ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Dürig, Wolfgang et al.

Research Report

Determinanten des Strukturwandels im deutschen Handwerk: Band I. Schlussbericht

RWI Projektberichte

Provided in Cooperation with:
RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Suggested Citation: Dürig, Wolfgang et al. (2004) : Determinanten des Strukturwandels im deutschen Handwerk: Band I. Schlussbericht, RWI Projektberichte, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), Essen

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/69976

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

RWI

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

Determinanten des Strukturwandels im deutschen Handwerk

Band I

– **Schlussbericht** –

Überarbeitete Endversion

Studie im Auftrag des

Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit

– Forschungsvorhaben 40/02 –

Mai 2004

Hohenzollernstraße 1-3, 45128 Essen, Tel. (0201) 8149-0; Fax (0201) 8149-200

Autoren:
Dipl.-Volksw. Wolfgang Dürig
Dr. Bernhard Lageman (Projektleiter)
Dr. Michael Rothgang
Dr. Lutz Trettin
PD Dr. Friederike Welter
unter Mitarbeit von:
Gerrit Ulrich Heimeshoff
Silke Ottmann

Daten:
Karl-Heinz Herlitschke
Klaus Höhner

Sekretariat:
Marlies Tepaß

Grafik:
Frank Jakob
Heribert Sunderbrink

Bibliothek:
Hartmut Westram

Vorbemerkung

Als das Bundesministerium dem RWI den Auftrag erteilte, eine Studie über die „Determinanten des Strukturwandels im deutschen Handwerk“ zu erstellen, war noch nicht abzusehen, dass sich die Parameter der handwerksrechtlichen Diskussion in Deutschland binnen zehn Monaten fundamental verändern würden. Die im ersten Halbjahr 2003 vorgelegte große und kleine Novelle der Bundesregierung zur Neufassung des Handwerksrechts wie auch die von Bundestag und Bundesrat beschlossenen endgültigen Fassungen der neuen Gesetze laufen auf eine echte Liberalisierung des Handwerksrechts in Deutschland hinaus – etwas, was der Deutsche Bundestag mit Zustimmung aller Parteien in den wiederholten Novellen der Handwerksordnung (HwO) über Jahrzehnte hinweg vermieden hatte.

Für die Autoren der vorliegenden Studie bedeutet diese Entwicklung eine besondere Herausforderung. Der Meisterzwang steht im politischen Raum erstmals nach 1953 ernsthaft zur Disposition. Wissenschaftliche Stellungnahmen zu Fragen des Handwerksrechts sind in einer solchen Situation noch mehr als sonst gefordert, klar zur Sache zu sprechen, aber auch die realen empirischen „Untiefen“ des Regulierungsproblems, z.B. die fehlenden empirischen Belege für viele der in der ordnungspolitischen Diskussion immer wieder angeführten vermeintlichen „Tatsachen“ nicht zu verschweigen. Aussagen im Stile von Schwarz-Weiß-Kategorien dominieren seit vielen Jahrzehnten die Diskussion um Pro und Contra des großen Befähigungsnachweises. Wissenschaftlich redliche Antworten sind auf dem Wege eines derartigen „Rasterdenkens“ indessen kaum zu gewinnen.

Die Autoren haben es sich bei ihrer Antwort auf diese ordnungspolitische Frage nicht leicht gemacht. Sie haben die verfügbaren empirischen Daten ausgewertet, das deutsche Handwerk im europäischen Zusammenhang betrachtet und auch die neuere regulierungstheoretische Diskussion in den Blick genommen. Nimmt man das ordnungspolitische Postulat ernst, dass Regulierungen stets aufs Neue auf ihren ökonomischen Sinn hin zu überprüfen sind und dabei ihre Aufrechterhaltung nur mit dem positiven Nachweis eindeutiger Wohlfahrtsgewinne zu rechtfertigen sei, so bleibt nur ein Schluss: Das Handwerksrecht ist substanziell zu liberalisieren, das bestehende Regime der Marktzutrittsregelungen ist durch ein wesentlich auf freiwilligen Qualifikationen basierendes System zu ersetzen, in dem Kammern und Verbände indessen keineswegs eine geringere, sondern eine mindest ebenso bedeutende Funktion wahrnehmen würden wie bisher.

Aus Sicht der Autoren drängt die HwO-Diskussion zurzeit andere Themen, welche die vorliegende Arbeit indessen vor allem behandelt, in den Hintergrund. Es geht um die *Determinanten des Strukturwandels im Handwerk* im umfassenden Sinne des Wortes – und zwar sowohl in seinen gesamtwirtschaftlichen, seinen marktökonomisch-sektoralen und seinen betrieblichen Dimensionen. Hierbei waren sachliche, durch gründliche Analyse gewonnene Informationen gefragt, welche die Entwicklungen im Handwerk aus der Sicht eines neutralen externen Beobachters betrachten. Mancher Ansatz ist vor diesem Hintergrund wohl recht unkonventionell ausgefallen, z.B. die Kapitel über die „Identität

des Handwerks“ und „Das deutsche Handwerk im europäischen Vergleich“. Die statistischen Analysen setzten angesichts einer zunehmend widersprüchlichen Handwerksstatistik einen kritischen Umgang mit der amtlichen Statistik voraus, was allerdings in der wissenschaftlichen Forschung selbstverständlich sein sollte. Dass dabei manches Vorurteil aus einer seit den Anfängen der Mittelstandsbewegung im 19. Jahrhundert ideologiegeladenen Diskussion über „Mittelstand“ und „Handwerk“ über Bord geworfen werden musste, versteht sich vor diesem Hintergrund von selbst. Der deutschen Handwerksforschung ist in diesem Zusammenhang (noch) mehr vom nüchternen und pragmatischen Geist der angelsächsischen und skandinavischen KMU-Forschung zu wünschen, die Politik würde hiervon sicher auch profitieren.

Die Autoren danken dem Präsidenten des RWI, Herrn Prof. Dr. Christoph M. Schmidt, Ph.D., herzlich für seine tatkräftige Unterstützung und verständnisvolle wissenschaftliche Begleitung des Projekts. Gedankt sei auch allen Kolleg/inn/en und studentischen Hilfskräften, welche die Projektarbeiten in der einen oder anderen Form unterstützt haben, ohne eigens auf der „Autorenseite“ genannt zu sein. Unser herzlicher Dank gilt auch Herrn Prof. Dr. Paul Klemmer, dem ehemaligen Präsidenten des Instituts, für seine Unterstützung des Projektteams bei Einwerbung und Durchführung des Auftrages und seine wissenschaftliche Begleitung der Projektarbeiten.

Bei den zahlreichen Gesprächspartnern, insbesondere aus den Reihen des Handwerks, von deren Fachkompetenz und Wissen wir in unseren Expertenbefragungen profitiert haben, möchten wir uns für die erwiesene Unterstützung und die Geduld bei der Beantwortung unserer Fragen herzlich bedanken. Unser besonderer Dank gilt in diesem Zusammenhang dem Zentralverband des Deutschen Handwerks für seine ausführliche Stellungnahme zur Beantwortung unseres umfangreichen Fragenkatalogs sowie den Vertretern der Kammern und Fachverbände, die uns ihre kostbare Zeit für ein Gespräch zur Verfügung gestellt haben. Wir danken insbesondere auch der Handwerkskammer Düsseldorf herzlich dafür, dass es möglich war, in einem Kooperationsprojekt die Handwerksrolle des Kammerbezirks elektronisch auszuwerten.

Schließlich möchten die Autoren ihre große Sympathie und ihr Interesse für den Forschungsgegenstand – die deutsche Handwerkswirtschaft – bekräftigen. Das deutsche Handwerk hat insgesamt seit dem Zweiten Weltkrieg eine beachtliche Leistungsbilanz vorzuweisen, die zwar im Kontext aller anderen entwickelten Industriewirtschaften nicht so einzigartig ist, wie dies eine auf den nationalen Rahmen fixierte deutsche Handwerksdiskussion bisweilen suggeriert, die aber vor dem Hintergrund der dem Handwerk seitens vieler Ökonomen im ausgehenden 19. Jahrhundert gewidmeten Untergangsprophezeiungen doch recht eindrucksvoll ausfällt. Wenn das Handwerk heute – wie alle Gruppen und Akteure – vor der Herausforderung steht, sich in einem grundlegend veränderten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Umfeld neu zu positionieren und auch lange in eigener Sache gepflegte ordnungspolitische Positionen zu überdenken, so hat es allen Grund, diesen Entwicklungen mit Optimismus entgegenzusehen.

Die Autoren

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung 3

Kapitel I Einführung in die Untersuchung 1

1. Forschungsgegenstand und Untersuchungsziel 1
1.1. Der Untersuchungsauftrag 1
1.2. Stand der Forschung 2
2. Methodischer Ansatz 4
3. Aufbau der Untersuchung 6

Kapitel II Die Identität des Handwerks 9

1. Definition und inhaltliche Bestimmung 9
1.1. Legaldefinition des Handwerks und umgangssprachliches Handwerksverständnis 9
1.2. Inhaltliche Definitionsversuche 10
2. Was ist „Handwerk“? Strukturanalytische Annäherung 13
2.1. „Vollhandwerk“ und handwerksähnliche Gewerbe aus der Perspektive der Gewerbezweigsystematik 13
2.2. Wirtschaftszweigsystematik: Ein anderer Blick auf das Handwerk 15
2.3. Handwerk und Industrie: Eine alte Abgrenzungsfrage – offener denn je zuvor 19
2.4. „Mischbetriebe“: Ein expandierender Überschneidungsbereich von HWK- und IHK-Mitgliedschaften 22
2.5. Konsequenzen der Legaldefinition für die amtliche Statistik 24
3. Genese und Transformation des institutionell definierten Handwerks 29
3.1. Das moderne Handwerk – vor allem ein Kind des Industriezeitalters 29
3.2. Rechtsgenese und die „soziale Konstruktion“ von Handwerksberufen 30
3.3. Ausblick 33

Kapitel III Determinanten des Strukturwandels im Handwerk Ex-Post-Analyse 35

1. Konjunkturelle Faktoren, strukturelle Einflüsse und die Bedeutung eines angemessenen Beobachtungszeitraums 35
2. Langzeittrends 38
2.1. Statistische Basis 38
2.2. Unternehmensentwicklung 39
2.2.1. Bestandsentwicklung und Regenerationsprozess der Unternehmenspopulation 39
2.2.2. Entwicklung der Unternehmensgrößen 41
2.3. Entwicklung der Beschäftigung 45
2.3.1. Säkularer Trend 45
2.3.2. Zur Entwicklung in den achtziger und neunziger Jahren 47
2.4. Handwerk und Gesamtwirtschaft im Vergleich 52
2.4.1. Handwerkswachstum versus gesamtwirtschaftliches Wachstum 52
2.4.2. Handwerksbeschäftigung versus gesamtwirtschaftliche Erwerbstätigkeit 55

2.5. Technischer Fortschritt und sektoraler Strukturwandel 57
2.5.1. Einfluss des technischen Fortschritts auf das Handwerk 57
2.5.2. Handwerk im sektoralen Strukturwandel 60
2.6. Produktivitätsentwicklung 63
2.7. Das Handwerk – ein Stabilisator der konjunkturellen Entwicklung? 66

3. Handwerksentwicklung in den neunziger Jahren 71
3.1. Die frühen neunziger Jahre: Aufschwung im Westen, Boom im Osten 71
3.2. Abstieg ohne Ende? Der Zeitraum 1996-2003 73
3.2.1. Befunde 73
3.2.1.1. Handwerk versus Gesamtwirtschaft 73
3.2.1.2. Gewerke, Gewerbezweiggruppen, funktionale Gruppen: Ein (fast) durchgängig negatives Bild 76
3.2.1.3. Handwerksentwicklung nach Teilgebieten und Bundesländern: Erhebliche Differenzierungen im Abwärtstrend 80
3.2.2. Ursachenanalyse 82
3.2.2.1. Konjunkturelle Entwicklung 82
3.2.2.2. Gesättigte und schrumpfende Märkte 84
3.2.2.3. Die Baukrise 85
3.2.2.4. Terrainverluste auf angestammten „Handwerksmärkten“ 87
3.2.2.5. Restrukturierung der Zuliefererketten 92
3.2.2.6. „Das Handwerk ist schlecht aufgestellt“: Betriebswirtschaftliche Erklärungen 95
3.2.2.7. Einfluss der Handwerksordnung? 97
3.2.2.8. Wirtschaftspolitik 100

4. Fazit zur Ex-post-Analyse 102

Kapitel IV Determinanten des handwerklichen Strukturwandels in der wissensbasierten Ökonomie: Was bleibt, was ändert sich? 105

1. Handwerklicher Strukturwandel im 21. Jahrhundert 105
1.1. Handwerksentwicklung aus der Sicht der „longue durée“ 105
1.2. Handwerk in der „wissensbasierten Ökonomie“: Unverändert, überflüssig oder ein anderes Handwerk? 107
1.3. Schlüsselfaktoren – „Megatrends“ 110

2. Ausgewählte Determinanten 112
2.1. Die mikrotechnische Revolution 112
2.2. Kürzere Innovationszyklen und ein verändertes Umfeld der Wissensproduktion 116
2.3. Tertiarisierung 119
2.4. Funktionswandel des Bildungssystems 122
2.5. Europäische Integration und Globalisierung der Märkte 125
2.6. Demographischer Wandel 130
2.7. Strukturwandel der Finanzmärkte 135
2.8. Wirtschaftspolitik 141

3. Fazit 142

Kapitel V Strukturwandel im Handwerk I: Branchenübergreifende Aspekte.....145

1. Einführung.....145

2. Regeneration der Unternehmenspopulation im Handwerk.....145
2.1. Einige stilisierte Fakten zu Markteintritten und Marktaustritten.....145
2.2. Gründungen, Schließungen und Marktfluktuation im Handwerk.....148
2.3. Sektorale Differenzierungen im handwerklichen Gründungs- und Schließungsgeschehen.....152
2.4. Handwerkliches Gründungsgeschehen im Vergleich zu nichthandwerklichen Wirtschaftsbereichen.....155
2.5. Überlebenschancen von Handwerksgründungen: Zur Frage der „Bestandsfestigkeit“.....158
2.6. Gründungs- und Überlebenserfahrungen im handwerksähnlichen Gewerbe.....170
2.7. Meisternachwuchs, „Meisterreserve“ und die Regeneration des handwerklichen Unternehmensbestands.....176
2.8. Zwischenfazit.....183

