe vergleichsweise häufig vertreten sind. Denn die dem Markenartikel-Vertriebssystem eigentümliche zunehmende Ausgliederung von an sich händlerischen Funktionen (z. B. Werbung, Preisbildung, Sor-

timentsbildung, Verpackung) auf die Hersteller führt zu einer „schleichenden“ Ausschaltung der Unternehmerfunktion, da wegen der gebotenen Erleichterungen vielfach übersehen wird, daß der Hersteller zugleich mit der Marke am Markt auch im Handwerksbetrieb Fuß faßt.

15. Definiert man die „Wahlmöglichkeiten“⁶ unter den Vertragspartnern gleichermaßen als Indiz der Konkurrenz und der Selbständigkeit und postuliert man die von „wettbewerbsinkonformen Interventionen“⁷ nicht gestörte Selbständigkeit als Idealfall, so haben zahlreiche Inhaber von Handwerksbetrieben ihre effektive Selbständigkeit längst eingebüßt: Beim Vertrieb von technischen Gütern sind die Wahlmöglichkeiten der Handwerksbetriebe durch die Vertragsbeziehungen so eingeschränkt und die einseitigen Interventionsmöglichkeiten der Hersteller so zahlreich, daß man hier meistens nur noch eine formal-juristische oder amtlich-statistische Selbständigkeit konstatieren kann. Ähnliches, wenn auch wegen der teilweise befristeten Vertragsbeziehungen in abgeschwächter Form hervortretend, gilt für die handwerklichen Zulieferbetriebe (der Industrie), die sich mit ihrem Produktionsprogramm ganz oder überwiegend auf einen Abnehmer eingestellt haben. Relativ unselbständig in diesem Sinne sind schließlich die überwiegend im Handelsabsatz von Markenartikeln engagierten Handwerksbetriebe, da sie wegen der wachsenden Funktionsausgliederung dieses Vertriebssystems immer mehr zu „Weisungsempfängern“ der Hersteller werden.
16. Wenn das Handwerk auf den Verbrauchsgütermärkten bestehen will, so wird es sich die modernen Betriebs- und Vertriebsformen der Großbetriebe zu eigen machen müssen. Beispielsweise kommen im Einzelhandel immer wieder neue Betriebs- und Vertriebsformen auf: Zu den Warenhäusern, Kleinpreisgeschäften und anderen Filialunternehmen sind die Supermärkte und Diskonthäuser getreten; sie erobern bestimmte Teilmärkte und dehnen sich auf Kosten der herkömmlichen Betriebe des Einzelhandels und Handwerks aus. Zu erwähnen ist ferner die zunehmende Verschmelzung der Warensortimente; das Handwerk wird hierbei insbesondere durch die Kombination von Möbeln, Kleinmöbeln, Haushaltsgeräten, Rundfunk- und Fernsehgeräten in den großen Möbel- und Einrichtungshäusern berührt. Der einzelunternehmerische Einzelhandel reagierte auf die Entwicklung durch genossenschaftliche Zusammenschlüsse und durch die Bildung von Handelsketten. Zwar haben auch im Handwerk die Einkaufsgenossenschaften, speziell die des Nahrungsmittelgewerbes, in jüngerer Zeit ihre Tätigkeit intensiviert, alles in allem hält das Handwerk jedoch in dieser Hinsicht keinen Vergleich mit dem Einzelhandel aus. Abgesehen von den Einkaufsgenossenschaften

⁶ Vgl. Th. Wessels, Über wirtschaftspolitische Konzeptionen des Wettbewerbs, a.a.O., S. 25 f.

⁷ Vgl. A. Müller-Armack, Die zweite Phase der Sozialen Marktwirtschaft. Ihre Ergänzung durch das Leitbild einer neuen Gesellschaftspolitik. In: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik, a.a.O., S. 276 f.

und den Kreditgenossenschaften des Handwerks gibt es dort kaum nennenswerte Zusammenschlüsse.

17. Ebenso wie sich Handwerk und Einzelhandel strukturell genähert haben, gilt das für Handwerk und Industrie. Allerdings sind hier die Berührungspunkte differenzierter. Handwerk und Industrie sind sowohl Partner als auch Wettbewerber. Oft treten Wettbewerb und Partnerschaft im gleichen Handwerksbetrieb zutage, dann beispielsweise, wenn der Handwerksbetrieb gleichartige Erzeugnisse wie die Industrie produziert, andererseits Handelswaren von dieser bezieht. Das ausschließliche Wettbewerbsverhältnis zwischen Handwerk und Industrie wird immer seltener; es beschränkt sich heute auf wenige Bereiche, in denen fast homogene Produkte erzeugt werden, ohne daß nennenswerter Handel erfolgt, auf den die Partnerschaft zuträfe. Alles in allem überwiegt die Partnerschaft, sei es, daß das Handwerk Zuliefer- oder Vorlieferleistungen für die Industrie ausführt, oder sei es als Absatzorganisation der Industrie, indem es die Dienstleistungen der Montage, des Vertriebs, der Instandhaltung und Reparatur von technischen Gütern übernimmt. Ähnliche Verschmelzungserscheinungen lassen sich bei der Arbeitstechnik beobachten: Die Maschinenausstattung weiter Bereiche (z. B. Nahrungsmittelherstellung, Holzverarbeitung, Bauhauptgewerbe) ist in Handwerk und Industrie prinzipiell nahezu gleich, und sowohl hier wie dort fertigt man nach modernen Fließband-, Takt- oder Gruppenverfahren. Die Annäherung von Handwerk und Industrie hat allerdings auch Konsequenzen: Im Handwerk sind stärker als früher die Methoden modernen industriellen Wirtschaftens zu beachten, nämlich vom Marketing bis zum abstrakten Kosten-Gewinn-Denken. Damit wird die überkommene Vorstellung eines nur für die „gerechte Entlohnung“ produzierenden Handwerks hinfällig; allerdings geht diese Umstellung in geistiger Hinsicht auch gegenwärtig nur allmählich voran.
18. Die traditionelle Vorstellung über die Beschäftigtenstruktur von Handwerksbetrieben (Meister – Geselle – Lehrling) gilt gegenwärtig bestenfalls noch für Kleinbetriebe. In der Zeit nach dem 2. Weltkrieg hat bei fast allen Handwerkszweigen die Dominanz handwerklich ausgebildeter Arbeitskräfte rasch abgenommen; bei einer wachsenden Zahl von Handwerkszweigen überwiegen derzeit schon bei weitem die an- und ungelernten Arbeitskräfte. Die hauptsächlichen Ursachen dieser Entwicklung sind der wachsende Maschineneinsatz, die Zunahme „einfacher“ Hilfs- und Nebenverrichtungen und die steigende Handelstätigkeit, die den häufigeren Einsatz von solchen Kräften begünstigen, die keine handwerkliche Lehr- und Gesellenzeit absolviert haben. In der jüngeren Zeit beschleunigt sich offenbar diese Entwicklung: Von 1956 bis 1963 nahm im westdeutschen Handwerk die Zahl der technischen und kaufmännischen Angestellten um 85 vH und die der angelernten und ungelernten Arbeiter um 29 vH zu, während die Zahl der Gesellen und Facharbeiter nur um knapp

