

Raufelder, Heinz

Article — Digitized Version

Die Spielwarenindustrie in Westdeutschland

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Raufelder, Heinz (1954) : Die Spielwarenindustrie in Westdeutschland, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 34, Iss. 3, pp. 163-166

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131869>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Auch bei der Handhabung dieser Projekte stößt man immer wieder auf die Forderung, daß ein technisches Beratungs- und Verkaufssystem in den tropischen Räumen unbedingt notwendig ist und die einzige Voraussetzung für eine zuverlässige, langfristig fruchtbringende Organisation der Absatzwege darstellt. Einige Firmen haben auf diesem Gebiet bereits Schritte unternommen. So wurden von größeren Industriegruppen in Übersee technische Einkäufer nach Deutschland entsandt, die ständigen Einkaufsaufgaben nachgehen. In Deutschland haben sich Arbeitsgemeinschaften gebildet, die ihre Informationen und ihre Verbindungen zusammengeschlossen haben.

Es ist einigemaßen erstaunlich, daß von der Öffentlichkeit speziell dem Gebiet der Kolonialmaschinen wenig Beachtung geschenkt wird. Auf den Gebieten, die eine technische Sonderproduktion für Übersee erfordern, bestehen große Marktchancen, allerdings auch große Produktionsschwierigkeiten. Jedenfalls muß also den erheblichen Anforderungen an technischen Spezialisten entsprochen werden. Die benötigten Anlaufkapitalien dürften in keinem Verhältnis zu den monatlichen Umsätzen stehen. Vor allem wäre auch bei der Betrachtung dieser Dinge die Möglichkeit in Erwägung zu ziehen, daß durch eine Verstärkung entsprechender Lieferungen für die tropischen Rohstoffindustrien eine Verbesserung und Vergrößerung der Devisenerlöse der Rohstoffländer erreicht werden kann, was wiederum bedeuten würde, daß die Beziehungen zu den deutschen Konsumgüterproduzenten verbessert werden können. Entscheidend dafür, welche Firmen auf längere Zeit ihre Stellung im technischen Export ausbauen können,

wird die Frage sein, ob die deutschen Konstrukteure den Bedingungen und der Mentalität der Käufer entsprechen können oder ob man auf der Meinung beharrt, daß die hier produzierten Maschinen und Anlagen unbedingt das Richtige für die tropischen Länder sein müssen, weil sie sich in Deutschland in den letzten Jahrzehnten bewährt haben.

Es muß hervorgehoben werden, daß eine wesentliche Verfeinerung und Vertiefung der technischen Arbeit mit den tropischen Interessenten nötig ist und daß hierzu eine sorgfältige Ausweitung des technischen Apparats sowohl auf personeller Seite als auch auf finanzieller Seite unbedingte Voraussetzung ist.

Am Rande gestreift sei in diesem Zusammenhang die Frage, daß häufig Spezialanlagen mit längeren Zielen geliefert werden müssen, weil auf der Interessentenseite nicht die notwendigen Beträge zur sofortigen Zahlung vorhanden sind. Das ist jedoch eine Frage, die im Zusammenwirken mit dem Bundeswirtschaftsministerium und den Großbanken zu prüfen ist.

Es sind viele Chancen vorhanden, die wahrgenommen werden können, wenn im Rahmen von Handelsvereinbarungen und wechselseitigen Hilfsverträgen ein gewisses Maß an Ordnung geschaffen werden kann. Dazu kommt noch die Tatsache, daß zahlreiche junge Menschen heute jederzeit bereit sind, zu vernünftigen Bedingungen ihre Arbeitskraft tropischen Ländern zur Verfügung zu stellen, und es bedarf keiner großen Kapitalaufwendungen um die alten Kolonialschulen und Welthandelsinstitute der Universitäten wieder ins Leben zu rufen bzw. ihre Aufgabengebiete zu erweitern.

