ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Tuchtfeldt, Egon

Article — Digitized Version

Absatzwirtschaftliche Konsequenzen des Gemeinsamen Marktes für das Handwerk

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Tuchtfeldt, Egon (1961) : Absatzwirtschaftliche Konsequenzen des Gemeinsamen Marktes für das Handwerk, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 41, Iss. 7, pp. IX-XII

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/141690

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Verantwortlich: Dipl.-Kfm. Wolfgang K. A. Disch

Absatzwirtschaftliche Konsequenzen des Gemeinsamen Marktes für das Handwerk

Prof. Dr. Egon Tuchtfeldt, Nürnberg

Die Frage, welche ökonomischen Auswirkungen die Errichtung des Gemeinsamen Marktes für die beteiligten Volkswirtschaften haben wird, beschäftigt seit Jahren nicht nur das Handwerk, sondern alle Wirtschaftsbereiche. Trotz der von Monat zu Monat anschwellenden Integrationsliteratur wissen wir aber heute immer noch sehr viel mehr und besser über die juristischen Probleme Bescheid als über die wirtschaftlichen Nah- und Fernwirkungen des Europamarktes.

UNTERSCHIEDLICHE BEURTEILUNGEN

In besonderem Maße trifft nun diese Feststellung für das Handwerk zu. Während nämlich der EWG-Vertrag für die Landwirtschaft und den Verkehrssektor mehr oder weniger ausführliche Bestimmungen enthält, gilt für das Handwerk die allgemeine Regelung, wie sie der Vertrag für alle übrigen Wirtschaftsbereiche vorsieht. Vielfach ist nun die Auffassung zu hören, daß die Zollunion der sechs Länder das Handwerk wegen der lokalen Begrenzung seiner Absatzmärkte kaum berühre — im Gegensatz zur Industrie, die von den veränderten Wettbewerbsbedingungen auf dem Gemeinsamen Markt teilweise erheblich beeinflußt wird. Nur einigen weiteren Teilen des EWG-Vertrages, wie etwa den Normen über das Niederlassungsrecht und die Freizügigkeit der Arbeitnehmer, wird eine gewisse Bedeutung für das Handwerk zuerkannt, wobei aber auch hier in der Praxis kaum mit nennenswerten Auswirkungen zu rechnen sei.

Auf der anderen Seite sind im Handwerk selbst Befürchtungen laut geworden, daß der Gemeinsame Markt dem spezifischen Charakter dieses Wirtschaftsbereiches Abbruch tun könne, indem er das weitere Vordringen der industriellen Massengüter und des Massenvertriebs fördere bei gleichzeitiger „Amerikanisierung" der Verbrauchsgewohnheiten auf der Nachfrageseite. Auch die erwarteten Konzentrationstendenzen werden in diesem Zusammenhang gerne erwähnt und auf die durch das Aufkommen der Industrie bedingte jahrzehntelange Strukturkrise des Handwerks im 19. Jahrhundert hingewiesen, der damals ganze Handwerkszweige zum Opfer gefallen sind. Fremdartigkeit und Größendimension des Integrationsgeschehens mögen dabei nicht ohne Einfluß auf diese pessimistische Sicht gewesen sein und die Gefahr neuer Bedrängnis beschworen haben.

Diese Befürchtungen veranlaßten bereits den Präsidenten der EWG-Kommission, Prof. Dr. W. Hallstein, in seiner Rede auf der Deutschen Handwerksmesse in München 1959 zu folgender Äußerung: „ Eine Einstellung rein negativer Abwehr wie gegen eine unbekannte und anonyme Gefahr läßt die wohl überwiegenden Vorteile des großen Marktes verkennen und versperrt oft dem Klein- und Mittelbetrieb den Weg zur Erschließung der sich eröffnenden Chancen."

Wir haben damit also schon drei verschiedene Ansichten zu den Auswirkungen des Gemeinsamen Marktes auf das Handwerk: eine im wesentlichen optimistische von seiten des EWG-Präsidenten, dann pessimistische Stimmen aus dem Handwerk selbst und drittens die Auffassung, daß der Gemeinsame Markt das Handwerk kaum tangiere. Diese unterschiedlichen Äußerungen zeigen deutlich, daß es sich hier offenkundig um eine Frage handelt, die nicht ganz einfach zu beantworten ist.