19 vH anwuchs. In immer weniger Handwerkszweigen kann daher von einer typisch „handwerklichen“ Beschäftigungsstruktur gesprochen werden, so daß sich auch hinsichtlich dieses Strukturmerkmals die Unterschiede zwischen Handwerk und Industrie bzw. Handwerk und Einzelhandel allmählich nivellieren.

19. Die Verbindung verschiedener handwerklicher Funktionen in einem Betrieb ist eine seit der Mitte der 50er Jahre zu beobachtende Entwicklung. Sie ist im Kraftfahrzeugsektor (Kraftfahrzeugreparaturen und -pflege, Blecharbeiten, Autoelektrik und -sattlerei), im Karosseriebau (Holz-, Stahl- und Leichtmetallaufbauten, Autolackiererei, -elektrik, -glaserei und -sattlerei), aber auch in der Vereinigung der Bautischlerei und der feineren Arbeiten des Innenaubaus, ferner in der sog. Raumausstattung, im Bäcker- und Konditorenhandwerk und im Wäscher- und Chemischreinigergewerbe in vollem Gange. Charakteristischerweise ist eine Tendenz zum Allroundbetrieb nicht mehr allein auf dem Lande, sondern auch in den Städten und Industriebezirken wirksam: Auch der städtische Handwerker neigt sowohl im handwerklichen als auch im Handelsbereich zur Ergänzung seines ursprünglichen Leistungsprogramms, um den fächerhaft auftretenden Bedarf zu befriedigen. Ebenso sehr behaupten sich indessen in städtischen Bezirken die Spezialbetriebe (z. B. Autoelektrik, Autosattler, auf Branchen spezialisierte Innenausbautischler), die bewußt hauptsächlich auf die Befriedigung des Einzelbedarfs abzielen. In dichtbesiedelten Gebieten laufen also Kombinationen und Spezialisierung nebeneinander her.
20. Es besteht im Handwerk eine quantifizierbare Abhängigkeit zwischen der Anpassungsfähigkeit an den veränderten Bedarf, dem Alter der Betriebsinhaber und der Veränderung des Betriebsbestandes in den einzelnen Handwerkszweigen. Es ist davon auszugehen, daß insbesondere die jüngeren Betriebsinhaber das dynamische, fortschrittliche Element verkörpern. Allerdings ist besonders in jenen Handwerkszweigen, die sich wegen Wegfalls der bisherigen Existenzgrundlagen anzupassen haben, die jüngere Generation schwach vertreten.
21. Es wird häufig behauptet, die Entwicklungschancen des Handwerks würden sich mit wachsendem Wohlstand infolge der damit verbundenen Nachfrage nach Gütern des gehobenen persönlichen und des Repräsentationsbedarfs verbessern. Diese These widerspricht der tatsächlichen Entwicklung: In der Nachkriegszeit ist die individuelle, d. h. einzeln oder in kleineren Serien vollzogene Fertigung des Handwerks längst nicht so stark gewachsen wie seine übrigen Tätigkeiten. Gemessen an der industriellen Produktion vergleichbarer Erzeugnisse und an der Gesamtleistung des Handwerks haben die Handwerkszweige mit individueller Fertigung gegenüber der Vorkriegszeit erhebliches Terrain an andere Wirtschaftsbereiche abgetreten⁸. Die relativen Einbußen auf dem Ferti-

⁸ Vgl. Th. Beckermann, Das Handwerk – gestern und heute, a.a.O., S. 111.

gungssektor konnten durch den Ausbau der Verteiler-, Installateur-, Monteur- und Reparaturfunktion nur teilweise ausgeglichen werden; vor allem in der Distribution geht die mit dem Einkommen zweifellos wachsende Nachfrage nach höherwertigen Gütern immer häufiger am Handwerk vorbei, da sich die nicht fachlich gebundenen Sparten des Einzelhandels (Warenhäuser, Versandhandel) in rasch wachsendem Umfang dieses Sektors annehmen.