3. Die „Facharbeiterschmiede“ der Nation? Berufliche Erstausbildung im Handwerk.....184
3.1. Zur Zukunftstauglichkeit des dualen Systems.....184
3.2. Beitrag des Handwerks zur beruflichen Erstausbildung.....185
3.3. Kaufmännische Berufsausbildung im Handwerk.....190
3.4. Das Problem der Eingangsqualifikation der Auszubildenden des Handwerks.....191
3.5. Ausländische Auszubildende im Handwerk.....195
3.6. Die Beteiligung der Handwerksbetriebe an der beruflichen Erstausbildung.....197
3.7. Reformbedarf der beruflichen Bildung im Handwerk.....206
3.8. Zwischenfazit.....209

4. Das Handwerk im Innovationsprozess.....210
4.1. Innovationsfähigkeit und Innovationspotenzial des Handwerks.....210
4.2. Handwerkswirtschaftliche Innovationskontexte.....211
4.3. Wie innovativ sind deutsche Handwerksunternehmen? Innovationsverhalten im Spiegel einer Unternehmensbefragung.....214
4.3.1. Die Unternehmensbefragung.....214
4.3.2. Generelles Innovationsengagement.....218
4.3.3. Differenzierungen I: Größe, Alter, Qualifikation.....221
4.3.3.1. Unternehmensgröße.....221
4.3.3.2. Unternehmensalter.....222
4.3.3.3. Qualifikation des Inhaber.....223
4.3.4. Differenzierungen II: Gewerke, Gewerbezweiggruppen, funktionalen Gruppen.....224
4.3.5. Einfluss der Innovationstätigkeit auf die Unternehmensentwicklung.....227
4.3.6. Handwerksunternehmen und nichthandwerkliche Unternehmen im Vergleich.....230
4.3.6.1. Gemeinsamkeiten und Unterschiede im Innovationsverhalten.....230
4.3.6.2. Wachstumsmuster und deren Determinanten.....233
4.4. Zwischenfazit.....234

Kapitel VI Strukturwandel im Handwerk II: Zur Entwicklung ausgewählter Gewerke 237

1. Einführung: Gewerke und Handwerksmärkte 237

2. Die Nahrungsmittelhandwerke: Herausforderung des Handwerks aus seinen „angestammten" Märkten 239
2.1. Marktpositionen des Nahrungsmittelhandwerks 239
2.2. Das Bäckerhandwerk 240
2.2.1. Überblick über die wirtschaftlichen Entwicklungslinien 240
2.2.2. Ausdifferenzierung der Betriebsformen 241
2.2.3. Fluch und Segen der neuen Backtechnologie 242
2.3. Das Konditorenhandwerk: Bäckereien mit spezialisiertem Zusatzangebot? 243
2.4. Das Fleischerhandwerk unter dem Druck der Lebensmittelskandale und dem Bestreben nach Profilierung als regionaler Fleischanbieter 244

3. Kfz-Techniker: „Schlanke" Vertriebssysteme der Industrie und Polarisierungstendenz im Kfz-Gewerbe 245
3.1. Marktpositionen und Entwicklung der Marktsegmente 245
3.2. Auswirkungen der Neufassung der GVO 249
3.3. Auswirkungen der langfristigen Nachfrageentwicklung auf dem Automobilmarkt 250
3.4. Berufliche Qualifizierung 252

4. Gesundheitshandwerke, Friseure, Textilreiniger und Gebäudereiniger: Economies of scale und scope in ausgewählten Dienstleistungshandwerken 253
4.1. Gesundheitshandwerke 253
4.1.1. Augenoptiker 253
4.1.2. Zahntechniker 255
4.1.3. Gesundheitshandwerke – ohne Zukunft? 256
4.2. Handwerkliche Dienstleister für Haushalte und Unternehmen 258
4.2.1. Friseure 258
4.2.2. Textilreiniger 259
4.2.3. Gebäudereiniger 260

5. Facility Management: Die „Annexion handwerklichen Terrains" durch nichthandwerkliche Großunternehmen 262
5.1. Ziel, Objekte und Tätigkeitsfelder des Facility Managements 262
5.2. Marktstruktur und Marktvolumen 263
5.3. Das Handwerk und seine Wettbewerber im FM-Markt 264
5.4. Stärken, Schwächen und das Zusammenspiel handwerklicher und nicht-handwerklicher FM-Firmen 266
5.5. Zusammenfassung und Ausblick: Perspektiven des Handwerks im FM-Markt 267

6. Die Bauhandwerke: Begrenzte Marktpotenziale, intensiver Wettbewerb und veränderte Formen der Bauorganisation 268
6.1. Marktposition und Entwicklungstrends des Bauhandwerks 268
6.2. Wandel der Organisationsformen des Bauens 273
6.3. Fortschreitende Technisierung 275
6.4. Perspektiven 275

7. Feinwerkmechaniker, Metallbauer und andere: Handwerksunternehmen in den re-organisierten Zuliefersystemen der Industrie 276
7.1. Strukturwandel in der Zulieferwirtschaft als Herausforderung für das Handwerk 276
7.2. Umstrukturierung industrieller Zuliefersysteme 276
7.3. Zuordnung, Umfang und Struktur des Zulieferhandwerks 278
7.4. Entwicklung ausgewählter Zulieferhandwerke 282
7.5. Auswirkungen des Strukturwandels auf zuliefernde Handwerksbetriebe 283
7.6. Entwicklungsperspektiven für das Zulieferhandwerk 284

8. Kleine Gewerke: Erfolgreiche Nischenhandwerke oder absterbende Gewerbe? 285

8.1. Die Position kleiner Gewerke in der deutschen Handwerkswirtschaft 285

8.2. Entwicklungslinien kleiner Gewerke im Vergleich (Westdeutschland 1956 – 1994) 287

8.3. Gegensätzliche Entwicklungsperspektiven für Kleingewerke 289
8.3.1. Das Korbmacherhandwerk: Völliger Rückzug oder Revitalisierung? 289
8.3.2. Musikinstrumentenbau: Erfolgreiche Konzentration auf traditionelle Stärken 290

Kapitel VII Strategien und Anpassungsprozesse auf betrieblicher Ebene - die mikroökonomische Perspektive - 292

1. Vorbemerkung 292

2. Strategien im Handwerk 292
2.1. Einflussfaktoren der Strategiegenese 292
2.2. Strategiestile und Strategiegenese 294
2.3. Strategische Optionen im Handwerk 296

3. Strategisches Optionsfeld „Betriebsorganisation“ 297
3.1. Professionalisierung und Business Reengineering: Produktions- und Managementkonzepte 297
3.2. Netzwerkbildung und Kooperation im Handwerk 299

4. Strategisches Optionsfeld „Mitarbeiter“ 305
4.1. Arbeitsbeziehungen und Personalführung im Handwerk 305
4.2. Das Aus- und Weiterbildungsverhalten der Handwerksbetriebe und Handwerker 307
4.3. Strategische Herausforderungen im Optionsfeld „Mitarbeiter“ 312

5. Strategisches Optionsfeld „Technologie“ 313
5.1. Neue Produktionstechnologien: Informations- und Kommunikationstechnologien 313
5.2. Siegeszug neuer Technologien im Handwerk? 319
5.3. Virtuelle Netzwerke: Digitalisierung der Wertschöpfungskette 320
5.4. Ökologische Produktion im Handwerk 322

6. Strategisches Optionsfeld „Märkte“ 325
6.1. Neue Markt- und Aktivitätsfelder? Handwerk und Umweltschutz 325
6.2. Vertriebs- und Absatzwege 328
6.3. Informationsverhalten von Handwerksbetrieben 334

7. Ein Problembereich? Finanzierungsstrategien im Handwerk 337

Kapitel VIII Die räumliche Dimension des handwerklichen Strukturwandels.....341

1. Fragestellungen und Datenbasis 341

2. Das Handwerk in den Bundesländern: Ein Vergleich.....342
2.1. Die Handwerkswirtschaft der Länder im Überblick 342
2.1.1. Beschäftigungsanteile und Unternehmensgröße 342
2.1.2. Handwerksdichte und Besatz.....345
2.1.3. Gewerbestruktur.....346
2.2. Räumliche Aspekte des handwerklichen Strukturwandels in den neuen Ländern.....351
2.2.1. Entwicklung der Handwerkswirtschaft 1990-1995.....351
2.2.2. Die Entwicklung des ostdeutschen Handwerks ab 1996.....353
2.2.3. Veränderungen der Absatzbeziehungen im ostdeutschen Bauhandwerk.....354
2.3. Regionale Unterschiede innerhalb Westdeutschlands.....357
2.4. Räumliche Konzentration ausgewählter „Traditionshandwerke“.....360

3. Siedlungsstruktur und Muster räumlicher Verteilung im Handwerk.....363
3.1. Der Einfluss der Wirtschafts- und Siedlungsstruktur auf die räumliche Orientierung des Handwerks.....363
3.2. Faktoren regionaler Differenzierung.....366
3.3. Siedlungsstrukturelle Regions- und Kreistypen als Analyserahmen.....368
3.4. Das Handwerk in Regionen und Kreisen: Ein Überblick 371
3.5. Das Handwerk in Agglomerationen und verstädterten Räumen.....374
3.6. Das Handwerk in ländlichen Räumen.....376

4. Wandel und Persistenz räumlicher Strukturen in der Handwerkswirtschaft.....378
4.1. Das Handwerk in urbanen und ruralen Räumen.....378
4.2. Persistenz und Wandel großräumiger Verteilungsmuster.....379

5. Fazit und Ausblick zur Wirkung von Determinanten des wirtschaftlichen Strukturwandels auf die räumliche Organisation des Handwerks 380

Kapitel IX Das deutsche Handwerk im europäischen Vergleich.....383

1. Artisanat, Crafts, Handwerk? Definition und Erfassung des „Handwerks“ im europäischen Vergleich.....383

2. Rechtliche Rahmensetzungen: Landes- und sektorspezifische Regulierungsmuster.....388

3. Die Größe des Handwerkssektors: Quantitative Vergleiche auf Basis des CDS-Ansatzes 397

4. Gründungen, Liquidationen, Marktfluktuation.....402

5. Selbständigkeit und betriebliche Strukturen 412

6. Preise, Kosten, Leistungen: Eine erste Annäherung.....417

7. Handwerk und berufliche Bildung.....425

8. Fazit: Wie schneidet das deutsche Handwerk im europäischen Vergleich ab? 434

Kapitel X Modernisierung des Handwerksrechts 437

1. Zur Ausgangslage 437

2. Reformbedarf 440
2.1. Entstehungskontext – eine andere Zeit, ein anderer Zeitgeist! 440
2.2. Theorie und Empirie: Was spricht für, was gegen den großen Befähigungsnachweis? 444
2.3. Kriterien zur Einschränkung des § 12 GG aus heutiger Sicht 449
2.4. Ein Modernisierungsdefizit im deutschen Handwerk 454
2.5. Europatauglichkeit des Handwerksrechts 457
2.6. Modernisierung des Handwerksrechts im Kontext der Reform des Sozialstaats 461

3. Reformoptionen 463
3.1. Reformmodelle in der öffentlichen Diskussion 463
3.1.1. Der Gesetzesentwurf der Fraktionen SPD und BÜNDNIS 90/Die GRÜNEN zur Änderung der Handwerksordnung 463
3.1.2. Alternativentwürfe der Opposition und des ZDH 466
3.2. Wahrscheinliche Effekte der geplanten Liberalisierung des Handwerksrechts 468
3.2.1. Möglichkeiten und Grenzen der Prognose von Liberalisierungseffekten 468
3.2.2. Mutmaßliche Wirkungen einer Umsetzung der Novelle 469
3.2.2.1. Auswirkungen der Novelle auf das Handwerk: Einige elementare Fakten 469
3.2.2.2. Akzeptanz freiwilliger Meisterprüfungen 476
3.2.2.3. Gründungen, Liquidationen, Marktfluktuation 478
3.2.2.4. Beschäftigung 479
3.2.2.5. Schwarzarbeit 482
3.2.2.6. Preise, Qualität, Kundenfreundlichkeit 485
3.2.2.7. Berufliche Bildung 486
3.2.2.8. Ein dynamischeres Handwerk? 487
3.2.2.9. Niedergang des Mittelstandes? 488
3.2.2.10. Selbständigenkultur 489
3.2.2.11. Weniger Zwang, mehr Flexibilität, mehr Offenheit 491
3.3. Was ist bei einer Liberalisierung zu gewinnen, was zu verlieren? Bilanz wahrscheinlicher Effekte 492

4. Reformvorschlag des RWI 494
4.1. Paradigmenwechsel in der Entwicklung des Handwerksrechts 494
4.2. Die künftige Aufgabe der Handwerkskammern 498
4.3. Plädoyer für ein modulares Berufsbildungssystem 500

5. Fazit 504

Kapitel XI Fazit und Schlussfolgerungen 507

1. Determinanten 507

2. Empirische Befunde 508

2.1. Langzeittrends 508
2.2. Entwicklungen am aktuellen Rand 509
2.3. Makroaspekte des handwerklichen Strukturwandels 510
2.4. Die Marktentwicklung in ausgewählten Gewerken 512
2.5. Betriebliche Anpassungsprozesse 515

2.6. Räumliche Strukturen der Handwerkswirtschaft 515
2.7. Europäischer Vergleich.....516
3. Schlussfolgerungen 517
Literatur 519
Anhang 549

Verzeichnis der Tabellen, Schaubilder, Kästen und Karten

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle II-1 Die beschäftigungsstärksten Gewerke des deutschen Handwerks 13