Wenn wir uns die quantitative Bedeutung des Handwerks in unserer Volkswirtschaft vergegenwärtigen (1960 rd. 750 000 Betriebe mit etwa 4 Mill. Beschäftigten und einem Jahresumsatz von rd. 78 Mrd. DM) und wenn wir uns weiter die enge Verflechtung des Handwerks mit Industrie und Handel vor Augen halten, so dürfte kaum zweifelhaft sein, daß das Handwerk allein schon über die allgemeine volkswirtschaftliche Interdependenz durch die Schaffung der EWG beeinflußt wird. Von besonderem Interesse sind dabei die absatzwirtschaftlichen Konsequenzen. Denn der Wettbewerb ist auf den Absatzmärkten des Handwerks seit jeher außerordentlich stark. Einmal haben wir hier zahlreiche Anbieter, die miteinander konkurrieren (auch wenn die Hochkonjunktur diesen Tatbestand bei den Bau- und Ausbauhandwerken vielleicht etwas verdeckt hat), zum anderen hat sich das Handwerk seit dem Aufkommen der Industrie mit der Konkurrenz billigerer Industrieprodukte auseinandersetzen müssen, was zum Verschwinden ganzer Handwerkszweige geführt hat. Aber auch in der Gegenwart konkurrieren handwerkliche und industrielle Erzeugnisse miteinander, z. B. auf den Märkten für viele Metallwaren, für Möbel, Raumausstattung, Bekleidung und Nahrungsmittel.

Zunächst hatte man nun in Handwerkskreisen in dieser Beziehung vielfach negative Folgen der Integration be-

fürchtet. Allmählich scheint sich aber die Überzeugung durchzusetzen, daß ein solches Pauschalurteil nicht haltbar ist, da größtenteils positive Auswirkungen vom Gemeinsamen Markt erwartet werden können. Um dies zu erkennen, bedarf es allerdings einer stärkeren Differenzierung in der Beurteilung.

DAS HANDWERK ALS LIEFERANT VON VORPRODUKTEN

So ist es beispielsweise schon falsch, das Verhältnis zwischen Handwerk und Industrie nur unter dem Konkurrenzaspekt zu sehen. Denn rund ein Drittel des gesamten Handwerksumsatzes entfällt auf Zulieferungen von Investitionsgütern und Vorprodukten an die Industrie. — Zu den Investitionsgütern gehören etwa Bauten, Werkstatteinrichtungen mit allem Zubehör, Spezialmaschinen, Beleuchtungs-, Heizungs- und Klimaanlagen usw., um hier nur einige Beispiele zu nennen. Von einer Verdrängungskonkurrenz kann auf diesem Gebiet überhaupt keine Rede sein. Eher ist bei der durch den Gemeinsamen Markt zu erwartenden Wirtschaftsexpansion damit zu rechnen, daß das Handwerk in noch stärkerem Maße als Lieferant von Investitionsgütern für die Industrie auftreten wird.

Eine positive Prognose läßt sich weiter für die Rolle des Handwerks als Zulieferer von Halbfertigwaren stellen. Hier liegt es nahe, auf das amerikanische Beispiel zu verweisen. Viele Großbetriebe der amerikanischen Industrie haben bereits die Herstellung von Vorprodukten aufgegeben und auf hochspezialisierte Klein- und Mittelbetriebe verlagert, die gerade wegen ihrer Spezialisierung besser und billiger arbeiten können. Ein Betrieb, der möglichst viele Verarbeitungsstufen in seiner Hand vereinigt, erweist sich gegenüber dem Konkurrenzbetrieb, der sich auf die Montage von Großserien beschränkt, mehr und mehr als unterlegen. In der amerikanischen „Small Business"-Literatur wird diese Entwicklung heute ausgiebig diskutiert, die sich in einzelnen Industriezweigen auch schon in Europa durchzusetzen beginnt (so in der Elektro- und in der Fahrzeugindustrie) und die durch die Schaffung des europäischen Großmarktes mit Sicherheit schnell zunehmen wird. Zwar läßt sich der Begriff des „Small Business" keineswegs mit den deutschen Begriffen „Handwerk" und „Kleinindustrie" gleichsetzen, da er auch den Mittelbetrieb europäischer Prägung umfaßt, doch lassen sich aus den amerikanischen Erfahrungen immerhin gewisse Rückschlüsse auf die Chancen der Kleinen im großen Markt ziehen, zumal als charakteristisch für „Small Business" die über dem Standard der Massenproduktion liegende Qualitätsleistung gilt, ferner die Identität von Eigentümer und Betriebsleiter, der erschwerte Zugang zum Bankkredit usw. — also alles Merkmale, die auch für das europäische Handwerk zutreffen.