22. Eine andere These lautet, die Einkommenssteigerungen und die Differenzierung der Bedürfnisse kämen vor allem dem Dienstleistungsbereich zugute und würde sich besonders für das Handwerk existenzertaltend, zumindest jedoch erheblich stimulierend auswirken. Diese These ist empirisch nicht haltbar: Der Anteil des tertiären Sektors am Bruttoinlandsprodukt (zu jeweiligen Preisen) nimmt in der Bundesrepublik zwar zu, die Betätigungsmöglichkeiten für selbständige Existenzen sind jedoch aufgrund der rechtlichen und sozialen Organisation in einigen großen Teilbereichen (Sozialversicherung, im größten Teil des Verkehrs, im gesamten Nachrichtenwesen) für sämtliche privaten Unternehmensformen und in anderen Bereichen (z. B. Kreditinstitute, Versicherungsgewerbe) zumindest für kleine ("mittelständische") Existenzen nur sehr beschränkt möglich; ferner geht die verbreitete Abgrenzung des Dienstleistungssektors weit über jene Wirtschaftsbereiche hinaus, die das Handwerk tangieren. Definiert man Dienstleistungen als Arbeitsakte, deren Ausstoß nicht aus Sachgütern besteht und die überwiegend Arbeitskraft beanspruchen, so bleiben streng genommen als komplette Handwerkszweige mit Dienstleistungscharakter nur das Friseurhandwerk, die Gebäudereiniger und Schornsteinfeger übrig. Hinzu kommen als jeweilige Teilleistungen die seitens aller Handwerkszweige erbrachten Handelsleistungen; hier ist jedoch die Zurechnung schon in manchen Fällen strittig, da angesichts der rasch zunehmenden und kapitalintensiveren Selbstbedienung und immer aufwendigeren Ausstattung eine bestimmte Faktordominanz nicht mehr eindeutig auszumachen ist. Gleiches gilt für die häufig noch dem Dienstleistungssektor zugerechneten Wäscher- und Chemischreinigerbetriebe, bei denen zumindest seit Anfang der 60er Jahre die Dominanz des Faktors Arbeit angesichts des forcierten Maschineneinsatzes fraglich ist. Daraus ergibt sich, daß die vom tertiären Sektor für das Handwerk als Ganzes ausgehenden Stimulantien weit überschätzt werden. Darüber hinaus gewinnt die eigenwirtschaftliche Leistungserstellung („Do-it-yourself“) seit einigen Jahren rasch an Bedeutung; sie tangiert nicht nur Handwerkszweige des sekundären Sektors (beispielsweise Zweige des Bauhandwerks), sondern in allerjüngster Zeit sogar die bisher eindeutig dem tertiären Sektor zugerechneten Friseure: Hier ist in jüngster Zeit die (weibliche) Nachfrage auf das von Kosmetikherstellern entwickelte häusliche „Do-it-yourself“-Verfahren in solchem Maße eingegangen, daß die Damensalons seit 1966 keine Zuwachsrate

des Umsatzes mehr verzeichneten. Selbst für das durch Gesetze und Verordnungen bis ins Detail „abgesichert“ erscheinende Schornsteinfegerhandwerk bahnt sich eine „Substitution“ an, die allerdings aus anderer Richtung zu erwarten ist: Die mit elektrischer Energie betriebenen Heizungsanlagen sind inzwischen bis zur Serienreife entwickelt worden und werden sich – zumal künftige atomkraftgetriebene Elektrizitätswerke die Energiekosten möglicherweise verbilligen – rasch durchsetzen; schon jetzt existieren Häuserblocks und komplette Siedlungen ohne jeglichen Schornstein.

23. Die fortschreitende Automatisierung der industriellen Produktion wird sich auf das Handwerk auswirken: Automatisierung setzt Typenbeschränkung bei den Produktionsmitteln voraus: das bedeutet weniger Aufträge für bestimmte Handwerkszweige des Investitionsbedarfs. Überdies werden sich aufgrund der wachsenden Produktivität die Herstellungskosten namentlich bei kurzlebigen Verbrauchsgütern verringern, so daß Reparaturen für den Konsumenten immer weniger lohnen. Pro Einheit werden die Reparaturen zwar auch bei langlebigen Verbrauchs- und Gebrauchsgütern zurückgehen, dennoch wird das Reparaturvolumen hier im ganzen in absehbarer Zeit noch wachsen, da die Sättigung mit derartigen Gütern noch nicht erreicht zu sein scheint. Ferner kann damit gerechnet werden, daß die Installations- und Montageleistungen des Handwerks sowie der Handwerkshandel im Zuge der Automatisierung einen Auftrieb erfahren. Demgegenüber ist es unwahrscheinlich, daß die Automatisierung, wie vielfach angenommen wird, dem Handwerk in erheblichem Umfang neue Instandhaltungsleistungen in der Industrie erschließen wird. Dies wird zumindest nicht im Bereich der Großindustrie der Fall sein; denn diese sieht sich aus technischen und wirtschaftlichen Gründen gezwungen, für die Wartung und Reparatur ihrer aufwendigen und komplizierten Anlagen einen eigenen Handwerkerstamm zu halten. Die Chancen, beispielsweise unmittelbar im Bereich der Elektronik, Meß- und Regeltechnik Fuß zu fassen, beschränken sich derzeit auf einzelne Handwerkszweige (Elektrohandwerker, Büromaschinenmechaniker)⁹.
24. Wenn eine erhebliche interhandwerkliche Differenzierung hinsichtlich Betriebsgröße, Wachstum, Kapitalanforderungen, Bindungen an Industrie- und Handelsbetriebe usw. besteht, erscheint es fragwürdig, für die Summe der Wirtschaftseinheiten „Handwerk“ eine einheitliche „Mittelstandspolitik“ zu postulieren, wie dies seitens der Handwerksorganisation seit langem geschieht. Die Interessen sind zu vielschichtig, als daß bestimmte Forderungen sowohl für Kleinbetriebe und kontraktierende Zweige als auch für ertragreiche Großbetriebe und expansive Zweige gleichermaßen relevant sind. Vielmehr sollte durch gezielte Maßnahmen eine rechtzeitigere Anpassung des Handwerks an Datenveränderungen

⁹ Vgl. Th. Beckermann, *Auslese . . .*, a.a.O., S. 77.

und an die Zielsetzungen der Sozialen Marktwirtschaft ermöglicht werden. Als gezielte Maßnahmen sind als erstes Reformen der derzeit gültigen rechtlichen Organisation des Handwerks zu nennen: die Beseitigung der von der Handwerksordnung induzierten Anpassungsverzögerungen und -behinderungen, was eine Umkehr von der quantitativen zur qualitativen Betrachtung des sog. „Mittelstandsproblems“ mit sich brächte. Gemeinsame Aufgabe von Wirtschaftspolitik und Handwerksorganisation müßte ferner die Umkehrung des in bedeutenden Teilen des „Servicehandwerks“ wiedererstandenen „Verlagssystems“ und damit die Zurückführung zahlreicher Betriebe zur tatsächlichen unternehmerischen Selbständigkeit sein. Schließlich stellt sich für die Handwerksorganisationen selbst die Aufgabe, den Mitgliedern mehr Problemlösungen zu bieten: Von der Intensivierung der kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Ausbildung über Finanzierungs- und Kreditfragen angesichts des rasch wachsenden Kapitalbedarfs bis zur Forcierung der genossenschaftlichen oder sonstigen Kooperation bieten sich hier Tätigkeitsfelder an, die bisher häufig unzureichend oder kaum bearbeitet wurden.