Tabelle II-2 Nebenbetriebe nichthandwerklicher Unternehmen - die beschäftigungsstärksten Gewerbe 14

Tabelle II-3 Die beschäftigungsstärksten handwerksähnlichen Gewerbe 15

Tabelle II-4 Unternehmen, Beschäftigte und Umsatz im Handwerk nach Wirtschaftszweigen 17

Tabelle II-5 Handwerksunternehmen, -beschäftigte und -umsatz in für das Handwerk „atypischen" Wirtschaftszweigen 18

Tabelle II-6 Abgrenzung von Handwerk und Industrie in idealtypischer und empirischer Betrachtung 20

Tabelle II-7 Handwerk oder Industrie? 21

Tabelle III-1 Unternehmen, Beschäftigte und Umsatz im Handwerk nach Beschäftigtengrößenklassen 43

Tabelle III-2 Handwerksbeschäftigung in Deutschland im 20. Jahrhundert 46

Tabelle III-3 Entwicklung des Handwerks in den neuen Bundesländern 72

Tabelle III-4 Entwicklung von Beschäftigung und Umsatz des Handwerks nach Gewerbezweiggruppen und ausgewählten Gewerken 77

Tabelle III-5 Entwicklung des Handwerks nach Bundesländern 81

Tabelle III-6 Marktpositionen des Handwerks in ausgewählten Wirtschaftszweigen 89

Tabelle III-7 Verteilung der Lieferungen und Leistungen in der deutschen Wirtschaft auf Umsatzgrößenklassen 92

Tabelle III-8 Handwerksumsatz nach Absatzrichtungen 94

Tabelle IV-1 Exportverhalten in ausgewählten Handwerken 128

Tabelle IV-2 Entwicklung der Bevölkerung Deutschlands nach Altersgruppen Bevölkerungsprognose der Statistischen Ämter, 1998-2050, Variante 1 131

Tabelle IV-3 Kredite an das Handwerk insgesamt 137

Tabelle V-1 Unternehmensgründungen im westdeutschen Handwerk 150

Tabelle V-2 Neugründungen und Schließungen in ausgewählten Handwerkszweigen 154

Tabelle V-3 Unternehmensgründungen im deutschen Handwerk und in der Gesamtwirtschaft 155

Tabelle V-4 Gründungs- und Liquidationsquoten im Handwerk, im Verarbeitenden Gewerbe und im Bauhauptgewerbe Baden-Württembergs 158

Tabelle V-5 Selbständige Unternehmen im deutschen Handwerk nach Teilgebieten und Jahr der Gründung bzw. der Übernahme 161

Tabelle V-6 Beschäftigung und Umsatz in selbständigen Handwerksunternehmen des westdeutschen Handwerks nach Jahr der Gründung bzw. der Übernahme 163

Tabelle V-7 Überlebensraten der Handwerksgründungen im Vollhandwerk und in den handwerksähnlichen Gewerken des Kammerbezirks Düsseldorf 165

Tabelle V-8 Betriebsentwicklung im Handwerk und handwerksähnlichen Gewerben 172

Tabelle V-9 Meisterprüfungsstatistik nach Bundesländern 180

Tabelle V-10 Meisterprüfungsstatistik nach ausgewählten Gewerken 182

Tabelle V-11 Entwicklung der Zahl der Ausbildungsverhältnisse in ausgewählten Handwerksberufen 188

Tabelle V-12 Sonstige Ausbildungsberufe im Handwerk mit mehr als 100 Ausbildungsverhältnisse im Jahre 2002 189

Tabelle V-13 Zahl der ausländischen Auszubildenden nach Ausbildungsbereichen 196

Tabelle V-14 Auszubildende im Handwerk nach Alter bei Ausbildungsbeginn 197

Tabelle V-15 Anteil der ausbildenden selbständigen Unternehmen im deutschen Handwerk nach Gewerbezweiggruppen und ausgewählten Gewerken 200

Tabelle V-16 Ausbildungsstätten im Handwerk nach Handwerksgruppen 201

TabelleV-17 Betriebliche Ausbildungsquote nach Betriebsgröße im Handwerk 202

Tabelle V-18 Teilnehmer an Gesellen- und Abschlussprüfungen 204

Tabelle V-19 Struktur der Stichprobe: Handwerks- und Kontrollgruppe im Vergleich 216

TabelleV-20 Typisierung der formalen Qualifikationen der befragten Inhaber 223

Tabelle V-21 Beschäftigungs- und Umsatzwachstum 1999-2002: Vergleich von Handwerks- und Kontrollgruppe 233

Tabelle VI-1 Marktpositionen des Nahrungsmittelhandwerks 239

Tabelle VI-2 Marktposition des Kfz-Gewerbes 246

Tabelle VI-3 Anteil des Handelsumsatzes am Gesamtumsatz des Kfz-Technikerhandwerks 246

Tabelle VI-4 Marktpositionen des Bauhandwerks 269

Tabelle VI-5 Anteil des Handwerks am Bauvolumen 270

Tabelle VI-6 Bevorzugte Absatzrichtung ausgewählter Zulieferhandwerke der Metallbranche 1994 280

Tabelle VI-7 Position des Handwerks im Verarbeitenden Gewerbe, 1994 281

Tabelle VI-8 Vergleich der Entwicklung von Größenstrukturen im Handwerk, im Elektro- und Metallgewerbe sowie im Zuliefererhandwerk 282

Tabelle VI-9 Stellung kleiner Gewerke in der deutschen Handwerkswirtschaft, 1994 285

Tabelle VI-10 Ausgewählte Kleingewerke: Umsatz nach Absatzrichtung, 1994 286

Tabelle VI–11 Ausgewählte „Kleingewerke“: Veränderung im Unternehmensbestand, der Beschäftigung und Betriebsgröße in Westdeutschland 288

Tabelle VI–12 Struktur des Musikinstrumentenbau-Handwerks, 1994 291

Tabelle VII-1 Durchschnittliche betriebliche Ausbildungskosten 2000 309

Tabelle VII-2 Übersicht über die 10 bedeutendsten beruflichen Fortbildungsabschlüsse im Handwerk Anzahl der bestandenen Prüfungen 310

Tabelle VII-3 Einsatz von IuK-Technik in Handwerk und Industrie 314

Tabelle VII-4 Handwerkszweige mit starker Präsenz von mehrbetrieblichen Unternehmen 329

Tabelle VII-5 Ausgewählte Franchisesysteme in Handwerksmärkten 332

Tabelle VII-6 Informationsquellen bezüglich neuer Marktentwicklungen und technologischer Trends für Handwerksbetriebe verschiedener Gewerbe 336

Tabelle VII-7 Gründungs- und Investitionsfinanzierung von Handwerkern in den Kammerbezirken Düsseldorf und Leipzig 339

Tabelle VIII-1 Räumliche Verteilung von Unternehmen und Beschäftigten im Handwerk, 1994 343

Tabelle VIII-2 Handwerksdichte und -besatz in den Bundesländern, 1994 345

Tabelle VIII-3 Absatzradius des Leipziger Bauhandwerks (1990–2002) 356

Tabelle VIII-4 Absatzrichtung und -radius des Leipziger Bauhandwerks (1990–1995) 356

Tabelle VIII-5 Absatzrichtung und -radius des Leipziger Bauhandwerks (2002) 356

Tabelle VIII-6 Umsatzentwicklung und Absatzradius des Leipziger Bauhandwerks (2002) 357

Tabelle VIII-7 Investitionsgüter produzierende Gewerke: Regionaler Vergleich der Anteile am jeweiligen Unternehmensbestand und an der Beschäftigung in Deutschland 359

Tabelle VIII-8 Abgrenzungskriterien für die siedlungsstrukturellen Regions- und Kreistypen der BBR (Stand 1996) 368

Tabelle VIII-9 Unternehmensdichte/-besatz des Handwerks in Kreisen verschiedenen siedlungsstrukturellen Typs 372

Tabelle VIII-10 Das Handwerk in Agglomerationsräumen 374

Tabelle VIII-11 Das Handwerk in verstädterten Räumen 376

Tabelle VIII-12 Das Handwerk in ländlichen Räumen 377

Tabelle VIII-13 Das Handwerk in Bayern und Nordrhein-Westfalen 1960 379

Tabelle VIII-14 Das Handwerk in Bayern und Nordrhein-Westfalen 1994 380

Tabelle IX-1 Institutionelle Handwerksdefinitionen in Europa 385

Tabelle IX-2 Auswirkungen der europäischen institutionellen Handwerksdefinitionen auf die Handwerksstatistik 386

Tabelle IX-3 Handwerksregulierung in Europa im Überblick 391

Tabelle IX-4 Anteile der Beschäftigten in Handwerksberufen an der Gesamtbeschäftigung[1] in ausgewählten europäischen Ländern 399

Tabelle IX-5 Anteile eines CDS-basierten „Handwerks“ an den Unternehmen, der Beschäftigung und am Umsatz in ausgewählten europäischen Ländern 399

Tabelle IX-6 Fünf-Jahres-Überlebensraten französischer Unternehmen nach Unternehmenskategorien 404

Tabelle IX-7 Überlebensraten neuer Unternehmen in der Schweiz nach Wirtschaftszweigen 407

Tabelle IX-8 Gründungsquoten in ausgewählten europäischen Ländern nach Wirtschaftszweigen 408

Tabelle IX-9 Schließungsquoten in ausgewählten europäischen Ländern nach Wirtschaftszweigen 409

Tabelle IX-10 Überlebensquoten von Gründungen in ausgewählten europäischen Ländern nach Wirtschaftszweigen 410

Tabelle IX-11 Durchschnittliche Unternehmensgrößen im europäischen Handwerk 412

Tabelle IX-12 Beschäftigte im Baugewerbe der EU-Länder nach Beschäftigtengrößenklassen 414

Tabelle IX-13 Entwicklung der Selbständigkeit in der Bauwirtschaft ausgewählter EU-Länder 416

Tabelle IX-14 Baupreise im europäischen Vergleich 422

Tabelle IX-15 Personalkosten im Baugewerbe ausgewählter europäischer Länder 423

Tabelle IX-16 Berufliche Erstausbildung im Schweizerischen Handwerk 430

Tabelle X-1 Auswirkungen der durch die Gesetzesnovelle der Bundesregierung beabsichtigten Änderungen auf den Bestand der meisterpflichtigen Handwerke 470

Tabelle X-2 Gemäß Gesetzentwurf der Bundesregierung in der Anlage A verbleibende Handwerke in funktionaler Gliederung 472

Tabelle X-3 Gemäß Gesetzentwurf der Bundesregierung in die Anlage B zu verlagernde Handwerke in funktionaler Gliederung Handwerkszählung 1995 473

Tabelle X-4 Sektorale Struktur der „Ich-AG´s“, der Betriebsgründungen und der klein- und nebengewerblichen Gründungen im Vergleich 481

Tabelle X-5 Anzahl der Auszubildenden in den ausbildungsstärksten Gewerken 498

Verzeichnis der Schaubilder

Schaubild II-1 Was ist Handwerk? – Schnittmengen handwerklicher und nichthandwerklicher Wirtschaftsbereiche 16

Schaubild II-2 Was ist Handwerk? – Unternehmen im Geltungsbereich der Handwerksordnung..... 26

Schaubild III-1 Unternehmensbestand im westdeutschen Handwerk 40

Schaubild III-2 Durchschnittliche Unternehmensgrößen im deutschen Vollhandwerk 42

Schaubild III-3 Beschäftigung im westdeutschen Handwerk 48

Schaubild III-4 Beschäftigte im Handwerk und Erwerbstätige 50

Schaubild III-5 Komponenten der Beschäftigtenentwicklung im westdeutschen Handwerk 51

Schaubild III-6 BIP-Wachstum versus Wachstum des Handwerks im Spiegel der vierteljährlichen Handwerksberichterstattung..... 534

Schaubild III-7 Handwerksbeschäftigung und Erwerbstätigkeit im Spiegel der vierteljährlichen Handwersberichterstattung..... 56

Schaubild III-8 Entwicklung der Bruttowertschöpfung nach Sektoren..... 60

Schaubild III-9 Entwicklung der Arbeitsproduktivität in der Gesamtwirtschaft und im Handwerk 64

Schaubild III-10 Umsatz, Beschäftigte und Arbeitsproduktivität im deutschen Handwerk 74

Schaubild III-11 Erwerbstätigkeit im Handwerk und der Gesamtwirtschaft 75

Schaubild III-12 Reales Wachstum im Handwerk und der Gesamtwirtschaft 76

Schaubild III-13 Die RWI-Systematik der Handwerkszweige 79

Schaubild III-14 Beschäftigung und Umsatz im Handwerk nach funktionalen Gruppen..... 80

Schaubild III-15 Komponenten des Bruttoinlandsprodukts und realer Handwerksumsatz nach funktionalen Gruppen..... 83

Schaubild III-16 Anteil der funktionalen Bereiche am Schrumpfungsprozess der Beschäftigung und des Umsatzes des deutschen Handwerks 85

Schaubild III-17 Bauinvestitionen je Einwohner..... 87

Schaubild III-18 Geleistete Arbeitsstunden im Bauhauptgewerbe Deutschlands 91

Schaubild IV-1 Marktorientierung von KMU 127

Schaubild V-1 Zur Interpretation der Rolleneintragungen 149
Schaubild V-2 Überlebensraten der Handwerksgründungen in ausgewählten Handwerksberufen 166
Schaubild V-3 Überlebensraten der Handwerksgründungen im Vollhandwerk und den handwerksähnlichen Gewerken des Kammerbezirks Düsseldorf 169
Schaubild V-4 Überlebensraten der Handwerksgründungen im Vollhandwerk und den handwerksähnlichen Gewerken des Kammerbezirks Düsseldorfgründen 175
Schaubild V-5 Bestandene Gesellen- und Meisterprüfungen im westdeutschen Handwerk 179
Schaubild V-6 Abgelegte und bestandene Meisterprüfungen in Westdeutschland 181
Schaubild V-7 Anteil der im Handwerk Ausgebildeten an den Auszubildenden insgesamt 1856
Schaubild V-8 Ausbildungsverhältnisse im Handwerk 186
Schaubild V-9 Neu abgeschlossene Ausbildungsverträge im Handwerk 191
Schaubild V-10 Ausbildungsbeteiligung westdeutscher Betriebe 199
Schaubild V-11 Vorzeitige Lösungen von Ausbildungsverträgen nach Ausbildungsbereichen 202
Schaubild V-12 Anzahl der Teilnehmer und Durchfallquote bei Gesellenprüfungen im westdeutschen Handwerk 203
Schaubild V-13 Innovationsmuster von Handwerksunternehmen nach Gewerkegruppen 226
Schaubild V-14 Innovationsaktivitäten und Unternehmenswachstum 228
Schaubild V-15 Einsatzfelder für IuK-Technik in Bau und Medizintechnik/Optik 231