Die Spielwarenindustrie in Westdeutschland

Heinz Raufelder, Bamberg

Wenn man über die Bedeutung der westdeutschen Spielwarenindustrie, ihre wirtschaftspolitische Stellung und Struktur innerhalb der deutschen Gesamtwirtschaft Betrachtungen anstellen will, muß man mit der Spielzeugmetropole, der Stadt Nürnberg als dem hervorragendsten Schwerpunkt der deutschen Spielwarenerzeugung, beginnen. Die Auffassung, Nürnbergs Weltruhm als Spielzeugstadt sei auf die handwerklichen Anfänge des 15. und 16. Jahrhunderts begründet, entspricht nicht den Tatsachen. Wohl war das Wort „Nürnberger Tand geht durch alle Land“ schon in der damaligen Zeit zu einem Begriff geworden. Urkunden aus der damaligen Zeit berichten von den „Dockenmachern“ (Docke war im Volksmund der gebräuchliche Ausdruck für Puppe, eine Bezeichnung, die man heute noch in der Schweiz und im fränkischen Sprachgebiet findet), von den Drechslern, Zinn- und Kupfergießern, Wismuthmalern usw., die — allerdings nebenberuflich — Teile für Spielzeuge fertigten. Nürnberger Kaufleute waren es, die nicht allein Nürnberger Spielzeuge, sondern auch solche aus Thüringen, Oberammergau und dem Erzgebirge bis hinunter nach Italien brachten und deren Waren man allgemein eben als Nürnberger Tand bezeichnete.

Erst die Erfindung der Stanzen, Pressen, des Hohl-drückens usw. und der damit entstehenden Blechspielwarenherstellung gaben die Möglichkeit, technische und mechanische Vorgänge im Spielzeug darzustellen und die Spielwarenherstellung zu vervollkommen. Nach dem ersten Weltkrieg lag die Hauptstärke des Nürnberger Raumes — mit Fürth und Zirndorf — in der Fabrikation von Metallspielwaren bei den mittleren und kleinen Betrieben; denn nur diese sind in der Lage, sich den unzähligen außerbetrieblichen Einflüssen in wendiger Art anzupassen und schlagartig auf den Markt zu bringen, was dem Kaufvermögen und den Wünschen der Konsumenten entspricht. Nur in wenigen Ausnahmefällen sind Großbetriebe entstanden, die sich mit der Herstellung von Markenartikeln befassen.

Als zweitwichtigstes Erzeugungsgebiet ist Baden-Württemberg zu nennen, das im Verhältnis zu Nürnberg lange nicht in der Vielzahl der Erzeugnisse konkurrieren kann, dafür aber Markenartikel hervorbringt, die nicht nur innerhalb Deutschlands, sondern auch im Ausland seit Jahren den besten Ruf genießen. Als eine der ältesten Stätten der deutschen Spielwarenherstellung wird das sogenannte Meiniger Oberland im

Südosten des Thüringer Waldes mit Sonneberg als Mittelpunkt genannt. Ihre Entstehung verdankt die Sonneberger Spielwarenindustrie dem Holzreichtum des Thüringer Waldes. Nach Beendigung der spärlichen landwirtschaftlichen Betätigung und der Arbeit der Holzmacher und Köhler im Winter sahen sich die Bewohner dieser Gebirgsgegend gezwungen, sich nach einem zusätzlichen Erwerb umzusehen. So entstanden in Judenbach und in Steinheid die ersten Holzschnitzer- und Drechslerwerkstätten. Um die Mitte des 18. Jahrhunderts kam die „Bossiererei“, ein neuer Spielzeugzweig, auf: Die in Holz geschnitzten Tier- und Puppenkörper wurden mit einer Teigmasse ausmodelliert. 1806 erfand der Sonneberger Fabrikant Friedrich Müller einen neuen Werkstoff aus Papier, Lumpenfaser, Roggenmehl, Schlemmkreide und Kaolin — das Papiermaché. Damit war der Schritt zur Massenherstellung des Sonneberger Spielzeugs getan. Schon um 1700 wurden Sonneberger Spielwaren — hauptsächlich Puppen — nach England, Holland, Skandinavien, Ungarn, Österreich und Rußland ausgeführt. Sprunghaft stieg die Ausfuhr im 19. Jahrhundert von 6 000 Ztr. (1812) auf 40 000 Ztr. (1840), während das Jahr 1913 mit 600 000 Ztr. den Höhepunkt der Ausfuhr brachte. An den Ausfuhrzahlen der Jahre zwischen den beiden Weltkriegen ist Sonneberg mit etwa 40 % beteiligt gewesen. Für 1948 wurde der Jahresumsatz der Thüringer Spielwarenproduktion auf rd. 30. Mill. DM geschätzt.