Literaturverzeichnis

A. Bücher, Broschüren

- Aengenendt-Papesch, Renate: Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft. (Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, hrsg. vom Institut für Mittelstandsforschung, Nr. 7.) Köln und Opladen 1962
- Batzer, Erich und Helmut Laumer: Das Handwerk als Konkurrent des Einzelhandels. (Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 34.) Berlin - München 1958
- Baumann, Hubert: Neuere Strukturwandlungen im Handwerk und ihre Ursachen. Mannheimer Dissertation 1956
- Beckermann, Theo: Die Eingliederung von Handwerks- und Einzelhandelsbetrieben in neue Wohngebiete. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 9.) Essen 1955
- Das Handwerk – gestern und heute. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 15.) Essen 1959
 - Auslese, Wachstum und Differenzierung im modernen Handwerk. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 17.) Essen 1960
 - Handwerkshandel und Einzelhandel mit technischen Gütern. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 21.) Essen 1963
 - Die Handwerkswirtschaft. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 23.) Essen 1965
- Bücher, Karl: Die Entstehung der Volkswirtschaft. Band 1, Tübingen 1920
- Clark, Colin: The Conditions of Economic Progress. 3. rd. Ed. London 1957
- Clark, J. M.: Studies in the Economics of Overhead Costs. Chicago 1950
- Deutscher Bundestag: Zweites Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Drucksache V/123, 5. Wahlperiode. Bonn 1965
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung: Die Einkommensschichtung in der Bundesrepublik. Berlin 1957
- Dorner, Klaus: Strukturverschiebungen in modernen Industriewirtschaften. Kölner Dissertation 1964
- Eschenburg, Theodor: Herrschaft der Verbände. Stuttgart 1955
- Eucken, Walter: Die Grundlagen der Nationalökonomie. (Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaften. Hrsg. von W. Kunkel, H. Peters, E. Preiser.) 6., durchgesehene Aufl. Berlin - Göttingen - Heidelberg 1950
- Grundsätze der Wirtschaftspolitik. Bern und Tübingen 1952
- Flaskämper, Paul: Allgemeine Statistik. Hamburg 1949
- Fleißner, Karl: Die Vermögensausstattung der Handwerksbetriebe. (Kurzveröffentlichungen des Instituts für Handwerkswirtschaft München, Nr. 10.) München 1960

- Fourastié, Jean: Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts. Köln 1954
- Grünberg, E.: Der Mittelstand in der kapitalistischen Wirtschaft. Leipzig 1932
- Gutenberg, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 1: Die Produktion. (Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft, hrsg. von W. Kunkel, H. Peters, E. Preiser.) 8./9. Aufl. Berlin - Göttingen - Heidelberg 1963
- Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. In: Die Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von E. Gutenberg, Reihe A (Betriebswirtschaftslehre)/1. Beitrag. Wiesbaden 1958
- Gutersohn, Alfred: Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft. Bd. 1: Das Wesen des Gewerbes und die Eigenart seiner Leistungen. (Schriftenreihe d. Schweiz. Instit. f. gewerbl. Wirtsch. an d. Handels-Hochschule St. Gallen, Nr. 3.) Zürich und St. Gallen 1954
- Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft. Bd. II: Die betriebswirtschaftlichen Eigentümlichkeiten. Die gewerblichen Verbände. Die Verflechtungen des Gewerbes mit dem Markt. (Schriftenreihe d. Schweiz. Instit. f. gewerbl. Wirtsch. an d. Hochschule St. Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Nr. 5.) Zürich und St. Gallen 1962
- Hartl, Fritz: Handels- und Herstellermarken in der Lebensmittelbranche. (Schriften zur Handelsforschung, hrsg. von R. Seyffert in Gemeinschaft mit E. Sundhoff, H. Buddeberg und R. Nieschlag, N. F. Nr. 19.) Köln und Opladen 1960
- Herbold, Rudi: Die Abwanderung aus dem Handwerk, ihre Ursachen und Grenzen. (Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt, Studie Nr. 36.) Als Manuskript gedruckt, Frankfurt 1957
- Kaiser, Kurt: Vor- und Zulieferungen des Metall verarbeitenden Handwerks an die Industrie im Regierungsbezirk Düsseldorf. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 22.) Essen 1964
- Klein-Blenkers, Fritz: Die Ökonomisierung der Distribution. (Schriften zur Handelsforschung, hrsg. von R. Seyffert in Gemeinschaft mit E. Sundhoff, H. Buddeberg und R. Nieschlag, N. F. Nr. 27.) Köln und Opladen 1964
- Kleinen, Heinz: Die Einzelhandelstätigkeit des Handwerks. (Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, hrsg. vom Institut für Mittelstandsforschung, Nr. 8.) Köln und Opladen 1963
- König, René: Soziologie Heute. Zürich 1949
- Kottmann, Norbert: Das Bekleidungshandwerk in der Bundesrepublik Deutschland. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 25.) Essen 1966
- Latsch, W.: Die Kosten eines Arbeitsplatzes im Handwerk. (Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt, Studie Nr. 8.) Als Manuskript gedruckt, Frankfurt 1953
- Lucadou, Emil von: Struktur und Probleme des Bauhauptgewerbes. Wiesbaden und Berlin 1960
- Marbach, Fritz: Theorie des Mittelstandes. Bern 1942
- Zur Frage der wirtschaftlichen Staatsintervention. Bern 1950
- Mellerowicz, Konrad: Der Markenartikel als Vertriebsform und als Mittel zur Steigerung der Produktivität im Vertriebe. (Schriftenreihe des Forschungsinstituts für das Markenwesen, Berlin, Bd. 1.) Freiburg/Brsg. 1959
- Müller-Armack, Alfred: Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft. In: A. Müller-Armack, Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration. (Beiträge zur Wirtschaftspolitik, hrsg. von E. Tuchfeldt, Bd. 4.) [Im folgenden zitiert: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik.] Freiburg/Brsg. 1966