Schaubild VI-1 Selbständige Unternehmen, Filialen und Filialisierungsquote im Bäckerhandwerk in Westdeutschland 242
Schaubild VI-2 Verteilung des Marktvolumens für Facility Management nach Auftraggebern 264
Schaubild VI-3 Lieferungen des Handwerks an die Industrie 279

Schaubild VII-1 Optionsfelder für künftige Unternehmensstrategien im Handwerk 297

Schaubild VII-2 Netzwerke in der Bauwirtschaft 300

Schaubild VII-3 Kooperation durch Handwerksunternehmen verschiedener Gewerbegruppen 303

Schaubild VII-4 Konventionelle Einsatzfelder für IuK-Technik 316

Schaubild VII-5 Innovative Einsatzfelder für IuK-Technik 317

Schaubild VII-6 Innovative Einsatzfelder für IuK-Technik in Handwerksunternehmen verschiedener Gewerbegruppen 318

Schaubild VII-7 Innovative Einsatzfelder für IuK-Technik in Handwerksunternehmen verschiedener Größenklassen 319

Schaubild VII-8 Dekonstruktion der handwerklichen Wertschöpfungskette 321

Schaubild VII-9 Anteil von Handwerksunternehmen an verschiedenen Feldern der Umweltschutzwirtschaft in Nordrhein-Westfalen 326

Schaubild VII-10 Verteilung von Handwerksunternehmen auf Umweltschutzmärkte in Nordrhein-Westfalen 327

Schaubild VII-11 Informationsquellen bezüglich neuer Marktentwicklungen und technologischer Trends 335

Schaubild VIII-1 Regionale Unterschiede im Handwerksbesatz verschiedener Gewerbegruppen 352

Schaubild VIII–2 Struktur des Vollhandwerks in Regionen und Kreisen verschiedenen siedlungsstrukturellen Typs 373

Schaubild IX-1 Beschäftigungsanteile des Handwerks 401388

Schaubild IX-2 Unternehmensgrößen im deutschen und französischen Handwerk 413

Schaubild IX-3 Selbständigkeit in der Bauwirtschaft ausgewählter EU-Länder, 2001 415

Schaubild IX-4 Selbständigkeit in der Bauwirtschaft ausgewählter EU-Länder, 1993 bis 2002 415

Schaubild IX-5 Baupreisniveau in den Ländern der Eurozone 420

Schaubild X-1 Organisation des Schweizer Berufsbildungssystems 503

503506506506

Verzeichnis der Kästen

Kasten II-1 Zur Handwerkszugehörigkeit von Unternehmen, die sich über die Grenzen des handwerklichen Rahmens hinaus entwickelt haben Auszug aus dem Bericht der Abgeordneten Schulhoff und Lange (1965) 23

Kasten II-2 Der Umgang mit den Abgrenzungsproblemen in den Handwerkszählungen Einige Beispiele 28

Kasten V-1 RWI-Befragung von Handwerks- und nichthandwerklichen Unternehmen 214

Kasten V-2 Mikroökometrische Verfahren und die Interpretation der Schätzergebnisse 218

Kasten V-3 Zentrale Ergebnisse der Unternehmensbefragung 234

Kasten VII-1 Ein Fallbeispiel zur Mitarbeiterführung im Handwerk 305

Kasten VII-2 Fallbeispiele zur Weiterbildung im Handwerk 311

Kasten VIII-1 Untersuchung zu den Standortbedingungen, regionalen Verflechtungen und Kooperationen von Handwerksunternehmen im Umland der Stadt Leipzig 355

Kasten VIII-2 Musicon Valley – Ein lokales Produktionssystem im Wandel 363

Verzeichnis der Karten

Karte VIII-1 Bevölkerungsdichte und durchschnittliche Unternehmensgröße im Vollhandwerk in Deutschland 344

Karte VIII-2 Handwerksdichte in Deutschland 347

Karte VIII-3 Handwerksbesatz in Deutschland 348

Karte VIII–4 Beschäftigtenstruktur im deutschen Handwerk nach Bundesländern 350

Karte VIII-5 Räumliche Konzentration ausgewählter Gewerke in Deutschland 361

Karte VIII–6 Siedlungsstrukturelle Regions- und Kreistypen 370

Im Text verwendete Abkürzungen

ang	anders nicht genannt
AZ 87	Arbeitsstättenzählung 1987
BBG	Berufsbildungsgesetz (Schweiz)
BBT	Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (Schweiz)
BIBB	Bundesinstitut für Berufsbildung, Bonn
BMA	Bundesministerium für Arbeit (2002 im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit aufgegangen)
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (bis 2002 Bundesministerium für Wirtschaft)
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft (bis 2002, seither BMWA)
BVG	Bundesverfassungsgericht
CDS	Craft Dominated Sectors (im Rahmen des vom ENSR entwickelten Ansatzes zur institutionsneutralen Erfassung des Handwerks europäischer Länder)
CEREQ	Centre d'études et de recherches sur les classifications (französisches Berufsbildungsforschungsinstitut)
DIHT	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DV	Datenverarbeitung
ENSR	European Network for SME Research
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
evtl.	eventuell
FIEC	Fédération de l´industrie Européenne de la Construction
GG	Grundgesetz
ggf.	gegebenenfalls
GVO	Gruppenfreistellungsverordnung (der EU-Kommission)
GZG	Gewerbezweiggruppe (der Systematik der Handwerkszweige gemäß Anlage A der Handwerksordnung)
HWB	Handwerksberichterstattung (der Statistischen Ämter)
HWK	Handwerkskammer
HwO	Handwerksordnung
HÄZ 1996	Zählung der handwerksähnlichen Gewerbe 1996 (mit Ergebnissen für 1995)
HZ (1995)	Handwerkszählung (1995 - oder ein anderes Zählungsjahr)
IAB	Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit
Ifo	Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München
IHK	Industrie- und Handelskammer
ISCO	International Standard Classification of Occupations
IT-	Informationstechnologie-
IuK-	Informations- und Kommunikations(technologien)

KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
MIP	Mannheimer Innovationspanel
NACE	Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige in den Europäischen Gemeinschaften (1970 aufgestellt, seit 1993 Basis der deutschen Wirtschaftszweigsystematik WZ 93)
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development
PGH	Produktionsgenossenschaft des Handwerks (Betriebsform in der DDR)
RWI	Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen
SOEP	Sozio-ökonomisches Panel
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
VO	Verordnung
WZ 93	Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (aktuell gültige Wirtschaftszweigklassifikation der deutschen amtlichen Statistik, die auf NACE aufbaut)
ZDH	Zentralverband des deutschen Handwerks

KAPITEL I
EINFÜHRUNG IN DIE UNTERSUCHUNG

1. Forschungsgegenstand und Untersuchungsziel

1.1. Der Untersuchungsauftrag

Mit Schreiben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit vom 4. Juni 2002 wurde das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung damit beauftragt, eine ***Studie*** zum Thema ***„Determinanten des Strukturwandels im deutschen Handwerk“*** zu erstellen.

Die ***Schwerpunkte*** der Untersuchung sind wie folgt zu fassen:

- Ex-Post-Analyse der Determinanten des Strukturwandels im Handwerk (sektorale Trends, betriebliche Strukturen, Organisationsformen, Faktoreinsatz, Produktivität) unter Berücksichtigung auch der spezifischen Entwicklungen in den alten und den neuen Bundesländern;

- Analyse der derzeitig und künftig maßgeblichen Einflussfaktoren auf den Strukturwandel des Handwerks, unter Berücksichtigung u.a. technologischer, demographischer, produktionsorganisatorischer und institutioneller Faktoren;

- Untersuchung der künftigen Rolle des Handwerks in der Volkswirtschaft: Hierbei ist unter anderem zu klären, ob und inwieweit das Handwerk unter konjunkturellem wie strukturellem Aspekt als Stabilisator der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung fungieren kann, welchen Beitrag das Handwerk zur gesamtwirtschaftlichen Produktion und Beschäftigung leistet, inwieweit es zum technischen Fortschritt und zum Wandel der betrieblichen und sektoralen Strukturen in der wissensbasierten Ökonomie des 21. Jahrhunderts beitragen kann;

- Prüfung der Chancen und Risiken, die sich für das Handwerk aus dem Wandel eines verstärkt durch E-Business, kürzere Produktlebenszyklen, europäische Integration, Globalisierung, Restrukturierung der Märkte und demographische Veränderungen geprägten Umfelds ergeben;

- differenzierte Analyse der Entwicklung des Handwerks für die großen umsatz- und beschäftigungsstarken Gewerke (wie z.B. die Bauhandwerke, Kfz-Techniker, Bäcker/Konditoren und Gebäudereiniger);

- Analyse der Anpassung der selbständigen Handwerksunternehmen an ein zunehmend durch Globalisierung, europäische Integration (hier insbesondere auch EU-Osterweiterung), raschen technischen Fortschritt (Verkürzung der Produktlebenszyklen), Internet und elektronische Märkte bestimmtes Umfeld;

– Erkundung der Folgen angebots- und nachfrageseitiger Entwicklungen für die Beschäftigung und berufliche Erstausbildung im Handwerk; Beantwortung der Fragen, ob das Handwerk künftig noch seine „klassische" Ausbildungsfunktion erfüllen kann und wie es um die künftige Deckung des Arbeitskräftebedarfs des Handwerks angesichts der demographischen Wandlungen steht;

– Untersuchung der ordnungs- wie prozesspolitischen Einflüsse der Politik auf die Handwerkswirtschaft (z.B. Handwerksordnung (HwO), Gewerbeförderung) und der Möglichkeiten einer Unterstützung unternehmerischer Anpassungsprozesse im Handwerk durch mittelstandspolitische Maßnahmen; hier stellt sich auch die grundsätzliche Frage nach Zielen und Instrumentenwahl der künftigen handwerksbezogenen Mittelstandspolitik.

Aus dieser Auflistung ist ersichtlich, dass es sich um eine höchst komplexe Fragestellung handelt, die eine wirtschaftspolitische gesamtwirtschaftliche, sektorale (branchenbezogene) und betriebswirtschaftliche Komponente beinhaltet. Durch den Entwurf der Bundesregierung für eine Novelle der Handwerksordnung hat die handwerksrechtliche Dimension des Themas eine besondere aktuelle Bedeutung erlangt. Die Verfasser haben den mit der starken Gewichtung dieses Themas Rechnung getragen, ohne darüber andere wichtige Determinanten des Strukturwandels im Handwerk zu vernachlässigen.

1.2. Stand der Forschung

Die deutsche Handwerksliteratur ist überaus reich an Detailstudien zu einzelnen Aspekten der globalen, sektoralen und betrieblichen Entwicklung im Handwerk. Neuere umfangreiche Studien zur Handwerksentwicklung, welche das Handwerk auch aus einer externen, gesamtwirtschaftlichen Perspektive betrachten, fehlen aber weitgehend. Die letzten umfassenden Analysen sind in den siebziger und sechziger Jahren erschienen (Beckermann 1965; Gerss 1971; Marahrens 1978; Schlaghecken 1969). Die vorliegende Arbeit versucht somit, – selbstverständlich immer mit Blick auf den Informationsbedarf des Auftraggebers – eine echte Forschungslücke zu füllen und hieran an frühere Arbeiten aus dem RWI anzuknüpfen.

Neuere Untersuchungen beschäftigen sich beispielsweise mit dem Generationswechsel und der Unternehmensnachfolge im Handwerk (Müller 1997, 2003), mit der Verbreitung moderner Organisationsformen (Mücke 1996; Lageman 2001), mit der Rolle des Handwerks in der beruflichen Ausbildung (Dürig 1998; Dürig 2000; Dürig, Scheuer 2001; De Fries 1994); der Rolle der Schwarzarbeit (Lageman 1999), mit der Rolle mitarbeitender Unternehmerfrauen (Rudolph 2000), mit dem Umweltschutz im Handwerk (Brüggemann 1995), mit dem regionalpolitischen Potenzial des Handwerks (Rudolph 1997, Dürig 2001), mit der Bedeutung des Facility Managements für das Handwerk (Frevel 2000), mit der Kundenstruktur des Handwerks (Müller 2000a), mit dem Existenzgründungsrisiko bei Handwerksgründungen (Eckhardt 2002), der Förderung und Stabilität handwerklicher Existenzgründungen (Müller, Heyden 1999), mit dem Investitionsverhalten des Handwerks (Kornhardt, Kucera 2003a, b), der Rolle des Handwerks

im dienstleistungsgeprägten Strukturwandel (Mecke 1999; Brandt 1997) und mit dem Strukturwandel des Baugewerbes (Bosch, Zühlke-Robinet 2000; Lageman 2001), des Nahrungsmittelgewerbes (Lageman 1996) oder des Reinigungsgewerbes (Seumer 1998).

Die Determinanten des handwerklichen Strukturwandels werden in der Literatur in vielen Einzeluntersuchungen analysiert, allerdings fehlen auch hier zusammenführende Analysen. Der technische Wandel hat zu einer Beschleunigung der Produktlebenszyklen beigetragen. Die neuen IuK-Techniken (Internet, E-Business), Mikrostrukturtechnik sowie neue Werkstoffe, aber auch der branchenspezifische technische Fortschritt haben nachhaltige Auswirkungen auf die Tätigkeitsfelder zahlreicher Handwerke (hierzu z.B. Dürig 1996, Herpich u.a. 1991; ZDH 2000a, De Pay 1986).