Spricht man von Thüringer Spielwaren, so fallen meist neben Sonneberg die Namen Coburg, Neustadt und Mönchröden. Die Spielwarenindustrien in Neustadt und Coburg haben die Tradition der mit ihnen von jeher sehr engverflochtenen und verwandten Sonneberger Industrie übernommen. Während in Sonneberg und Coburg das Schwergewicht auf vielen kleinen und mittleren Betrieben und insbesondere in der Heimindustrie liegt, konzentriert sich in Neustadt die Spielwarenherstellung auf einige wenige Fabrikbetriebe, in denen alle notwendigen Spielwarenteile bis zum Fertigprodukt in eigener Fabrikation hergestellt werden. Innerhalb dieses Gebietes haben sich auch die Puppenfabriken Mönchrödens auf allen Märkten der Welt einen festen Platz gesichert. Etwa 75 % der Einwohner Mönchrödens arbeiten heute direkt oder in Heimarbeit für die Puppenindustrie.

Seit 300 Jahren kennt man in Seiffen, dem Mittelpunkt der erzgebirgischen Spielwarenerzeugung, die handwerkliche Aufbereitung von Holzspielwaren. Nachdem der sächsische Bergbau (Silbervorkommen) zurückgegangen war, fanden die Bergleute ein reiches Betätigungsfeld in der Verarbeitung des einheimischen Holzes. Die erzgebirgischen Spielwaren haben bis heute ihren eigenen volkskünstlerischen Charakter bewahrt.

In den letzten Jahren sind allerdings zahlreiche Betriebe nach Westdeutschland übergesiedelt und haben hier nach langwierigen Bemühungen wieder neue Arbeitsstätten errichtet, so daß Spielwaren erzgebirgischer Art in ebenso vollendeter Ausführung in Heimarbeit, kunstgewerblichen Werkstätten oder mittleren Betrieben hergestellt werden, oder aber es haben sich west-

deutsche Firmen auf die Herstellung der früher nur in der Ostzone gefertigten Spielzeuge verlegt, so daß der westdeutsche Markt wie auch das Ausland nicht mehr ausschließlich auf die meist in „volkseigenen“ Betrieben der Ostzone gefertigten erzgebirgischen Miniaturen angewiesen sind.

Schließlich sind auch in den Gebieten Rheinland, Westfalen und Berlin vereinzelt Spielwarenbetriebe entstanden.

DAS STANDORTPROBLEM

Zunächst stellen wir fest, daß in Thüringen und im Erzgebirge die Rohstoffvorkommen als ein ganz wesentlicher Faktor in Erscheinung treten. An keinem anderen Ort in Deutschland (außer vielleicht noch in Württemberg) ist die Holzspielwarenindustrie so ausgeprägt und auf einen engen Raum zusammengedrängt wie gerade an diesen Standorten. Es bildete sich eine Konzentration bestimmter gleichartiger Erzeugungsgruppen an traditionellen Standorten, eine Konzentration der Holzspielwaren- und Puppenfabrikation. Durch dieses zusammengefaßte Angebot einzelner Spielwarengruppen ergibt sich naturgemäß ein absatzpolitischer Vorteil: Die Verleger, denen die gleiche Aufgabe zufällt wie den Kommissionären in Nürnberg (wir kommen später auf die Absatzpolitik im allgemeinen noch zu sprechen) können sich durch diese Konzentration an einem Ort einen genauen Überblick über bestimmte Warengruppen verschaffen.

Produktion von Spielwaren und Christbaumschmuck (in 1 000 DM)

Jahr	1. Vj.	2. Vj.	3. Vj.	4. Vj.	Insgesamt
1950					120 000
1951	31 889	38 159	48 762	60 728	179 500
1952	26 598	29 805	52 380	65 293	174 100
1953	30 844	37 932	64 745		

Quelle: Statistisches Bundesamt, Industrie der Bundesrepublik Deutschland, Teil 3.

Ein weiterer bedeutungsvoller Umstand für die Standortbildung war die durch das Zurückgehen des Bergbaus und die dadurch entstehende schwierige wirtschaftliche und soziale Lage bedingte Arbeitslosigkeit, die die Menschen zwang, sich nach einer neuen Verdienstquelle umzusehen.