- Müller-Armack, Alfred: Abhängigkeit und Selbständigkeit in den Wirtschaftsordnungen. In: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Freiburg/Brsg. 1966
- Stil und Ordnung der Sozialen Marktwirtschaft. In: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Freiburg/Brsg. 1966
 - Soziale Marktwirtschaft. In: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Freiburg/Brsg. 1966
 - Die zweite Phase der Sozialen Marktwirtschaft. Ihre Ergänzung durch das Leitbild einer neuen Gesellschaftspolitik. In: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Freiburg/Brsg. 1966
 - Das gesellschaftspolitische Leitbild der Sozialen Marktwirtschaft. In: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Freiburg/Brsg. 1966
- Nieschlag, Robert: Die Gewerbefreiheit im Handel. (Schriften zur Handelsforschung. Neue Folge der Schriftenreihe des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln; hrsg. von R. Seyffert, Nr. 4.) Köln und Opladen 1953
- Die Dynamik der Betriebsformen im Handel. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 7.) Essen 1954
 - Binnenhandel und Binnenhandelspolitik. (Volkswirtschaftslehre v. Ad. Weber, Bd. 4.) Berlin 1959
- Piest, Heinz: Das Handwerk in der technisierten Wirtschaft. Als Manuskript gedruckt, Hannover 1952
- Die Technisierung der Landhandwerke. Stuttgart 1953
- Piest-Institut Hannover: Ergebnisse einer Maschinenerhebung im Schmiedehandwerk 1959. Als Manuskript gedruckt, Hannover 1960
- Ergebnisse einer Maschinenerhebung im Landmaschinenmechanikerhandwerk 1959. Als Manuskript gedruckt, Hannover 1960
 - Ergebnisse einer Maschinenerhebung im Stellmacherhandwerk 1959. Als Manuskript gedruckt, Hannover 1960
- Potthoff, Werner: Die Prognose des Vereins für Socialpolitik über die Lebensfähigkeit des Handwerks (1897) und die tatsächliche Entwicklung bis zur Gegenwart. Bonner Dissertation 1951
- Rasch, Harold: Grundfragen der Wirtschaftsverfassung. Bad Godesberg 1948
- Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen: Konjunkturberichte über das Handwerk (Titel bis zu Jg. 11 (1964): Die Konjunkturentwicklung des Handwerks), jährlich erscheinend, Jg. 1–14 (1954–1967)
- Die Lage der westdeutschen Wirtschaft im Frühjahr 1967. Konjunkturberichte, Berlin, Jg. 18 (1967), Heft 1
- Robinson, Jean: The Economics of Imperfect Competition. London 1948
- Röpke, Wilhelm: Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart. Erlenbach - Zürich 1948
- Civitas humana. Erlenbach - Zürich 1946
- Röbke, Karl: Handwerkliche Betriebswirtschaftslehre. (Beiträge zur Wirtschaftslehre des Handwerks, H. 1.) Stuttgart 1941
- Das Bayerische Handwerk. München 1950
- Schlaghecken, Arnim: Nahrungsmittelhandwerk und Nahrungsmittelindustrie – Wettbewerber und Partner. (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F. 18.) Essen 1960
- Konsumgüter für Morgen. Beilage zu „Der Volkswirt“, Nr. 31 vom 2. 8. 1963
- Schmoller, Gustav: Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert. Halle 1870
- Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. I. Teil, Halle 1900

- Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie, Teil II: Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft. 8. Aufl. Tübingen 1963
- Schüller, Alfred: Dienstleistungsmärkte in der Bundesrepublik Deutschland. Sichere Domänen selbständiger mittelständischer Unternehmen? (Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, hrsg. vom Institut für Mittelstandsforschung, Nr. 25.) Köln und Opladen 1967
- Schünemann, Wilhelm: Die Investitionen des Deutschen Handwerks in den Jahren 1955, 1956 und 1957. (Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt, Bericht Nr. 34.) Als Manuskript gedruckt, Frankfurt 1960
- Schumpeter, Joseph A.: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Mit einer Einleit. von E. Salin. (Mensch und Gesellschaft. Hrsg. von K. Farner, Bd. 7.) Bern 1946
- Seyffert, Rudolf: Wirtschaftslehre des Handels. 4. Aufl. Köln und Opladen 1961
- Sombart, Werner: Die Deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts. 5. mit der 4. gleichlaut. Aufl. Berlin 1921
- Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus. In: W. Sombart, Der moderne Kapitalismus, Bd. 3, 2. Halbband: Der Hergang der hochkapitalistischen Wirtschaft. Die Gesamtwirtschaft. München und Leipzig 1927
- Stackelberg, Heinrich von: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre. Mit einem Vorwort hrsg. von V. F. Wagner. Bern 1948
- Stratenwerth, W.: Die Berufsabgrenzung als wirtschaftspädagogisches Problem. (Schriftenreihe Berufserziehung im Handwerk des Instituts für Berufserziehung im Handwerk an der Universität zu Köln, H. 12.) Köln 1956
- Sundhoff, Edmund und Hermann-Adolf Ihle: Handwerksbetriebe als Lieferanten von Industrieunternehmen. (Göttinger Handwerkswissenschaftliche Studien, hrsg. von W. Abel und E. Sundhoff.) Göttingen 1964
- Tuchtfeldt, Egon: Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem. (Volkswirtschaftliche Schriften, H. 18.) Berlin 1955
- Watrin, Christian: Der Befähigungsnachweis in Handwerk und Einzelhandel unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung in der Bundesrepublik. Kölner Dissertation 1957
- Weber, Adolf: Volkswirtschaftslehre. Bd. 3, München 1933
- Wernet, Wilhelm: Handwerkspolitik. (Grundriß der Sozialwissenschaft, Bd. 13.) Göttingen 1952
- Handwerk im Widerstreit der Lehrmeinungen. (Forschungsberichte aus dem Handwerk, hrsg. vom Handwerkswissenschaftl. Institut Münster, Bd. 3.) Münster 1960
 - Zur Abgrenzung von Industrie und Handwerk. (Forschungsberichte aus dem Handwerk, Bd. 11.) Münster 1965
 - Handwerk in moderner Sicht. (Forschungsberichte aus dem Handwerk, Bd. 13.) Münster 1965
 - Handwerk im Wettbewerb. (Forschungsberichte aus dem Handwerk, Bd. 15.) Münster 1967
- Woll, Artur: Der Wettbewerb im Einzelhandel. Berlin 1964
- Worpitz, Hans Georg: Probleme der Funktionseinengung im mittelständischen Handel unter besonderer Berücksichtigung des Einzelhandels (Funktionsausgliederung – Funktionsfortfall). (Schriften zur Handelsforschung, hrsg. von R. Seyffert in Gemeinschaftsch. mit E. Sundhoff, H. Buddeberg und R. Nieschlag, N. F. Nr. 12.) Köln und Opladen 1960