Zu Recht wird in der Literatur die große Bedeutung der Globalisierung für das Handwerk betont (z.B. Ganz 1997). Die zunehmende internationale, intersektorale und interregionale Verflechtung erfasst auch die Märkte des Handwerks. Die neuen Bedingungen werden unter den Stichworten „Globalisierung der Wirtschaft“ und „Internationalisierung der Produktion“ diskutiert und das Exportverhalten der Handwerksunternehmen findet Aufmerksamkeit in der Forschung (z.B. Sauer 1991). Die Europäische Integration und Osterweiterung führen dazu, dass sich das deutsche Handwerk in den grenznahen Räumen zunehmend dem Wettbewerb von Anbietern aus den Nachbarländern gegenüber sieht. Zugleich bietet jedoch der Integrationsprozess den deutschen Handwerksunternehmen bislang ungenutzte Chancen der Ausweitung ihres Betätigungsfeldes über die deutschen Grenzen hinaus.

Eine Intensivierung des Wettbewerbs verspürt das Handwerk ebenfalls zunehmend bei der Rekrutierung des Nachwuchses, wodurch die herausragende Rolle des Handwerks (Kucera 1996) auf lange Sicht in Frage gestellt werden könnte. Die sich abzeichnende demographische Entwicklung signalisiert eine weitere Verschiebung der Altersstruktur mit der Konsequenz, dass in absehbarer Zeit die Unternehmen mit einem geringeren Angebot an ausbildungswilligen Jugendlichen und Facharbeitskräften rechnen müssen. Die Zahl der Ausbildungsanfänger im Handwerk ist seit 2000 deutlich zurückgegangen. Sorgen bereiten auch zahlreiche Ausbildungsabbrecher. Beklagt wird zudem die schulische Vorbildung der Lehrlinge; der Anteil der Abiturienten ist nach wie vor im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen niedrig (Dürig 2000).

Die Entwicklung des Handwerks war stets stark durch institutionelle Faktoren – speziell die Handwerksordnung – bestimmt. Die ordnungspolitische Diskussion um Für und Wider des „Großen Befähigungsnachweises“ füllt inzwischen ganze Bibliotheksregale. Sie hat indessen, wie jüngste Stellungnahmen zeigen, keineswegs an Aktualität verloren (z.B. Deregulierungskommission 1991, Monopolkommission 1998, 2001, Albach 1992, Donges 1992). In einer früheren Untersuchung des RWI wurde der große Befähigungsnachweis sehr kritisch bewertet (Schlaghecken 1969: 111-118). In einer späteren Arbeit (Klemmer und Schrumpf, 1999) wuden dann einschlägige theoretische Argumentationen zu Pro und Contra der Meisterpflicht untersucht und die Autoren kamen in ihrer

explorativen Analyse zu einem überwiegend positiven Urteil zugunsten der Handwerksordnung (HwO). Seit der Entstehungszeit dieser Arbeit, die im Wesentlichen auf die frühen neunziger Jahre zurückzudatieren ist, haben sich das wirtschaftliche Umfeld in Deutschland und somit auch die Bedingungen für die Ausgestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens radikal verändert. Hier wie bei allen vorher genannten Themen besteht erheblicher Forschungsbedarf.

2. Methodischer Ansatz

Um der Vielfalt der mit der vorliegenden Studie verbundenen Fragestellungen gerecht zu werden, waren sowohl quantitative als auch qualitative Vorgehensweisen zur Datenerhebung notwendig. Die Ex-post-Analyse des Strukturwandels in der Handwerkswirtschaft (Kapitel III) sowie der europäische Vergleich des Handwerks (Kapitel IX), basieren insbesondere auf der Auswertung einschlägiger ***amtliche*****r** ***Statistik*****en** der Länder, des Bundes, der EU und OECD. Mit Hilfe der ***RWI-Handwerksdatenbank*** wurden gewerkespezifische Analysen auf nationaler Ebene durchgeführt. Sie wurde auch zur Analyse der räumlichen Strukturen der Handwerkswirtschaft herangezogen.

Die Behandlung des Themas setzte eine ***Auswertung der umfangreichen Literatur*** zu Handwerksfragen voraus, z.B. zur Entwicklung einzelner Gewerke, zum Einsatz neuer Technologien im Handwerk, zum demographischen Wandel, zur beruflichen Erstausbildung und Aufstiegsfortbildung im Handwerk, zur Finanzierung handwerklicher und anderer KMU oder zu den Auswirkungen der Globalisierung und EU-Erweiterung auf das Handwerk.

In Ergänzung hierzu lieferten rd. ***60 Experteninterviews*** wertvolle Informationen zum Strukturwandel im Handwerk. Als Gesprächpartner standen Unternehmer, Vertreter von Handwerkskammern, Verbänden, Ministerien, Einrichtungen der Wirtschaftsförderung und Forschungsinstituten zur Verfügung. Die ersten 25 Gespräche wurden im Zeitraum August 2002 bis Januar 2003 durchgeführt. Interviewpartner waren hier vornehmlich Verbandsvertreter, Wissenschaftler, Vertreter handwerklicher Kooperationsverbünde und intermediärer Organisationen aus dem Bereich der Handwerks- bzw. Mittelstandsförderung. Im März bis Mai 2003 folgte eine zweite Welle von Experteninterviews, in der insbesondere Vertreter von Kammern und Verbänden Gesprächspartner waren. Hierbei ging es u.a. um die Gründe der derzeitigen Handwerkskrise, um betriebliche Anpassungsstrategien, die Entwicklung in einzelnen Gewerken, die berufliche Ausbildung im Handwerk und die künftige Gestaltung des Handwerksrechts. Eine Übersicht über die durchgeführten Interviews findet sich im Anhang des vorliegenden Schlussberichts.

Um Strategien und Anpassungsprozesse an den Strukturwandel auf betrieblicher Ebene zu analysieren, wurden ***zwei Primärdatenerhebungen*** durchgeführt. Im ***Umland der Stadt Leipzig*** wurde eine ***Befragung von 60 Unternehmen des Bauhaupt- und Ausbaugewerbes*** durchgeführt. Dazu wurden in Kooperation mit dem Geographischen Institut der Universität Leipzig direkte Interviews anhand von standardisierten Fragebö-

gen durchgeführt. Hierbei standen die Anpassungsstrategien der Unternehmen an die veränderte Baunachfrage in Ostdeutschland im Mittelpunkt. Weiterhin ging es um eine Bewertung der Standortfaktoren sowie um die Ausgestaltung und Veränderungen der Liefer- und Absatzbeziehungen. Diese Erhebung fand im April 2003 statt.

Des weiteren wurden in einer bundesweiten ***standardisierten schriftlichen Befragung von Handwerksunternehmen und einer Vergleichsgruppe nichthandwerklicher Unternehmen*** – in Zusammenarbeit mit *handwerk.de/AG* – 4.000 Handwerksunternehmen aller Gewerbezweiggruppen und 1.000 nichthandwerkliche Unternehmen nach dem *Einsatz moderner IuK-Technik* sowie nach Formen der *Innovation und Kooperation* befragt. Es gingen 619 auswertbare Fragebögen aus dem Handwerk ein und 99 Fragebögen aus der Vergleichsgruppe nichthandwerklicher Unternehmen. Die Rücklaufquoten (nur auswertbare Fälle) lagen mithin bei 15,5 % für das Handwerk und 10 % für die Vergleichsgruppe.

Gegenüber anderen KMU- bzw. handwerksorientierten Innovationserhebungen weist der hier gewählte Untersuchungsansatz folgende Besonderheiten auf:

– Die Untersuchung erstreckt sich auf Unternehmen aller Größenklassen. So hatten im RWI-Sample rd. 47 % aller Unternehmen (ausgewertete Fragebögen) weniger als 5 Beschäftigte. Dies entspricht genau dem in der Handwerkszählung 1995 gemessenen Anteil dieser Unternehmen. Hingegen werden im Mannheimer Innovationspanel (MIP) kleine Unternehmen erst ab einer Größe von 5 Beschäftigten in die Auswahlstichprobe einbezogen (vgl. Janz u.a. 2001, 2003).

– Im Gegensatz zum MIP und vielen anderen Erhebungen zielt der Ansatz des RWI auch auf die Erfassung von innovatorischen Prozessen in vermeintlich wenig innovativen Gewerken bzw. Branchen ab (Bäcker/Konditoren, Tischler, Spielzeugmacher und Drechsler, Elektroinstallateure).

– In Ergänzung zur Handwerksstichprobe des Handwerks wurde eine Stichprobe nichthandwerklicher Unternehmen in die Untersuchung einbezogen, welche die Funktion einer Vergleichsgruppe übernahm. Hier wurden Unternehmen befragt, die zwar auf handwerksdominierten Märkten tätig sind, die jedoch als Industrie-, Einzelhandels- oder Dienstleistungsunternehmen nicht in die Handwerksrolle eingetragen sind. Handwerksorientierte Innovationsforschungsarbeiten verzichteten unseres Wissens bislang auf eine solche Vergleichskomponente (hierzu z.B. itb 1999, Handwerkskammer Düsseldorf 1999, ZDH 2000b, 2002).

Die vorbereitenden Arbeiten zur Befragung (Erarbeitung der Fragebögenentwürfe, Pretest, Korrektur der Entwürfe) begannen im November 2002. Versand und Rücklauf der Erhebungsbögen erfolgten im Februar und März 2003. Daran schlossen sich die elektronische Datenaufnahme und die Analyse der Daten an.

Die in der Unternehmensbefragung gewonnenen Daten wurden mit Verfahren der deskriptiven bivariaten und der multivariaten Statistik ausgewertet. Bei der Analyse des

Innovationsverhaltens wurde ein Probit-Verfahren eingesetzt, mit dessen Hilfe diejenigen Faktoren, welche für die Produkt- und Prozessinnovationen der Unternehmen bestimmend sind, identifiziert und auf ihre Bedeutung für die Innovationen hin untersucht werden konnten. Die Ergebnisse dieser Berechnungen sowie die zentralen Befunde der Innovationsbefragung werden im fünften Kapitel behandelt. Eine detaillierte Beschreibung des Untersuchungsdesigns, der Darstellung der Struktur und Repräsentativität der Stichprobe sowie der Ergebnisse der Unternehmensbefragung findet sich im ersten Beitrag des Materialbandes.

3. Aufbau der Untersuchung

Sektoral orientierte Studien gehen in der Regel von klaren, durch die jeweils gültige Wirtschaftszweigsystematik vorgegebenen Abgrenzungen ihres Forschungsgegenstandes aus. Das Handwerk stellt sich dagegen im Unterschied zu den in der Wirtschaftsstatistik definierten Sektoren primär als institutionelles Konstrukt dar, welches auf einer juristischen Abgrenzung basiert. Die hieraus für die wirtschaftliche Analyse des Handwerks erwachsenden Probleme bilden einen geeigneten inhaltlichen Einstieg in unser Thema und werden im folgenden ***zweiten Kapitel*** abgehandelt. Das ***dritte Kapitel*** enthält die Ex-post-Analyse der Determinanten des Strukturwandels im Handwerk und fragt hierbei insbesondere nach den Ursachen des Schrumpfungsprozesses in den zurückliegenden Jahren. Im ***vierten Kapitel*** werden die Bestimmungsfaktoren diskutiert, welche die Entwicklung des Handwerks in der Gegenwart und der absehbaren Zukunft beeinflussen. Hierbei werden auch die zentralen Trends, denen die Handwerkswirtschaft unterworfen ist, analysiert. Das ***fünfte Kapitel*** diskutiert die Auswirkungen der vorgestellten Determinanten auf das Handwerk aus einer vornehmlich auf die gesamte Handwerkswirtschaft bezogenen Perspektive, wobei unter anderem das Gründungsgeschehen, die Berufsbildung im Handwerk und die Rolle des Handwerks im volkswirtschaftlichen Innovationsprozess behandelt werden.

Im ***sechsten Kapitel*** wird dargestellt, wie sich die bestimmenden Trends auf der Ebene der Gewerke und Märkte auswirken. Hier wird deutlich, in welch großer Vielfalt sich die Entwicklungen der Handwerkswirtschaft präsentieren. Das ***siebte Kapitel*** befasst sich mit Anpassungsprozessen und Strategien auf betrieblicher Ebene. Gegenstand des ***achten Kapitels*** ist die Darstellung der wirtschaftsräumlichen Entwicklung im Handwerk. Das ***neunte Kapitel*** ist einem Vergleich zwischen deutschem Handwerk und dem Handwerk anderer EU-Länder gewidmet. Das ***zehnte Kapitel*** befasst sich mit der Modernisierung des Handwerksrechts. Das abschließende ***elfte Kapitel*** enthält ein Fazit der Untersuchung und die wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen.

Die zentralen Befunde der Analyse sind in der ***Kurzfassung (gelbe Seiten)*** enthalten, die der vorliegenden ***Studie*** vorangestellt und zugleich separat verfügbar ist. Der ***Materialband*** enthält vertiefende Darstellungen zu ausgewählten Themen, der ***Tabellenband*** enthält Statistiken zum Handwerk sowie zu der im Rahmen der Untersuchung durchgeführten Unternehmensbefragung.

KAPITEL II
DIE IDENTITÄT DES HANDWERKS

1. Definition und inhaltliche Bestimmung

1.1. Legaldefinition des Handwerks und umgangssprachliches Handwerksverständnis

Wenn im öffentlichen Diskurs das „Handwerk“ zur Debatte steht, ist (fast) immer jener große beschäftigungs- und umsatzstarke Wirtschaftsbereich gemeint, den die Handwerkskammern gemäß dem ihnen per Handwerksordnung zugewiesenen öffentlich-rechtlichen Auftrag vertreten. Eine ***Branche im Sinne der Wirtschaftszweigsystematik ist das deutsche Handwerk*** hingegen ***nie gewesen***. Eine juristische Definition ist es also letztlich, welche in Deutschland über die organisatorische Zugehörigkeit eines Unternehmens zum Handwerk entscheidet. Der per Handwerksrecht definierte „Vorbehaltsbereich“ der Handwerksordnung – die Summe der für die Ausübung der 94 Handwerksberufe der Anlage A der Handwerksordnung (1998) wesentlichen Tätigkeiten – bildet das konstitutive Prinzip der Handwerkswirtschaft. An dieser ***Legaldefinition*** des Handwerks orientiert sich auch die vorliegende Untersuchung.