Die Frage der Transportkosten als standortbildender Faktor spielt insofern keine wesentliche Rolle, als der Hersteller seine Erzeugnisse nicht auf einem begrenzten Raum absetzen kann, vielmehr gezwungen ist, sein umfangreiches Warensortiment beim gesamten deutschen Einzelhandel unterzubringen. Erst dem Verleger entstehen Transportkosten, die er aber durch Sammeltransporte stark reduzieren kann.

Diese absatzpolitischen Erwägungen, wie sie für Thüringen und das Erzgebirge maßgebend sind, treten für die Industrie in Württemberg fast ganz in den Hintergrund bzw. werden stark zurückgesetzt. Hier werden Markenartikel produziert, eine nach Art und Ausführung hochwertige Ware, die zudem noch von Geschmackswandlungen weniger abhängig ist und durch eine beständige Nachfrage einen regelmäßigen Absatz garantiert. Hinzu kommt die Entwicklung und Bedeutung der Messen. Für Westdeutschland werden in Frankfurt, Köln, Hannover und seit März 1950 in

Nürnberg Mustermessen bzw. Spielwaren-Fachmessen (Nürnberg) abgehalten. Nachdem somit die Absatzpolitik als standortbildender Faktor an Bedeutung verloren hat, ist es zu vielen Neugründungen von Spielwarenbetrieben und damit zu einer größeren Streuung der Erzeugungsstandorte gekommen. Die Standortbildung kann aber auch abhängig sein von dem Vorhandensein schon bestehender Industrien. Abfall- oder Nebenprodukte von Hauptindustrien werden von anderen Industrien weiterverarbeitet, wie es bei der Erzeugung von Gummi- und Zelluloidspielwaren der Fall ist und teilweise auch für die Blechspielwarenindustrie zutrifft.

DIE ABSATZORGANISATION

Zwei Erscheinungen in der Spielwarenindustrie sind besonders charakteristisch: Einmal der innerhalb des Jahres sich vollziehende Wechsel zwischen einem Zeitraum der höchsten Inanspruchnahme und einer Zeit des Ausbleibens jeglicher Bestellungen, d. h. der Charakter als Saisonindustrie. Zum zweiten sind es absatzpolitische Tatsachen, d. h. der Absatz der Waren erfolgt fast durchweg durch Kommissionäre und Exporteure. Erich Schäfer¹⁾ bezeichnet diese Herstellbetriebe als rein produktionswirtschaftlich tätige Betriebe, bei denen die absatzwirtschaftliche Tätigkeit daher auf ein Minimum verkümmert ist. Der Großhandel wird hier zum unmittelbaren Verkaufsorgan

Monatsumsätze der Spielwarenindustrie 1952/53¹⁾
(in 1 000 DM)

Monat	Umsatz	Monat	Umsatz	Monat	Umsatz
1952					
Januar	7 916	Sept.	22 675	April	9 760
Februar	7 454	Okt.	29 636	Mai	9 229
März	8 788	Nov.	25 020	Juni	13 098
April	8 587	Dez.	16 393	Juli	19 020
Mai	8 911	1953			
Juni	13 128	Januar	7 138	August	21 149
Juli	13 128	Februar	8 079	Sept.	27 397
August	16 534	März	10 545	Oktober	32 078
				Nov.	28 130

¹⁾ Betriebe mit 10 und mehr Beschäftigten.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland, Teil 1.

des Herstellers. Die Zahl der den Zwischenhändler ausschaltenden Spielwarenhersteller ist sehr gering. Voraussetzung hierzu ist ein entsprechender Umfang des Betriebes. Hinzu kommt noch die Hochwertigkeit der Erzeugnisse; in der Regel handelt es sich um Markenartikel.

Im Gegensatz zu diesen Ausnahmen bedient sich z. B. die Nürnberger Spielwarenindustrie fast ausschließlich des Zwischenhandels, und zwar der im Nürnberger Raum ansässigen Kommissionäre und Exporteure. Der Kommissionär handelt — im Gegensatz zu dem Kommissionär im HGB. — im eigenen Namen und auf eigene Rechnung.