B. Aufsätze und Handwörterbuchartikel

- Akermann, Johan: Das Problem der wirtschaftlichen Entwicklung. „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Tübingen, Bd. 107 (1951)
- Bartels, Hildegard: Systematisches Güterverzeichnis für den privaten Verbrauch. „Wirtschaft und Statistik“, Stuttgart und Mainz, Jg. 1962, H. 2
- Beckermann, Theo: Die wirtschaftliche Entwicklung des Handwerks seit Ende des 19. Jahrhunderts. In: Beiträge zur Wirtschaftsforschung. Festgabe für Walther Däbritz. Hrsg. vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung. 2., durchgeseh. Aufl. Essen 1952
- Zunehmende Handelstätigkeit des Handwerks. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 7 (1956)
 - Handwerk – Partner der Industrie. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 9 (1958)
 - Wandlungsfähiges Handwerk. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 11 (1960)
 - Existenzbedingungen und Standorte der Handwerksbetriebe. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 12 (1961)
 - Das Handwerk im Wandel der Märkte. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 15 (1964)
- Beckermann, Th. und A. Schlaghecken: Aspekte der Finanzierung und Kreditversorgung im Handwerk. „Internationales Gewerbearchiv“, St. Gallen, Jg. 14 (1966), H. 4
- Chamberlin, E. H.: Proportionality, Divisibility and Economies of Scale. „The Quarterly Journal of Economics“, Cambridge/Mass., Vol. 62 (1948)
- Daheim, H.: Ausbildung und Berufsorganisation als Bedingungen des wirtschaftlichen Erfolgs von Kleinunternehmern. „Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie“, Opladen, Jg. 19 (1967), H. 1
- Davin, L.: Gemeinsamer Markt, wirtschaftliche Expansion und Größe der Unternehmen. „Weltwirtschaftliches Archiv“, Hamburg, Bd. 94 (1965)
- Forstmann, A.: Zur Frage der Kausalität wirtschaftlicher Veränderungen. „Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft“ (im folgenden zitiert: „Schmollers Jahrbuch“), Berlin, Bd. 72 (1952)
- Gelbe, A.: Das Kraftfahrzeughandwerk. „Deutsches Handwerksblatt“, Alfeld/Leine, Jg. 1962, H. 10
- Gutersohn, A.: Vom Wesen des Handwerks. In: Jahresbericht 1958/59 des Deutschen Handwerkskammertages. Bonn 1959
- Hautmann, W.: Das Photographenhandwerk. „Deutsches Handwerksblatt“, Alfeld/Leine, Jg. 1961, H. 20
- Harber, H.: Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Beratung im Handwerk. „Internationales Gewerbearchiv“, St. Gallen, Jg. 5 (1957), H. 2
- Hax, K.: Die Entwicklungsmöglichkeiten kleiner und mittlerer Unternehmungen. „Internationales Gewerbearchiv“, St. Gallen, Jg. 10 (1962)
- Heinze, W.: Das Tischler-/Schreinerhandwerk. „Deutsches Handwerksblatt“, Alfeld/Leine, Jg. 1960, H. 18
- Henksmeier, K. H. und B. Menzen: 68 Prozent der SB-Filialen mit Frischfleisch. „Selbstbedienung und Supermarkt“, Zeitschrift des Instituts für Selbstbedienung, Köln, H. 7/1967
- Herrmann, Walther: Kap. Industriepolitik. Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von K. Hax und Th. Wessels, Bd. 2: Volkswirtschaft. Köln und Opladen 1959