Das ***umgangssprachliche Handwerksverständnis*** hat sich niemals um die Feinheiten der juristischen Abgrenzung gekümmert und führt – wie der gleiche Gebrauch des umgangssprachlichen Handwerksbegriffs in den deutschsprachigen Ländern trotz unterschiedlicher Rechtsentwicklung zeigt – ein vom Gewerberecht weitgehend unabhängiges Eigenleben. Es orientiert sich an Alltagserfahrungen, die der Einzelne in seiner Eigenschaft als Nachfrager handwerklicher Leistungen sammelt, als Besitzer eines Autos, als Kunde eines Friseurstudios, als Wohnungsmieter, privater Bauherr oder als Unternehmer, der Dienste und Zulieferungen des Handwerks für die Erstellung seiner Produkte benötigt.

Die aus der Entwicklung des Handwerksrechts resultierenden Abgrenzungen des Handwerks nach innen (Gewerk zu Gewerk, Betriebe[1] zu Nebenbetrieben) und nach außen (Handwerk zu Nichthandwerk) sind dem Durchschnittsbürger dagegen weitgehend unbekannt. Die Feinheiten des Unterschiedes von einfachen, im juristischen Sinne nicht dem Vorbehaltsbereich der Handwerksordnung unterliegenden und daher auch für nichthandwerkliche Anbieter offenen handwerklichen Tätigkeiten und den Aktivitäten des dem Geltungsbereich des Handwerksrechts unterliegenden „Vollhandwerks“[2] sind ihm ebenso fremd wie die Unterschiede zwischen handwerklichen Tätigkeiten gemäß

---

1 Im Sprachgebrauch des Handwerks wird in der Regel von „Betrieben“ und nicht von „Unternehmen“ gesprochen. Gemeint sind hierbei aber stets „Unternehmen“ im Sinne der amtlichen Statistik. Die Verfasser verwenden in der vorliegenden Arbeit beide Ausdrücke. Von „Betrieben“ wird allerdings nur dann gesprochen, wenn keine Verwechslung mit den Betrieben der mehrbetrieblichen Unternehmen, die sich in Teilen des Handwerks immer stärker verbreiten, auftreten können.

2 Unter dem „Vollhandwerk“ sind die in der Anlage A HwO aufgelisteten Gewerke der Anlage A in Abgrenzung zu den handwerksähnlichen Gewerben der derzeitigen Anlage B zu verstehen.

Anlage A der Handwerksordnung und Aktivitäten der handwerksähnlichen Gewerbe gemäß Anlage B. Für das Verständnis der Handwerksentwicklung ist wichtig, dass die ***Kluft*** zwischen dem, was man in der ***Umgangssprache unter „Handwerk"*** versteht und dem, was im ***Sinne des Gesetzgebers „Handwerk"*** ist, sich im Zuge des wirtschaftlichen Strukturwandels zwangsläufig verbreitern muss. Diesen Sachverhalt und die sich aus ihm ergebenden Konsequenzen für die Analyse des Handwerks darzustellen, ist Aufgabe des vorliegenden Kapitels.

1.2. Inhaltliche Definitionsversuche

Jeder Definitionsversuch des Handwerks hat zunächst die ***Mehrdeutigkeit des Handwerksbegriffs*** in Rechnung zu stellen. Unter „Handwerk" können nämlich unterschiedliche Sachverhalte verstanden werden wie eine bestimmte Form der beruflichen Tätigkeit (Wernet 1959: 56-60; Hamer 1979: 11), eine Produktionstechnik, die soziale Schicht der Handwerker (Bücher 1898a, 1898b: 1042ff.; Ebert 1980: 511; Hamer 1979: 12), eine rechtlich bestimmte Form des selbständigen Gewerbebetriebs (Tuchtfeldt 1995:1202), ein großer, alle Handwerksunternehmen im rechtlichen Sinn umfassender branchenübergreifender Wirtschaftsbereich sowie die Handwerksorganisationen wie Innungen, Kammern und Verbände.

Bemühungen um eine wissenschaftliche Begriffsbestimmung des Handwerks haben die Handwerksforschung seit dem 19. Jahrhundert beschäftigt. Essentialistische Definitionen haben versucht, das „Wesen" des Phänomens „Handwerk" zu ergründen und von hier aus einen differenzierten Handwerksbegriff zu entwickeln, so Wernet (1959: 56-60), ein profunder Kenner der Handwerkswirtschaft und Verfasser zahlreicher auch heute mit Gewinn zu lesender handwerksökonomischer Arbeiten. Solche auf die Erfassung des „Wesens" des Handwerks abzielenden Definitionsversuche haben zu keinen überzeugenden Resultaten geführt.

Pragmatische Definitionen bestimmen den Handwerksbegriff zumeist über die Aufzählung von für das Handwerk als relevant erachteten Attributen. Die am meisten verbreitete Begriffsbestimmung des Handwerks geht auf das ***Rencontre de St. Gall*** von 1949 zurück und steht in der Tradition pragmatischen Definierens: „Handwerk ist selbständige Erwerbstätigkeit, gerichtet auf Befriedigung individualisierter Bedürfnisse durch Leistungen, die ein Ergebnis der Persönlichkeit des gewerblichen Unternehmers, seiner umfassenden beruflichen Ausbildung und des üblichen Einsatzes seiner persönlichen Mittel und Kräfte sind." (zitiert nach Tuchtfeldt 1995: 1202)

Diese Begriffsbestimmung stellt solche „konstitutiven" Merkmale des Handwerks in den Mittelpunkt, die auch sonst in der einschlägigen Literatur immer wieder betont werden (hierzu z.B. Bücher 1909; 862; Beckermann 1965: 8; Beckermann 1974: 11-15; Gutersohn 1977: 157-160; Schlaghecken 1969: 12):

- ***Personalität des Wirtschaftens***: Die betriebliche Organisation ist ganz auf die Persönlichkeit des selbständigen Handwerksmeisters zugeschnitten. Dieser ist auch persönlich im handwerklichen Schaffensprozess engagiert.

- ***Individualität***: Die erstellten Produkte und Leistungen tragen im Unterschied zur industriellen Serienfertigung und Massenproduktion in hohem Maße individuelle Züge. Sie sind insofern Ausdruck der Persönlichkeit ihres Schöpfers.

- ***Lokalität***: Der Absatzkreis des Handwerksbetriebes ist auf sein näheres, lokales Umfeld begrenzt. Der Betrieb produziert vornehmlich für den lokalen Markt.

- ***Berufsbildung***: Die Ausübung der Handwerksberufe setzt ein beträchtliches berufliches Können voraus, welches nur in einem längeren Lernprozess zu erwerben ist. Einer gründlichen beruflichen Ausbildung kommt für den Fortbestand des Handwerks und die Rekrutierung seines Nachwuchses entscheidende Bedeutung zu.

- ***Selbständigkeit***: Die bestimmende berufliche Existenzform des Handwerks ist die wirtschaftliche Selbständigkeit. Nur im eigenen selbständigen Betrieb kommen die vorstehend genannten Züge voll zur Geltung.

- ***Flexibilität***: Die handwerkliche Wirtschaftsweise zeichnet sich durch ein hohes Maß an Flexibilität und Elastizität gegenüber neuen, unerwarteten Herausforderungen aus.

Es besteht kein Zweifel daran, dass manche bzw. sogar alle diese Merkmale tatsächlich auf viele Handwerksbetriebe zutreffen. Eine Definition des Handwerks, die an ihnen ansetzt, weist allerdings zwei entscheidende Defizite auf: Erstens handelt es sich durchweg nicht um Merkmale, die nur auf das Handwerk zutreffen. Zweitens sind sie stark an einem Bild der Handwerkswirtschaft orientiert, welches den Verhältnissen im ausgehenden 19. und frühen 20. Jahrhundert entsprach, nicht aber den heutigen, im Ergebnis eines hundertjährigen Entwicklungsprozesses des Handwerks anzutreffenden Gegebenheiten.

Die meisten der genannten ***Merkmale*** trafen schon vor 100 Jahren auf ***andere Unternehmen des Kleingewerbes*** ebenso zu wie auf handwerkliche. Auch heute lassen sich unter den nichthandwerklichen KMU zahlreiche Unternehmen finden, die eines oder mehrere der angesprochenen Merkmale aufweisen. Die Personalität des Wirtschaftens ist z.B. ein Zug, der mehr oder weniger für alle Kleinunternehmen des produzierenden Gewerbes und der tertiären Bereiche typisch ist. Eine Ausnahme bilden hier allenfalls die sog. „Scheinselbständigen“, d.h. Personen, die sich im Grenzbereich von abhängiger Erwerbsarbeit und Selbständigkeit bewegen. Auch die Individualität der Gütererstellung ist keineswegs auf das Handwerk beschränkt, sondern ist anderen Bereichen des Kleingewerbes (z.B. einer Landschaftsgärtnerei) ebenso zuzusprechen. Gleiches trifft auf die vorherrschende Marktorientierung der Handwerksbetriebe zu: Nicht nur das Handwerk, sondern der überwiegende Teil aller KMU produziert für lokale Märkte und befriedigt hierbei vor allem Bedürfnisse der Endverbraucher.

Der ***ökonomische Differenzierungsprozess*** im Handwerk führte zudem dazu, dass Merkmale handwerklichen Wirtschaftens, die im 19. Jahrhundert noch durchaus für den größten Teil der Handwerksbetriebe – wie auch für nichthandwerkliche Bereiche des Kleingewerbes – typisch waren, zunehmend an Bedeutung verloren haben (Dürig 1998, 2002). Von einer dominierenden Personalität als Charakterzug der handwerklichen Produktion kann heute höchstens noch im idealtypischen Sinn – bezogen auf die große Zahl kleiner Handwerksunternehmen – gesprochen werden. Die Individualität handwerklichen Produzierens wird vielfach durch die Teilnahme an der industriellen Serienproduktion und Massenfertigung in Frage gestellt (vgl. Abschnitt 2.3.). Von einer Konzentration auf lokale Märkte kann heute nur noch bei einem Teil der Handwerksbetriebe gesprochen werden. Der Modernisierungsprozess des Handwerks führt dahin, dass sich immer größere Teile der Handwerkswirtschaft von einem historisch überkommenen Idealbild entfernen, welches sich im Wesentlichen an den Verhältnissen des ausgehenden 19. Jahrhunderts orientiert.

Der Versuch, den Begriff des „Handwerks“ exakt zu definieren, hat, so ist festzuhalten, zu keinen überzeugenden Ergebnissen geführt. Alle Definitionsversuche enthalten zweifellos Elemente, die zutreffend und mit der Handwerksentwicklung verbunden sind. Sie sind jedoch nicht in der Lage, der Heterogenität der Erscheinungsformen des Handwerks gerecht zu werden.

Selbst das ***Handwerksrecht***, das dem Handwerk durch den großen Befähigungsnachweis eine Sonderstellung verleiht, ***verzichtet auf eine nähere Bestimmung der Wesensmerkmale handwerklicher Betätigung***, sondern definiert pragmatisch: „Ein Gewerbebetrieb ist Handwerksbetrieb im Sinne dieses Gesetzes, wenn er handwerksmäßig betrieben wird und ein Gewerbe vollständig umfasst, das in der Anlage A aufgeführt ist, oder Tätigkeiten ausgeübt werden, die für dieses Gewerbe wesentlich sind (wesentliche Tätigkeiten) (§ 1 HwO, 1998). Die Feststellung der ***Handwerksmäßigkeit*** einer Tätigkeit – zumeist in Abgrenzung zur industriellen Produktion – erweist sich in der Praxis als sehr schwierig, wie im Weiteren zu zeigen sein wird.

Im schriftlichen Bericht des Bundestagsausschusses für Mittelstandsfragen von 1965, der sich mit der ersten Novellierung der Handwerksordnung von 1953 befasste, wurde festgestellt, dass es keine eindeutige Definition des Begriffs „Handwerk“ gebe, die für die Organisationen, die wirtschaftliche Selbstverwaltung des Handwerks, die aufsichtsführenden Behörden und die Gerichte praktikabel sei. Der Ausschuss habe sich deshalb – wie in der ersten Legislaturperiode – mit einer Umschreibung des Handwerksbegriffs im § 1 begnügt. Er habe somit bewusst darauf verzichtet, besondere Merkmale, beispielsweise die Zahl, Art oder Vorbildung der Beschäftigten, den Umsatz oder die Bilanzsumme, als charakteristisch für einen Handwerksbetrieb festzulegen. Und dann wörtlich: „Alle denkbaren Merkmale, die für die Handwerksbetriebe in Frage kommen könnten, gelten ebenso für kleine und mittlere Gewerbe- oder Industriebetriebe.“ (Deutscher Bundestag 1965: 5). Diese Feststellung trifft auch heute noch uneingeschränkt zu.

2. Was ist „Handwerk“? Strukturanalytische Annäherung

2.1. „Vollhandwerk“ und handwerksähnliche Gewerbe aus der Perspektive der Gewerbezweigsystematik

Die Handwerksordnung definiert in ihrer Positivliste (Anlage A) das Handwerk über die Aufzählung aller dem Handwerk – in der derzeit gültigen Gesetzesversion (Novelle von 1998) 94, zuvor 127 – zuzurechnenden Berufe. Aus wirtschaftsanalytischer Sicht sind dem Handwerk zunächst die ***selbständigen Handwerksunternehmen*** bzw. die in diesen beschäftigten Erwerbstätigen zuzurechnen. Unternehmen, Beschäftigte und Umsätze sind höchst ungleich auf die 94 (vor 1998: 127) Gewerke verteilt. Wie ***Tabelle II-1*** zeigt, entfielen im Zählungsjahr 1994 78 % des Umsatzes und 81 % der Beschäftigten auf 19 Gewerke und der Rest auf die verbleibenden 108 Gewerke. Die meisten Gewerke sind demnach aus gesamtwirtschaftlicher Sicht (fast) bedeutungslos.