Die äußerst starken Schwankungen in der Spielwarenproduktion während des Jahres betragen etwa 1:5,6. Weiterhin ergibt sich eine Verschiebung der Saisonschwankungen zwischen Einzelhandel und Produktion. Die beiderseitigen Höchstpunkte der Saison liegen um 2—4 Monate auseinander. Produktionsspitze August bis Oktober/November, Spitze im Einzelhandel: Dezember. Während der Saisonhöhepunkt im Einzel-

¹⁾ Erich Schäfer: „Die Aufgabe der Absatzwirtschaft“, Westdeutscher Verlag, Köln und Opladen 1950, S. 51.

handel 5,66 mal so hoch ist wie der Monatsdurchschnitt, beträgt er für die Produktion nur noch das Zweifache. Die Umsatzkurve des Kommissionärs und des Großhändlers (Inlandsmarkt) erreicht ihren Höhepunkt im Monat November, hat sich demnach gegenüber der Umsatzspitze des Einzelhandels lediglich um einen Monat verschoben. Aus diesen geschilderten Tatsachen ist es zu erklären, daß einmal der Anteil der Spielwaren-Fachgeschäfte an den Betriebsformen des Spielwareneinzelhandels sehr gering ist, zum anderen ein großer Teil von Gemischtwarengeschäften diese Konzentration der Nachfrage im Dezember sich in der Weise zunutze machen, daß sie nur zu diesem Zeitpunkt auch Spielwaren mit in ihr Sortiment aufnehmen.

MESSEWESEN

Nach dem Zusammenbruch und der Teilung Deutschlands in Ost und West hatte die bisher auch für die Spielwarenbranche maßgebliche Leipziger Messe jede Bedeutung für Westdeutschland verloren. Die Nachkriegsjahre bis 1950 konnten keine befriedigende Klärung bezüglich einer rein fachlichen Konzentrierung des Spielwarenangebots herbeiführen, so daß sich Spielwarenindustrie und -handel entschlossen, alljährlich in Nürnberg, dem Spielwarencentrum, eine Spielwaren-Fachmesse abzuhalten. Als Aussteller können sich sowohl alle Hersteller von Spielwaren und artverwandte Zweige als auch Groß- und Exporthandel beteiligen. Die Organisation liegt in den Händen der Spielwaren-Fachmesse eGmbH., Nürnberg.

Wie sehr diese Branche einer solchen Fachmesse im Interesse einer frühzeitigen Auftragserteilung wie auch im Interesse einer Übersicht über ein lückenloses Angebot bedarf, läßt sich klar an den Zahlen der bis einschließlich 1953 abgehaltenen 4 Spielwaren-Fachmessen ablesen:

Jahr	Zahl der Aussteller	Ausstellungsfläche in qm	Zahl der Messebesucher	
			Inland	Ausland
1950	350	3 500	4 300	500
1951	480	7 000	4 500	1 500
1952	600	9 400	5 000	1 700
1953	666	14 000	5 320	2 160

EXPORT

Die deutsche Spielwarenindustrie hatte vor dem ersten Weltkrieg aus ihren Zentren um Nürnberg (Metallspielwaren), Sonneberg (Puppen) und dem Erzgebirge (Holzspielwaren) nahezu die ganze Welt mit originellen und preiswerten Spielwaren beliefert. Im Jahre 1911 stand die deutsche Spielwarenausfuhr mit rd. 100 Mill. Goldmark an 11. Stelle der gesamtdeutschen Ausfuhr. 1929 konnte für rd. 120 Mill. Goldmark exportiert werden, mengenmäßig allerdings weniger als früher. 1938 erreichte die Spielwarenausfuhr nach Überwindung des damaligen Boykotts deutscher Waren immer noch einen Wert von fast 40 Mill. RM. In nahezu allen früheren Abnehmerländern sind inzwischen Spielwarenindustrien entstanden, die durchaus in der Lage sind, den nominellen Bedarf an Spielzeug zu decken, so in den USA., Japan, Großbritannien, Frankreich und Italien.

Noch im Jahre 1937 betrug die Exportziffer je Kopf der in der Spielzeugindustrie Beschäftigten 1 200 RM.