DAS HANDWERK ALS LIEFERANT VON KONSUMGUTERN UND DIENSTLEISTUNGEN

Was sodann jene Handwerksbetriebe anbelangt, die an die Letztverbraucher liefern (hierauf entfallen etwa zwei Drittel des Handwerksumsatzes), so muß auch dabei wieder differenziert werden.

Hinsichtlich der produzierenden Handwerke ist zunächst einmal auf die Besonderheit des Entfernungsschutzes hinzuweisen. Kein anderer Wirtschaftsbereich genießt nämlich in so starkem Maße lokale Präferenzen wie gerade das Handwerk. Schon der Einzelhandel, der auch eine lokale Absatzorientierung aufweist, hat die Konkurrenz der Versandgeschäfte zu fürchten, die für das Handwerk nur bei einigen Zweigen in Erscheinung tritt. Oder um es noch deutlicher auszudrücken: Ein Hamburger Handwerker konkurriert nicht mit einem Handwerker in Rom, Paris oder Brüssel, sondern nur mit anderen Hamburger Handwerkern der gleichen Branche; bestenfalls kann bei einigen Zweigen noch die Konkurrenz aus den Nachbarorten hinzukommen. Dabei handelt es sich dann aber nur um eine regionale Ausweitung des lokalen Absatzradius.

Eine günstige Prognose kann vor allem für jene Handwerke gestellt werden, deren Tätigkeit in der Installation, Instandhaltung und Reparatur industrieller Produkte besteht. Als Beispiele seien erwähnt die Elektro-, Radio-, Fernseh-, Gas- und Wasserinstallation, der Zentralheizungs- und Lüftungsbau, die Mosaik-, Platten- und Fliesenleger, die Büromaschinen- und Landmaschinenmechaniker und vor allem natürlich die Kraftfahrzeughandwerke. Sie alle werden vom steigenden Wohlstand im Zeichen des Gemeinsamen Marktes Positives zu erwarten haben. Im übrigen kann auch hier wieder auf die amerikanische Erfahrung hingewiesen werden, daß es für Großbetriebe rationeller ist, den Reparaturdienst nicht in eigener Regie zu betreiben, sondern kleinen Betrieben zu übertragen. Die gerade in Deutschland noch vielfach zu findende Gepflogenheit, defekte technische Gebrauchsgegenstände zur Reparatur an die Fabrik zu schicken, wird also zugunsten zuständiger Handwerksbetriebe langsam aufhören.

Unsere positive Prognose gilt nun jedoch nicht für jene wenigen Handwerkszweige, die heute unter starkem Konkurrenzdruck der Industrie zu leiden haben und daher auch zahlenmäßig rückläufig sind. Als Beispiele seien genannt Stellmacher, Schmiede, Böttcher und Weinküfer, Drechsler und Holzbildhauer, Korbmacher, Seiler, Gerber, Müller, Schneider usw. Ihre Strukturkrise wird auch im Gemeinsamen Markt weiter andauern.

In den eigentlichen Dienstleistungshandwerken wird sich vor allem die seit längerem spürbare Tendenz zur Steigerung der Arbeitskosten in der Preisentwicklung entsprechend auswirken. Der Preisanstieg wird hier aber auch von der Nachfrageseite her verstärkt, da sich im Zuge des wirtschaftlichen Wachstums der Bedarf an Dienstleistungen immer mehr vergrößert. Mit dieser Wirkung ist insbesondere bei allen Handwerkern zu rechnen, die durch Ausgliederung früher im Haushalt verrichteter Tätigkeiten entstanden sind (Friseure, Wäscher, Plätter, Färber- und Chemischreiniger, Fenster- und Gebäudereiniger usw.). Inwieweit hier infolge der steigenden Dienstleistungspreise (z. B. im Friseurhandwerk) mit einer stärkeren Hinwendung zum „Do it yourself" zu rechnen sein wird, läßt sich kaum abschätzen.