- Heuss, Ernst: Das Problem der unvollkommenen Konkurrenz in der Wettbewerbswirtschaft. „Ordo“, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Düsseldorf, Bd. 7 (1955)
- Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln: Die Betriebsgrößen der Einzelhandlungen in den Jahren 1950 bis 1959. „Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung“, Opladen, Nr. 84 (Dezember 1960)
- Kaiser, Kurt: Beschäftigung und Personalkosten in ausgewählten Handwerks- und Industriezweigen. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 14 (1963)
- Keiser, Horst: Analyse von Zahlungsschwierigkeiten im Einzelhandel. „Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung“, Opladen, Jg. 18 (1966), Nr. 10
- König, René: Der Gestaltwandel des Mittelstandes. „Blätter für Genossenschaftswesen“, Wiesbaden, Jg. 108 (1962), H. 11/12
- Küng, Emil: Der obligatorische Fähigkeitsausweis in der Schweiz. „Wirtschaft und Wettbewerb“, Düsseldorf, Bd. 4 (1954), H. 2
- Die Auseinandersetzung zwischen Groß- und Kleinbetrieb. „Wirtschaft und Recht“, Zürich, Jg. 4 (1952)
- Laub, Klaus: Die Maßstäbe zur wissenschaftlichen Erfassung der Optimalität der Betriebe. „Internationales Gewerbearchiv“, St. Gallen, Jg. 14 (1963), H. 3
- Meyer, Fritz W.: Die Haushaltung in der Nationalökonomie. „Ordo“, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Düsseldorf, Bd. 18 (1967)
- Piest, Heinz: Der Einfluß der Technik auf das Handwerk. „Deutsches Handwerksblatt“, Alfeld/Leine, Jg. 5 (1953)
- Pütz, Theodor: Die ordnungspolitische Problematik der Interessenverbände. „Jahrbuch für Sozialwissenschaft“, Göttingen, Bd. 11 (1960)
- Reigrotzki, Erich: Art. Sozialstruktur. Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. (Zugl. Neuaufl. d. Handwörterb. der Staatswissensch.) Stuttgart - Tübingen - Göttingen 1956
- Röpke, Wilhelm: Die Funktion des Klein- und Mittelbetriebes in der Volkswirtschaft. In: Handwerk und Kleinhandel in der modernen Volkswirtschaft. Entwicklungsmöglichkeiten und Rechtsgrundlagen. (Schriftenreihe d. Schweiz. Instit. f. gewerbl. Wirtsch. a. d. Handels-Hochschule St. Gallen, Nr. 1.) St. Gallen 1947
- Röble, Karl: Art. Handwerksbetrieb. Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. (Zugl. Neuaufl. d. Handwörterb. d. Staatswissensch.) Stuttgart - Tübingen - Göttingen, Bd. 5 (1956)
- Betriebswirtschaftslehre des Handwerks. Sonderdruck aus „Die Handelshochschule“, Wiesbaden 1952
- Rüstow, Alexander: Zwischen Kapitalismus und Kommunismus. „Ordo“, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Düsseldorf, Bd. 2 (1949)
- Schlaghecken, Arnim: Zur Entwicklung des Handwerks in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 9 (1958)
- Die Struktur des Nahrungsmittelgewerbes. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 11 (1960)
 - Tendenzen des privaten Verbrauchs im Spiegel der Branchenentwicklung. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 13 (1962)
 - Zur jüngeren Entwicklung des Tischlerhandwerks. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 14 (1963)
 - Entwicklung und Struktur der Einkaufsgenossenschaften des Handwerks. „Mitteilungen d. Rheinisch-Westfälischen Instituts f. Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 16 (1965)

- Schlaghecken, Armin: Finanzierung und Kreditversorgung im Handwerk. „Mitteilungen des Rhein.-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 17 (1966)
- Schmalenbach, Eugen: Industrielle Kleinbetriebe und pretiale Betriebslenkung. „Industrielle Organisation“, Zürich, H. 7/1948
- Schülke, Erik: Zum Strukturwandel handwerklicher Betriebe. „Internationales Gewerbe-archiv“, St. Gallen, Jg. 5 (1957), H. 2
- Schünemann, Wilhelm: Betriebsinhaber und Betriebe, Lehrlinge, Prüfungen und Organisationsstellen 1957. „Deutsches Handwerksblatt“, Alfeld/Leine, Jg. 1958, H. 12
- Handwerksrolleneintragungen und Löschungen 1960. „Deutsches Handwerksblatt“, Alfeld/Leine, Jg. 1961, H. 17
- Seyffert, Rudolf: Sortimentspolitik. „Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung“, Opladen, Nr. 94 (Oktober 1961)
- Tiepelmann, K.: Mittelstandspolitik, nüchtern gesehen. „Handelsblatt“, vom 14. 11. 1966
- Triantis, S. G.: Economic Progress, Occupational Redistribution and International Terms of Trade. „Economic Journal“, London, Vol. 63 (1953)
- Tuchtfeldt, Egon: Wirtschaftspolitik und Verbände. „Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik“, Tübingen, 1. Jahr (1956)
- Art. Handwerk. Staatslexikon, 6., völlig neu bearb. u. erweitert. Aufl. Freiburg/Brsgr., Bd. 3 (1959)
 - Bemerkungen zur Verbandsdiskussion. „Jahrbuch für Sozialwissenschaft“, Göttingen, Bd. 13 (1962)
 - Strukturwandlungen im Handwerk. In: Wandlungen der Wirtschaftsstruktur in der Bundesrepublik Deutschland. Hrsg. von H. König. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 26.) Berlin 1962
- Voigt, Fritz: Art. Handwerk. Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. (Zugleich Neuauflage d. Handwörterb. der Staatswissenschaft.) Stuttgart - Tübingen - Göttingen, Bd. 5 (1956)
- Watrin, Christian: Die Mittelstandsfrage als Anpassungsproblem. „Wirtschaftspolitische Chronik“, Köln, H. 2/1956
- Wernet, Wilhelm: Personales und Instrumentales Wirtschaften. „Schmollers Jahrbuch“, Berlin, Jg. 76 (1956) und Jg. 77 (1957)
- Das gewerblich-kleinbetriebliche Element im modernen Industrialismus. „Schmollers Jahrbuch“, Berlin, Jg. 74 (1954)
 - Wissenschaftliche Begriffsbildung im Bereich des dezentralen Gewerbes. „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Tübingen, Bd. 116 (1960)
- Wessels, Theodor: Über wirtschaftspolitische Konzeptionen des Wettbewerbs. In: Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur. Festgabe für A. Müller-Armack. Hrsg. von F. Greiß und W. Meyer. Berlin 1961
- Der unentbehrliche Wettbewerb. „Frankfurter Allgemeine Zeitung“, Nr. 179 vom 5. 8. 1964
 - Zur Problematik des tertiären Sektors in der Volkswirtschaft. „Jahrbuch für Sozialwissenschaft“, Göttingen, Bd. 14 (1963)
- Wittkamp, R.: Entwicklung und Struktur des privaten Verbrauchs in der Bundesrepublik und in Nordrhein-Westfalen. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 12 (1961)
- Privater Verbrauch und Binnenangebot von textilen Fertigwaren in der Bundesrepublik von 1953 bis 1960. „Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung“, Essen, Jg. 12 (1961)
- Wolfe, Martin: The Concept of Economic Sectors. „The Quarterly Journal of Economics“, Cambridge/Mass., Vol. 69 (1955)