Der Ausfall der Produktionsstätten im Erzgebirge und in Thüringen sowie die durch den Krieg verursachten Schäden im Raum Nürnberg-Fürth führten zu einer Konjunktur von Neugründungen innerhalb des Bundesgebiets. Erst die Währungsumstellung brachte den so notwendigen Reinigungsprozeß. Trotz der immer noch scharfen Konkurrenz auf dem Weltmarkt hat die westdeutsche Spielwarenindustrie wenn auch nicht gerade die vor dem Kriege innegehabte Spitzenposition, so doch einen recht beachtlichen und aner kennenswerten Platz zurückgewonnen.

Die Jahre 1951 und 1952 brachten einen Exporterlös von rd. 72 Mill. DM. 1953 dürfte der Export nach dem letzten Bericht des Ifo.-Instituts für Wirtschaftsforschung, München, eine beachtliche Steigerung auf etwa 95-100 Mill. DM — d. h. um etwa 30% — erfahren haben. Der Hauptteil des westdeutschen Spielwarenexports (58%) ging auch im vergangenen Jahr nach Europa, wengleich das Überseegeschäft seit 1950 immer mehr zunimmt. Hauptabnehmerländer waren Schweden (16%), die Schweiz und Belgien (je 9%), die Niederlande (8%), Italien (7%) und England (4%). Im Überseegeschäft (42%) stehen die USA. mit 20% des westdeutschen Exports gegenüber 16% im vergangenen Jahr an erster Stelle. Es folgen Südamerika (6%), Kanada (5%) und Afrika (2%).

Einer Steigerung der deutschen Spielwarenausfuhr nach den USA. stehen vor allem die dortigen hohen

Wertzölle entgegen, wie ganz allgemein Zolleinschränkungen und Importrestriktionen vieler Einfuhrländer das Haupthemmnis bilden. Daneben begegnet Westdeutschlands Spielwarenindustrie auf dem Weltmarkt starker ausländischer Konkurrenz. Bei Massenspielwaren, für die vor allem der südamerikanische Raum sowie einige asiatische Staaten (Indonesien, Pakistan und Indien) in Frage kommen, übt besonders Japan durch niedrige Preise einen erheblichen Druck aus. Aber auch Großbritannien und Frankreich, die einen Markt für ihre inzwischen errichtete eigene Spielwarenindustrie suchen, sowie die USA. drängen in zunehmendem Maße auf den Weltmarkt.

Entscheidend für eine Vergrößerung der deutschen Spielwarenausfuhr ist nicht allein die Qualität und auch nicht allein der Preis, sondern ein optimales Verhältnis zwischen Preis und Qualität. Die Erfahrung des Handels hat gezeigt, daß es eine bestimmte Grenze für den Preis einer Spielware gibt, über die der Käufer nicht hinauszugehen pflegt, wenn es sich nicht um reine Spezialartikel handelt. Nach Angaben des Ifo.-Instituts in München liegt diese Grenze bei 50 DM. Sie kann im Einzelfall höher oder niedriger liegen; immer aber ist für die Ausfuhr und den Inlandmarkt zu beachten, daß beim Spielzeug Käufer und Verbraucher nicht identisch sind. Die Kaufkraft des Einkommensbezieher und nicht der Wunschtraum des Kindes entscheidet über den Kauf.

*In Kürze erscheint:
die vierte Lieferung des*

LÄNDERLEXIKON

erarbeitet von den wissenschaftlichen Mitarbeitern des HAMBURGISCHEN WELT-WIRTSCHAFTS-ARCHIVS und zahlreichen Länderexperten. Verantwortlich für den politisch-sozialen Teil Prof. Dr. Karl Heinz Pfeffer, Hamburg. Verantwortlich für den wissenschaftlichen Teil Dr. Werner Schlote, Hamburg.

Bezugsbedingungen: 1. In 24 Einzellieferungen zu je 80 Seiten (Lieferungen in etwa monatlichen Abständen; drei Einbanddecken in Halbleder werden kostenlos geliefert).

Preis je Lieferung: DM 6,—

2. In 3 abgeschlossenen Bänden.

Preis je Band: DM 48,—

Sonderangebot: gültig bis 31. Oktober 1954 bei Vorauszahlung des ganzen Werkes bei Bestellung
DM 120,—



VERLAG WELTARCHIV GMBH
HAMBURG 36, POSTSTRASSE 11 • TELEPHON 34 47 69