Als weitere Entwicklungstendenz, die durch den Gemeinsamen Markt ebenfalls eine Verstärkung erfährt,

ist das Ansteigen des Handelsumsatzes im Handwerk zu nennen, der heute schon etwa ein Viertel des Gesamtumsatzes beträgt. Dabei bestehen zwischen den einzelnen Handwerkszweigen allerdings beträchtliche Unterschiede. In den metallverarbeitenden Handwerken (insbesondere in den Kraftfahrzeughandwerken) steigt der Anteil des Handelsumsatzes am Gesamtumsatz auf über 40 %, in den Bau- und Ausbauhandwerken fällt er dagegen mit rd. 3 % kaum ins Gewicht. Durch den Gemeinsamen Markt wird der Handelsumsatz bei den dafür in Frage kommenden Zweigen erneut kräftige Impulse erfahren, da nun in noch stärkerem Maße zu den inländischen der Vertrieb ausländischer Industriewaren hinzukommt. Das Handwerk wird damit immer stärker als Konkurrent des Einzelhandels in Erscheinung treten.

GRENZLANDHANDWERK UND EXPORTHANDWERK ALS SONDERFÄLLE

Neben den bisher genannten Entwicklungstendenzen sind noch zwei Ausnahmen zu erwähnen. Mit einer stärkeren Konkurrenz durch die anderen EWG-Länder ist einmal beim Grenzlandhandwerk zu rechnen, also bei den Handwerksbetrieben an der Westgrenze der Bundesrepublik. Wo hier die sozial-kulturellen Unterschiede minimal sind und Doppelsprachigkeit besteht, kann sich die Niederlassungsfreiheit entsprechend auswirken. Die im Grenzgebiet ansässigen Handwerker werden ferner durch den freien Dienstleistungsverkehr mit einer Verstärkung der Konkurrenz zu rechnen haben, auf der anderen Seite allerdings auch verbesserte Möglichkeiten erhalten, über die Grenze hinweg neue Kunden zu gewinnen. Diese Entwicklung stellt jedoch nichts prinzipiell Neues dar. Sie ist schon immer in gewissem Grade im Rahmen des „kleinen Grenzverkehrs" vorhanden gewesen. Bekannt ist etwa, daß die Grenzbevölkerung ein Preisgefälle in den Nahrungsmittelhandwerken oder bei Damenfriseuren sehr wohl ausnutzt. Auch in den Bau- und Ausbauhandwerken ist wirtschaftliche Aktivität über die Grenze hinweg seit jeher üblich gewesen. Gerade hier dürfte sich diese Tendenz aber noch verstärken, da die Bindung an den Standort durch das Kraftfahrzeug sehr gelockert und der Absatzradius damit wesentlich größer geworden ist. So wird etwa befürchtet, daß das niederländische Bauhandwerk, das zudem noch stärker mechanisiert ist als das deutsche, im deutschen Grenzraum eine größere Aktivität als bisher entfalten wird.

Die zweite Ausnahme gilt für das sog. Exporthandwerk. Hier handelt es sich um knapp 5000 deutsche Handwerksbetriebe, die hochwertige Spezialprodukte herstellen, insbesondere Investitionsgüter der Metallverarbeitung, auf die bereits zwei Drittel des Handwerksexports fallen, aber daneben auch Glas-, Keramik-, Holz-, Textil- und Lederwaren. Rd. 2000 dieser Betriebe exportieren regelmäßig. Der gesamte Handwerksexport belief sich 1959 auf ca. eine halbe Mrd. DM. Wenn auch die Zahl der Exportbetriebe und ihr Umsatz im Verhältnis zum gesamten Handwerk unbedeutend sind, so handelt es sich hier doch um eine besonders aktive Gruppe, die vom Gemeinsamen Markt in derselben Weise betroffen wird wie die kleinere und mittlere Exportindustrie. Der Fortfall der Zollschranken wird hier eine stärkere Konkurrenz zur Folge haben, die nicht immer, aber bei hochgradiger Spezialisierung doch wohl in den meisten Fällen „verkraftet" werden dürfte. Im allgemeinen werden den Exporthandwerken im Gemeinsamen Markt günstige Aussichten prognostiziert, so etwa der patentgeschützten Herstellung von Spezialmaschinen und Geräten, also von Investitionsgütern für die Industrie. Aber auch die kunsthandwerklichen Erzeugnisse, die bisher am Handwerksexport wertmäßig nur in sehr geringem Umfang beteiligt waren, dürften einen steigenden Absatz finden. Sollte sich allerdings die handelspolitische Blockbildung verschärfen, kann auch eine Erschwerung des Absatzes in den Gebieten außerhalb des Gemeinsamen Marktes eintreten.