- N. N.: Das Handwerk im Wandel von Technik und Lebensformen. „Deutsches Handwerksblatt“, Alfeld/Leine, Jg. 1959, H. 22
- N. N.: Do-it-yourself-Zentrum in Essen. „Handelsblatt“, Nr. 121 vom 29. 6. 1966
- N. N.: Hobbymarkt immer breiter. „Industriekurier“, Nr. 150 vom 28. 9. 1965

C. Verschiedenes

- Deutsches Handwerksinstitut München, Tätigkeitsbericht für die Jahre 1960 bis 1965
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Jahresbericht 1960
- Deutscher Handwerkskammertag, Jahresberichte für die Jahre 1955/56 bis 1966, Bonn bzw. Bad Wörishofen 1956 bis 1967
- Das Handwerk im Lande Nordrhein-Westfalen. Ergebnisse der Handwerksstatistik. Hrg. vom Westdeutschen Handwerkskammertag, Düsseldorf, Jg. 1958–1965
- Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels: 13., 18. und 19. Arbeitsbericht (1960, 1965 und 1966), Köln 1961, 1966 und 1967
- Berichte der Bundesregierung über die Kreditversorgung der kleinen und mittleren Betriebe in der Wirtschaft. Deutscher Bundestag, 4. Wahlperiode, Drucksache IV/1444, Bonn 1963
- Bericht über die Lage der Mittelschichten. Deutscher Bundestag, 3. Wahlperiode, Drucksache 2012, Bonn 1960
- Ergänzungsbericht zum Bericht über die Lage der Mittelschichten. Deutscher Bundestag, 4. Wahlperiode, Drucksache IV/1475, Bonn 1963
- Anlagenband zum Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. 2. 1964. Deutscher Bundestag, 4. Wahlperiode, Drucksache IV/2320, Bonn 1964
- Entwurf eines Gesetzes zur Änderung der Anlage A der Handwerksordnung. Deutscher Bundestag, 5. Wahlperiode, Drucksache V/1030, Bonn 1966
- Gesetz zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. 2. 1956. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1956, Teil I, S. 920 ff.
- Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel vom 5. 8. 1957. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1957, Teil I, S. 1121 ff.
- Verordnung über den Nachweis der Sachkunde für den Einzelhandel. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1960, Teil I, S. 172 ff.
- Gesetz über die Kaufmannseigenschaft der Handwerker vom 13. 3. 1953. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1953, Teil I, S. 106 f.
- Gesetz zur Ordnung des Handwerks („Handwerksordnung“) vom 17. 9. 1953. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1953, Teil I, S. 1411 ff.
- Beschluß des Bundesverfassungsgerichts vom 17. Juli 1961 in Sachen Handwerksordnung. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1961, Teil I, S. 1863 ff.
- Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung) vom 28. 12. 1965. „Bundesgesetzblatt“, Jg. 1966, Teil I, S. 2 ff.
- Statistisches Reichsamt. „Wirtschaft und Statistik“, Berlin, Heft 6/1939
- Statistisches Bundesamt, Investitionen im produzierenden Handwerk. (Fachserie D: Industrie und Handwerk, Reihe 7.) Stuttgart und Mainz
- Bauhauptgewerbe. (Fachserie E: Bauwirtschaft, Bautätigkeit, Wohnungen, Reihe 2.) Stuttgart und Mainz
 - Handels- und Gaststättenzählung 1960. (Fachserie F: Groß- und Einzelhandel, Gastgewerbe, Fremdenverkehr; Einzelveröffentlichung.) Stuttgart und Mainz 1965 und 1966

- Statistisches Bundesamt, Ergebnisse der Handwerkszählung 1949. (Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Bd. 11 bis 16.) Stuttgart und Mainz 1950 bis 1952
- Ergebnisse der Handwerkszählung 1956. (Ebenda, Bd. 203 mit 7 Heften und einem Sonderheft.) Stuttgart und Mainz 1958 bis 1960
 - Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1958 und 1966. Stuttgart und Mainz 1958 und 1966
 - „Wirtschaft und Statistik“, Stuttgart und Mainz, lfd. Jgg.
- Ergebnisse der Berufsberatungsstatistik in der Bundesrepublik Deutschland für das Berichtsjahr 1962/63. „Amtliche Nachrichten der Bundesanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung“, Nürnberg, Jg. 12 (1964), Beilage zu Nr. 2
- Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1966/67. Berlin und Hamburg 1967
- Das Deutsche Handwerk (Generalbericht). Erstellt vom Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft, III. Unterausschuß, 8. Arbeitsgruppe, Bd. 1. Berlin 1930
- Recontres de St. Gall: Protokoll der Verhandlungen vom 16. bis 20. April 1963. Hrsg. vom Schweizerischen Institut für gewerbliche Wirtschaft an der Hochschule St. Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Dezember 1963
- Kombinationen von Handwerksberufen, dargestellt an den Handwerksbetrieben im Landkreis Altötting in Oberbayern. Hrsg. von der Handwerkskammer für Oberbayern. München, 6. November 1961
- „Handwerks-Zeitung“, Dortmund, vom 27. 1. 1959
- „Deutsches Handwerksblatt“, Alfeld/Leine, Jg. 1959, H. 22