Tabelle II-1

Die beschäftigungsstärksten Gewerke des deutschen Handwerks

Gewerke mit 50.000 und mehr Beschäftigten, selbständige Handwerksunternehmen, HZ 1995

Gewerk	Selbständige Unternehmen[1] am 31.3.1995	Beschäftigte[2] am 30.9.1994	Umsatz[3] 1994	Selbständige Unternehmen[1]	Beschäftigte[2]	Umsatz[3]
	Anzahl	Anzahl	1.000 €	%	%	%
Gebäudereiniger	4.388	704.589	6.678.508	0,8	11,6	1,6
Maurer	32.313	637.322	48.306.096	5,7	10,5	11,8
Kraftfahrzeugmechaniker	40.176	426.407	73.043.292	7,1	7,0	17,8
Elektroinstallateure	42.326	391.298	23.418.626	7,5	6,4	5,7
Bäcker	22.757	310.470	12.815.371	4,0	5,1	3,1
Tischler	39.071	307.956	21.547.320	6,9	5,1	5,3
Maler und Lackierer	36.108	276.241	12.234.035	6,4	4,5	3,0
Metallbauer	26.625	272.790	19.944.697	4,7	4,5	4,9
Friseure	54.085	256.524	4.784.993	9,6	4,2	1,2
Fleischer	22.117	232.049	19.026.254	3,9	3,8	4,6
Zentralheizungs- und Lüftungsbauer	17.560	221.576	17.229.698	3,1	3,6	4,2
Gas- u. Wasserinstallateure	22.761	220.151	14.858.772	4,0	3,6	3,6
Dachdecker	10.983	136.381	9.178.799	2,0	2,2	2,2
Maschinenbaumechaniker	8.171	119.193	9.892.328	1,5	2,0	2,4
Zimmerer	10.846	103.242	7.349.375	1,9	1,7	1,8
Beton- und Stahlbetonbauer	2.094	83.653	8.664.728	0,4	1,4	2,1
Zahntechniker	7.017	81.652	3.510.102	1,2	1,3	0,9
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	9.350	70.430	4.931.413	1,7	1,2	1,2
Stuckateure	5.346	55.451	3.562.925	0,9	0,9	0,9
19 beschäftigungsstarke Gewerke	414.094	4.907.375	320.977.331	73,5	80,6	78,4
Übrige 108 Gewerke	149.110	1.177.598	88.366.261	26,5	19,4	21,6
Gesamtes Handwerk	563.204	6.084.973	409.343.592	100,0	100,0	100,0

Statistisches Bundesamt, Handwerkszählung 1995. – [1]Anzahl der selbständigen Unternehmen im Handwerk am 31.3.1995 mit Beschäftigten am 30.9.1994. – [2]Beschäftigte am 30.9.1994 in Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden. – [3]Umsatz ohne Umsatzsteuer im Jahre 1994 der Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden und am 30.9.1994 Beschäftigte hatten.

Im Weiteren sind dem Handwerk auch die ebenfalls meisterpflichtigen ***handwerklichen Nebenbetriebe*** nichthandwerklicher Unternehmen[3] zuzurechnen. Diese sog. „Regiebetriebe" von industriellen Großunternehmen und Einzelhandelsunternehmen führen handwerkliche Leistungen entweder im Produktionsverbund ihres Unternehmens (z.B. Reparaturen, Wartungsarbeiten) aus oder werden im Auftrag ihres Unternehmens als Anbieter handwerklicher Güter und Leistungen tätig (z.B. Reparaturwerkstätte eines Autohändlers, Fleischwarenabteilung eines Supermarktes). Die große Zeit der Regiebetriebe industrieller Unternehmen hat wohl inzwischen im Zuge der Auslagerung peripherer Glieder der Wertschöpfungskette in der Industrie ein Ende gefunden. Im Einzelhandel spielen sie jedoch nach wie vor eine sehr wichtige, zum Teil sogar weiterhin zunehmende Rolle. Für die Handwerkswirtschaft insgesamt sind die Nebenbetriebe dagegen eher von untergeordneter Bedeutung, wie ***Tabelle II-2*** erkennen lässt. Der Gesamtumsatz der Nebenbetriebe belief sich 1994 auf knapp 6 % des Umsatzes der selbständigen Unternehmen, die Beschäftigung auf 3,4 %.

Tabelle II-2
Nebenbetriebe nichthandwerklicher Unternehmen - die beschäftigungsstärksten Gewerbe

Deutschland, Gewerke mit 5.000 und mehr Beschäftigten, Nebenbetriebe, HZ 1995

Gewerk	Nebenbetriebe[1] am 31.3.1995	Beschäftigte[2] am 30.9.1994	Umsatz[3] 1994	Nebenbetriebe[1]	Beschäftigte[2]	Umsatz[3]
	Anzahl	Anzahl	1.000 €	%	%	%
Kraftfahrzeugmechaniker	8.076	98.723	8.447.758	26,4	34,3	35,2
Fleischer	5.479	41.471	5.361.909	17,9	14,4	22,4
Elektroinstallateure	1.308	16.105	1.114.882	4,3	5,6	4,7
Tischler	1.074	9.528	602.810	3,5	3,3	2,5
Landmaschinenmechaniker	972	8.595	605.350	3,2	3,0	2,5
Radio- und Fernsehtechniker	1.757	8.212	370.701	5,8	2,9	1,5
Metallbauer	591	7.720	671.323	1,9	2,7	2,8
Zentralheizungs- und Lüftungsbauer	345	6.176	600.207	1,1	2,1	2,5
Maurer	296	5.748	539.397	1,0	2,0	2,3
Straßenbauer	309	5.466	414.058	1,0	1,9	1,7
10 beschäftigungsstarke Gewerbe	20.207	207.744	18.728.395	66,2	72,3	78,1
Restliche 117 Gewerbe	10.328	79.697	5.241.108	33,8	27,7	21,9
Gesamtes Handwerk	30.535	287.441	23.969.503	100,0	100,0	100,0

Statistisches Bundesamt, Handwerkszählung 1995. – [1]Anzahl der Nebenbetriebe im Handwerk am 31.3.1995 mit Beschäftigten am 30.9.1994. – [2]Beschäftigte am 30.9.1994 in Nebenbetrieben, die am 31.3.1995 bestanden. – [3]Umsatz ohne Umsatzsteuer im Jahre 1994 der Nebenbetriebe, die am 31.3.1995 bestanden und am 30.9.1994 Beschäftigte hatten.

Schließlich könnte man – aus wirtschaftlicher, nicht jedoch aus juristischer Sicht – dem Handwerk die Unternehmen der handwerksähnlichen Gewerbe (Anlage B) zurechnen, die ebenfalls verpflichtet sind, sich in der Handwerksrolle registrieren zu lassen, aber

3 Selbstverständlich unterhalten gelegentlich auch Handwerksunternehmen handwerkliche Nebenbetriebe, die ebenfalls in der Handwerksrolle verzeichnet sind (z.B. der Elektroinstallationsnebenbetrieb eines Metallbauers). Die Nebenbetriebe von Handwerksunternehmen werden jedoch in der amtlichen Statistik (HZ 1995) nicht gesondert erfasst, sondern ihre Beschäftigten und Umsätze gehen in die aggregierten Werte des Unternehmens ein.

nicht dem Meisterzwang unterliegen. Es handelte sich gemäß der Zählung der handwerksähnlichen Gewerbe von 1996 um rd. 115.000 Unternehmen, die 1995 insgesamt knapp 300.000 Personen beschäftigten und einen Umsatz von rd. 12 Mrd. € erzielten (vgl. ***Tabelle II-3***). Gemessen an den Beschäftigten und am Umsatz der selbständigen Handwerksunternehmen stellen die handwerksähnlichen Gewerbe eine eher marginale Größe dar (5 % der Beschäftigten, 3 % des Umsatzes). In einzelnen Wirtschaftsbereichen allerdings – vor allem im Baugewerbe – ist das Gewicht der handwerksähnlichen Gewerbe, bedeutend größer zu veranschlagen.

Tabelle II-3
Die beschäftigungsstärksten handwerksähnlichen Gewerbe
Deutschland, Gewerbe mit 10.000 und mehr Beschäftigten, Selbständige Unternehmen, HÄZ 1996

Gewerk	Selbständige Unternehmen[1] am 31.3.1996	Beschäftigte[2] am 30.9.1995	Umsatz[3] 1995	Selbständige Unternehmen[1]	Beschäftigte[2]	Umsatz[3]
	Anzahl	Anzahl	1.000 €	%	%	%
Holz- und Bautenschutzgewerbe	17.230	39.642	1.671.169	14,9	13,3	13,8
Einbau von genormten Baufertigteilen	14.838	35.361	1.665.560	12,9	11,9	13,7
Schönheitspfleger	19.592	27.968	573.027	17	9,4	4,7
Bodenleger	10.325	26.985	1.643.554	9	9,1	13,6
Gerüstbauer	4.241	24.563	1.607.614	3,7	8,2	13,3
Schnellreiniger	3.437	20.655	483.285	3	6,9	4
Flickschneider	13.717	18.433	210.080	11,9	6,2	1,7
Bestattungsgewerbe	3.798	18.303	855.841	3,3	6,1	7,1
Fuger	7.991	15.352	590.725	6,9	5,2	4,9
Teppichreiniger	2.155	11.697	161.489	1,9	3,9	1,3
Speiseeishersteller	2.652	11.392	450.411	2,3	3,8	3,7
12 beschäftigungsstarke Gewerbe	99.976	250.351	9.912.755	86,7	84,0	81,8
Restliche 40 Gewerbe	15.366	47.570	2.208.733	13,3	16,0	18,2
Handwerksähnliche Gewerbe insg.	115.342	297.921	12.121.488	100	100	100

Statistisches Bundesamt, Handwerkszählung 1995. – [1]Anzahl der selbständigen Unternehmen in den handwerksähnlichen Gewerben am 31.3.1996 mit Beschäftigten am 30.9.1995. – [2]Beschäftigte am 30.9.1995 in Unternehmen, die am 31.3.1996 bestanden. – [3]Umsatz ohne Umsatzsteuer im Jahre 1995 der Unternehmen, die am 31.3.1996 bestanden und am 30.9.1995 Beschäftigte hatten.

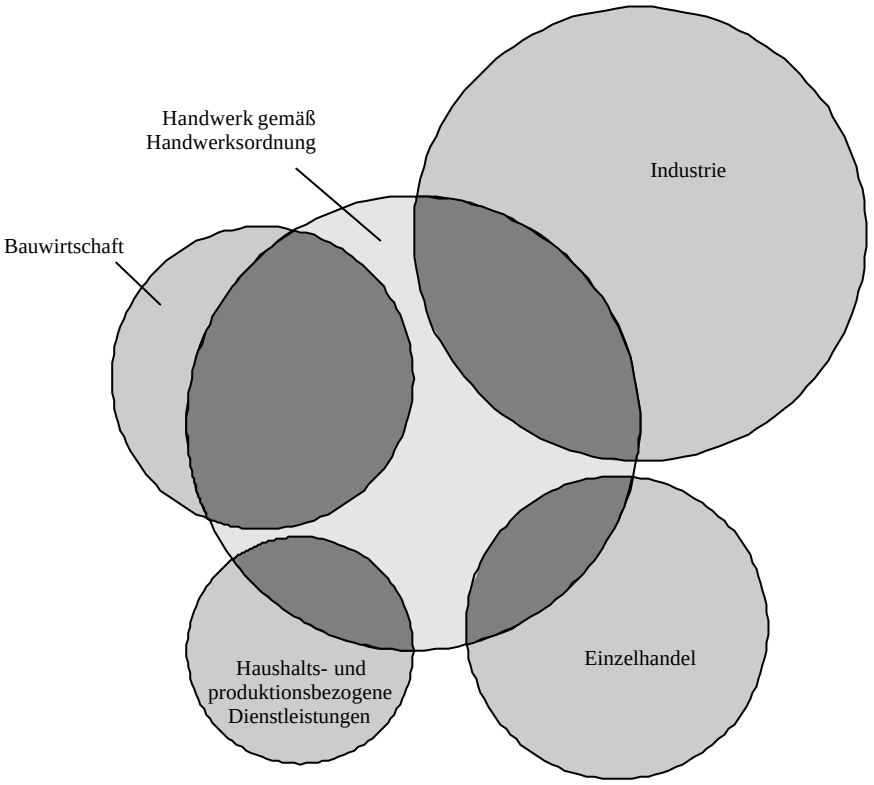
2.2. Wirtschaftszweigsystematik: Ein anderer Blick auf das Handwerk

Die Zuordnung von Unternehmen, Beschäftigten und Umsatz zu den ***Gewerken*** folgt einem berufsständischen Leitprinzip und ist ***für wirtschaftsanalytische Zwecke nur begrenzt tauglich***. Zwar erscheint die Zuordnung der meisten Handwerksberufe zu bestimmten Wirtschaftszweigen zunächst als trivial, in vielen Fällen stellt sie sich indessen als komplizierter heraus, als auf den ersten Blick zu vermuten ist. Ein Elektroinstallateur, Uhrmacher oder Bierbrauer z.B. kann in seinem per Rolleneintragung festgelegten Berufsfeld arbeiten, er muss dies aber nicht. Die Handwerksordnung verbietet ihm (oder ihr) in keiner Weise, auf beliebigen anderen beruflichen Feldern einer selbständigen wirtschaftlichen Betätigung nachzugehen – natürlich nur, solange es sich nicht um ein anderes (nicht verwandtes) Handwerk handelt. Die Verlagerung des Tätigkeitsschwerpunkts in einen Wirtschaftsbereich, der mit dem Handwerksberuf nichts gemein hat, auf dessen Basis die Rolleneintragung erfolgt ist, führt also faktisch nicht zum Ver-

lust der Handwerkseigenschaft des betreffenden Unternehmens. Die Folge ist, dass sich viele Handwerksunternehmen schwerpunktmäßig auch in solchen Wirtschaftssektoren betätigen, in denen sie Beobachter der Handwerksszene eigentlich nicht vermuten würden.