„AMERIKANISIERUNG" DES VERBRAUCHS

Unter den Auswirkungen der Integration auf die Absatzmärkte des Handwerks wird schließlich auch die Frage diskutiert, ob tatsächlich mit einer Nivellierung der Verbrauchsgewohnheiten und den daraus resultierenden negativen Folgen für den Handwerksabsatz zu rechnen ist. Die Kulturpessimisten befürchten bekanntlich einen Trend zur „Amerikanisierung" des Konsums, also zur Uniformierung des Bedarfs, zur Erfassung weiterer Bereiche durch das Phänomen des Modewechsels usw. Wie manche ähnliche Prognose ist auch diese mehr falsch als richtig. Sicherlich wird der steigende Wohlstand bei den Beziehern niedriger Einkommen den Konsum industrieller Massenprodukte (vom Fernsehgerät über den Kühlschrank bis zum Kraftfahrzeug) steigern und vielfach überhaupt erst ermöglichen. Auf der anderen Seite wird aber aus den immer stärker anwachsenden Mittelschichten mit einer größeren Nachfrage noch handwerklichen Qualitätsprodukten zu rechnen sein, die bislang vorwiegend den Beziehern höherer Einkommen erreichbar waren. Man braucht hier keineswegs den „Snob-Appeal" zu beschwören, der nun nach handgearbeiteten Erzeugnissen verlangt. Zum größeren Teil wird es sicherlich berechtigt sein, von einer Wiederbelebung des individuellen Wertbewußtseins zu sprechen, wie dies schon der Aufschwung des Kunstgewerbes im letzten Jahrzehnt gezeigt hat.

Alle Handwerkszweige, die Güter des gehobenen Bedarfs herstellen (wie Goldschmiede, Uhrmacher, Kürschner, Musikinstrumentebauer, Feinkeramiker, Handschuhmacher, Fotografen usw.), werden daher aller Voraussicht nach von der allgemeinen Steigerung des Lebensstandards durch den Gemeinsamen Markt profitieren. Wahrscheinlich darf auch für einige stagnierende oder zahlenmäßig rückläufige Handwerksberufe eine ähnliche Feststellung getroffen werden (so etwa für Putzmacher, Maßschneider, Buchbinder, Kerzenzieher und Vergolder). In der Wirtschaftsgesellschaft von morgen — der amerikanische Nationalökonom Galbraith hat für sie das Schlagwort „Überflußgesellschaft" geprägt — wird für handwerkliche Qualitätsprodukte und Dienstleistungen ein steigender Bedarf bestehen, zumal angesichts der europäischen Mentalität kaum mit einer weitergehenden „Amerikonisierung des Geschmacks" zu rechnen sein dürfte.

Neben dem freien Waren- und Dienstleistungsverkehr auf dem Gemeinsamen Markt ist unter absatzwirtschaftlichen Aspekten auch die Niederlassungsfreiheit von Bedeutung. Aus der Tatsache, daß diesbezüglich innerhalb des EWG-Raumes ein erhebliches „Rechtsgefälle" besteht, ergeben sich bestimmte rechtspolitische Konsequenzen, so insbesondere hinsichtlich der Angleichung des handwerklichen Zulassungsrechts in den sechs Ländern der Gemeinschaft.

Unter ökonomischen Gesichtspunkten interessiert dabei vor allem die Frage, ob sich aus der Niederlassungsfreiheit ein größerer Zustrom selbständiger ausländischer Handwerker in die Bundesrepublik ergeben und zu einer entsprechenden Verschärfung der Konkurrenz führen wird. Denn das wäre dann eine erhebliche Auswirkung auf die Absatzmärkte.

Entgegen den hierzu geäußerten Befürchtungen ist damit jedoch nicht zu rechnen. Betriebsneugründungen, Betriebsverlagerungen und Errichtung von Filialbetrieben von Ausländern aus dem EWG-Raum in der Bundesrepublik oder auch umgekehrt von deutschen Handwerksmeistern in den übrigen Staaten des Gemeinsamen Marktes werden sich voraussichtlich in sehr engen Grenzen halten. Denn es sind weniger die rechtlichen Hemmnisse, die der zwischenstaatlichen Wanderung selbständiger Handwerker entgegenstehen als vielmehr die sozial-kulturellen Anpassungsschwierigkeiten, vor die sich der einzelne vor allem bei Unterschieden der Sprache, aber auch des ganzen kulturellen Milieus bis hin zum Schulsystem für seine Kinder gestellt sieht. Die bisherigen Erfahrungen beweisen diese ausgeprägte heimatliche Bindung und Standortfestigkeit des Handwerks mehr als genug. Obwohl nämlich in der Bundesrepublik völlige Niederlassungsfreiheit für Handwerksmeister jeder Staatsangehörigkeit besteht (gewisse Ausnahmen bilden nur das Schornsteinfeger- und das Büchsenmacherhandwerk), wird diese Möglichkeit kaum ausgenutzt. Auch zwischen Belgien und den Niederlanden kam es im Rahmen der Benelux-Union nicht zu nennenswerten Veränderungen in der Zahl der Handwerksbetriebe. Die gleiche Standortfestigkeit zeigt sich übrigens auch bei einem „Zulassungsgefälle" zwischen Gebieten gleicher Sprache. So funktioniert die belgisch-luxemburgische Wirtschaftsunion seit 1921, ohne daß man hier das Handwerksrecht zu vereinheitlichen brauchte, das in Belgien erheblich leichtere Zulassungsbedingungen als in Luxemburg vorsieht. Und selbst die von der amerikanischen Militärregierung in ihrer Besatzungszone 1948 eingeführte Gewerbefreiheit, die bis 1953 bestehen blieb, hat keineswegs einen Massenansturm preußischer Handwerker nach Bayern zur Folge gehabt.

Diese Erfahrungen lassen also mit Recht erwarten, daß die Niederlassungsfreiheit keine erwähnenswerten Auswirkungen haben wird. Gewisse Einschränkungen müssen wir dabei für das Handwerk in den Grenzgebieten machen, sofern hier — wie bereits oben ausgeführt — die sozial-kulturellen Unterschiede minimal sind und Doppelsprachigkeit besteht. Wichtiger als die freie Niederlassung dürfte hier allerdings der freie Dienstleistungsverkehr sein, der sich in den Grenzgebieten zweifellos verstärken wird.

So können wir abschließend feststellen, daß das Handwerk durch den Gemeinsamen Markt zwar einer Reihe struktureller Wandlungen entgegensieht, die gewisse Anpassungsprobleme für den einzelnen Betrieb mit sich bringen können, trotzdem aber kein Anlaß besteht, diese Strukturwandlungen zu dramatisieren. Denn das Handwerk hat seine hohe Anpassungsfähigkeit an sich ändernde Marktbedingungen in den letzten dreißig Jahren mehr als einmal bewiesen. Man denke etwa an den technischen Fortschritt im allgemeinen, an die Einführung der Kunststoffe, an die Bewältigung der ungeheuren Reparaturprobleme der Kriegs- und ersten Nachkriegsjahre, an den chronischen Arbeitskräftemangel der Gegenwart usw. Diesen Problemen gegenüber sind die Anpassungs- und Übergangsschwierigkeiten infolge der europäischen Integration wesentlich leichter; auch werden sie sich langsamer bemerkbar machen als etwa in der Industrie.

Die Aussichten für das Handwerk sind also, vor allem für technisch modern ausgestattete und kaufmännisch gut geleitete Betriebe, als durchaus günstig zu beurteilen. Denn größer als die Probleme sind die neuen Möglichkeiten, die sich durch den Gemeinsamen Markt eröffnen.

„Aktuelle Absatzwirtschaft" im 1. Halbjahr 1961

Methoden und Techniken der Markt- und Meinungsforschung,
Dr. Hans Sittenfeld, Hamburg (Heft 1)

Freiwillige Ketten und Europamarkt,
Wolfgang K. A. Disch, Hamburg (Heft 2)

Durchführung einer Exportmarktforschung
Hans-Ulrich Wagner, Hamburg (Heft 3)
Primär- und Sekundärmaterial,
Wolfgang K. A. Disch, Hamburg (Heft 3)

Markterhaltung und Marktschaffung durch Coop-Werbung,
Curt J. Weckl, Wien (Heft 4)

Statistical Guides im Dienste der Marktforschung,
Christian Wilhelms, Hamburg (Heft 5)

Methoden der kurzfristigen Absatzplanung,
Dr. Frank Meissner, California/USA (Heft 6)