Schaubild II-1

Was ist Handwerk?
– Schnittmengen handwerklicher und nichthandwerklicher Wirtschaftsbereiche –



Da das Handwerk keine „Branche" im Sinne der Wirtschaftszweigssystematik darstellt, sondern ein rechtlich definierter großer sektorübergreifender Wirtschaftsbereich ist, weist es größere oder kleinere Schnittmengen mit fast allen Bereichen der Wirtschaftszweigsystematik auf (vgl. die vereinfachende Darstellung in ***Schaubild II-1***). Die Summe dieser Schnittmengen ist identisch mit der Handwerkswirtschaft. Ein erheblicher Teil (1994: 27,5 %) der Unternehmen des Handwerks ist dem Verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen bzw. in umgekehrter Sichtweise waren rd. 155.000 Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes zum Zeitpunkt der Handwerkszählung 1995 in der Handwerksrolle registriert. Besonders groß ist die Schnittmenge von Handwerk und Nichthandwerk in der Bauwirtschaft. Hier ist die Mehrheit der Unternehmen und der Beschäftigten dem Handwerk zuzurechnen, ein erheblicher Teil aber auch der Bauindustrie. Den Rest teilen sich die – im juristischen Sinn – nichthandwerklichen Kleingewerbe und die handwerksähnlichen Gewerbe (Anlage B). Größere Schnittmengen gibt es auch zwischen Einzelhandel und Handwerk, zwischen haushaltsorientierten Dienst-

leistungen und Handwerkswirtschaft sowie zwischen (einfacheren) produktionsorientierten Dienstleistungen und Handwerk.

Seinen Ursprüngen nach ist das Handwerk überwiegend im Bereich der Güterproduktion zu verorten, der Baubereich spielt dabei von jeher eine zentrale Rolle. Im Jahre 1994 waren rd. 27 % der im Handwerk Beschäftigten und rd. 26 % des Umsatzes dem Verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen (vgl. ***Tabelle II-4***). Weitaus größer war der Anteil des Baugewerbes mit jeweils rd. 43 % der Beschäftigten und des Umsatzes. Auf die tertiären Sektoren entfielen jeweils rd. 31 %.

Tabelle II-4

Unternehmen, Beschäftigte und Umsatz im Handwerk nach Wirtschaftszweigen

Deutschland, selbständige Handwerksunternehmen, Handwerkszählung 1995

WZ 93	Wirtschaftszweig	Selbständige Unternehmen[1]	Beschäftigte[2]	Umsatz[3]	Selbständige Unternehmen[1]	Beschäftigte[2]	Umsatz[3]
		Anzahl		1.000 €	%		
D	**Verarbeitendes Gewerbe**	**154 765**	**1 617.920**	**107.078.952**	**27,5**	**26,6**	**26,2**
DA	Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	45 755	552 405	30.615.817	8,1	9,1	7,5
DB	Textil- u. Bekleidungsgewerbe	6 236	20 872	752.573	1,1	0,3	0,2
DC	Ledergewerbe	656			0,1	0,0	0,0
DD	Holzgewerbe (oh. H.v. Möbeln)	13 619	113 735	8.358.779	2,4	1,9	2,0
DE	Papier-, Verlags- u. Druckgewerbe	4 612	36 971	2.203.440	0,8	0,6	0,5
DH	H.v. Gummi- u. Kunststoffwaren	1 615	29 974	3.088.598	0,3	0,5	0,8
DI	Glasgewerbe, Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden	7 499	51 490	3.632.960	1,3	0,8	0,9
DJ	Metallerzg. u. -bearb., H.v. Metallerzeugnissen	30 264	292 841	19.955.220	5,4	4,8	4,9
DK	Maschinenbau	13 823	183 814	15.082.174	2,5	3,0	3,7
DL	H.v. Büromasch., DV-Gerät. u. -Einr.; Elektrotech.usw	16 488	197 497	12.705.966	2,9	3,2	3,1
DM	Fahrzeugbau	1 993	40 447	3.948.130	0,4	0,7	1,0
DN	H.v. Möbeln, Schmuck, Musikinstr. usw, Recycling	12 197	94 597	6.570.430	2,2	1,6	1,6
F	**Baugewerbe**	**232 664**	**2 594 860**	**174.763.241**	**41,3**	**42,6**	**42,7**
G	Handel; Instandh. u. Rep. v. Kfz u. Gebrauchsgütern	100 318	795 979	109.031.604	17,8	13,1	26,6
H	Gastgewerbe	639	8 148	300.758	0,1	0,1	0,1
K	Grundst.-, Wohnungswesen, Verm. bewegl. Sachen usw.	18 487	771 285	11.526.063	3,3	12,7	2,8
O	Erbringung sonst. öff. u. persönl. Dienstleistungen	56 029	288 530	5.717.600	9,9	4,7	1,4
	Nachrichtlich:						
D+F	**Produzierendes Gewerbe insgesamt**	**387.429**	**4.212.780**	**281.842.193**	**68,8**	**69,2**	**68,9**
G-0	**Dienstleisstungsbereiche insgesamt**	**175.775**	**1.872.193**	**127.501.399**	**31,2**	**30,8**	**31,1**
	Gesamtes Handwerk	563 204	6 084 973	409.343.592	100,0	100,0	100,0

Statistisches Bundesamt, Handwerkszählung 1995. – [1]Anzahl der selbständigen Unternehmen im Handwerk am 31.3.1995 mit Beschäftigten am 30.9.1994. – [2]Beschäftigte am 30.9.1994 in Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden. – [3]Umsatz im Jahre 1994 der Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden und am 30.9.1994 Beschäftigte hatten.

Der Einzelhandel ist seinem Ursprung nach an sich keine spezifische handwerkliche Tätigkeit. Faktisch stellte er bereits vor der industriellen Revolution eine wichtige Erwerbsquelle gerade für kleinere Handwerksbetriebe dar, deren Betreiber ihren Unterhalt nicht allein mit der handwerklichen Betätigung bestreiten konnten. Im modernen Handwerk spielt der Einzelhandel für viele Handwerkszweige eine außerordentlich große, in einigen Fällen sogar dominierende Rolle. Es überrascht indessen, dass Handwerksunternehmen im institutionellen Einzelhandel nicht nur in solchen Sparten tätig sind, in denen eine enge Affinität zum Handwerksberuf besteht (z.B. Kfz-Handel, Tank-

stellen), sondern auch in Handelsbereichen, in denen man dies zunächst überhaupt nicht vermutet (vgl. ***Tabelle II-5***). Beispielsweise hatten 1994 über 1.000 Handwerksunternehmen ihren fachlichen Schwerpunkt im Einzelhandel mit medizinischen Produkten (wahrscheinlich Zahntechniker und Augenoptiker). Rd. 3.000 Handwerksunternehmen waren überwiegend im Großhandel tätig, rd. 600 im Gastgewerbe (wahrscheinlich Konditoren und Brauer). Etwa 750 Betriebe waren schwerpunktmäßig den Architektur- und Ingenieurbüros zuzuordnen. Auf diese für das Handwerk eher atypischen Wirtschaftszweige entfielen immerhin 9 % der Beschäftigten und 21 % des Umsatzes des gesamten Handwerks. Die Diskrepanz zwischen den Beschäftigten- und Umsatzanteilen erklärt sich aus den hohen Pro-Kopf-Umsätzen im Handelsbereich.

Tabelle II-5

Handwerksunternehmen, -beschäftigte und -umsatz in für das Handwerk „atypischen" Wirtschaftszweigen

Deutschland, selbständige Handwerksunternehmen, Handwerkszählung 1995

WZ 93	Wirtschaftszweig	Selbständige Unternehmen[1]	Beschäftigte[2]	Beschäftigte je Unternehmen	Umsatz[3]	Umsatz je Beschäftigten
		Anzahl	Anzahl	Anzahl	1.000 €	€
50.1	Handel m.Kraftwagen	13.704	245.119	18	54.768.669	223.437
50.3	Handel m.Kraftwagenteilen u.Zubehör	824	9.743	12	1.516.159	155.615
50.5	Tankstellen	1.172	8.759	7	1.057.916	120.780
51.4	Gh.m.Gebrauchs-u.Verbrauchsgütern	500	9.351	19	1.801.761	192.681
51.5	Gh.m.Rohstf.,Halbwaren, Altmaterial u.Reststf.	505	10.233	20	2.131.359	208.283
51.6	Gh.m.Maschinen, Ausrüstungen u.Zubehör	2.099	33.402	16	6.191.204	185.354
52.1	Eh.m.Waren versch. Art (i.Verkaufsräumen)	895	9.564	11	754.042	78.842
52.2	Fach-Eh.m.Nahrungsm. usw (i.Verkaufsräumen)	2.577	24.887	10	1.869.657	75.126
52.3	Apotheken;Fach-Eh.m.med. Art. usw (i.Verkaufsr.)	1.023	11.662	11	895.202	76.762
52.42	Eh.m.Bekleidung	896	4.761	5	390.614	82.044
52.43	Eh.m.Schuhen u.Lederwaren	1.440	5.902	4	350.640	59.411
52.44	Eh.m.Möbeln,Einr.gegenständen u.Hausrat ang	1.587	11.770	7	1.146.104	97.375
52.45	Eh.m.elektr.Haush.-, Rundf.-,TV-Gerät.usw	6.600	38.657	6	3.815.543	98.702
52.46	Eh.m.Metallw.,Anstrichm.u. au-u.Heimwerkerbedarf	1.625	9.577	6	1.044.307	109.043
52.48	Facheinzelhandel ang (i.Verkaufsräumen)	15.087	88.370	6	7.011.225	79.339
H	Gastgewerbe	639	8.148	13	300.758	36.912
74.2	Archit.- u. Ingenieurbüros	748	3.849	5	769.792	199.998
	Summe der ausgewählten Wirtschaftszweige	51.921	533.754	10	85.814.952	160.776
	Nachrichtlich:					
	in % des gesamten Handwerks	9,2	8,8		21,0	
	Gesamtes Handwerk	563.204	6.084.973	11	409.343.592	67.271

Statistisches Bundesamt, Handwerkszählung 1995. – [1]Anzahl der selbständigen Unternehmen im Handwerk am 31.3.1995 mit Beschäftigten am 30.9.1994. – [2]Beschäftigte am 30.9.1994 in Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden. – [3]Umsatz im Jahre 1994 der Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden und am 30.9.1994 Beschäftigte hatten.

Die juristische Definition des Handwerks führt auf den ersten Blick zu klaren Abgrenzungen: Alle selbständigen Unternehmen und handwerklichen Nebenbetriebe, die in einer der 55 Handwerkskammern der Bundesrepublik in der Handwerksrolle registriert sind, sind dem Handwerk zuzurechnen. Die im Vorfeld der Handwerkszählungen erlassenen Gesetze haben vor diesem Hintergrund den zu erfassenden Zählungsbereich jeweils (scheinbar) klar definiert. Dass trotzdem erhebliche Zurechnungsprobleme auftreten, wird im Folgenden zu zeigen sein.

2.3. Handwerk und Industrie: Eine alte Abgrenzungsfrage – offener denn je zuvor

Das deutsche Handwerk ist, so zeigte der Blick auf die Verteilung der handwerklichen Produktionskapazitäten auf die Wirtschaftszweige, trotz des Tertiarisierungsprozesses sektoral auch heute noch in hohem Maße mit der Industrie verbunden. Fast 70 % der Beschäftigung und des Umsatzes des Handwerks entfielen 1994 – wie oben dargestellt – auf das Produzierende Gewerbe. Handwerk und Industrie betätigen sich mithin auf dem gleichen Terrain. Hier stellt sich die Frage nach der ***Grenzlinie zwischen Handwerk und Industrie***. Diese Frage hat eine erhebliche handwerksrechtliche Bedeutung. Industriebetriebe unterliegen im Gegensatz zu Handwerksbetrieben nicht der Meisterpflicht. Die Einordnung einer Aktivität in das Handwerk führt automatisch dazu, dass der Betriebsinhaber (Gründer) eine erfolgreich abgelegte Meisterprüfung nachweisen muss. Bestünde alternativ die Möglichkeit, einen neu zu gründenden Betrieb von vornherein bei der zuständigen IHK registrieren zu lassen, würde diese Zulassungsvoraussetzung entfallen. Zugleich ist die Frage nach der Grenzlinie zwischen Handwerk und Industrie natürlich auch von strukturanalytischem Interesse.

Die Abgrenzung zwischen Industrie und Handwerk[4] war schon im 19. Jahrhundert Gegenstand wissenschaftlicher und politischer Auseinandersetzungen, die bis in die heutige Zeit hinein andauern (vgl. beispielhaft Grothe 1884; Droste 1887; Wernet 1965, 1967; Deregulierungskommission 1991). Als Unterscheidungsmerkmale von Handwerk und Industrie wurden insbesondere folgende Charakteristika ins Feld geführt:

- Das Handwerk spezialisiere sich auf ***Individualfertigung*** und bei standardisierter Produktion bestenfalls auf die Erstellung von Kleinserien. Für die Industrie sei hingegen die Großserien- und Massenproduktion typisch.

- Handwerksproduktion sei wesentlich individuelle, ***auf Bestellung*** ausgeführte Produktion, für die Industrie sei hingegen die Produktion auf Vorrat typisch.

- Der ***Maschineneinsatz*** in Handwerksbetrieben diene dazu, die Handarbeit zu erleichtern; ihre Integration in maschinenbasierte Fertigungssysteme finde im Gegensatz zur Industrie nicht statt.

- Handwerksbetriebe bewegten sich überwiegend im Bereich ***kleiner Betriebsgrößen***, Industriebetriebe hingegen im Bereich höherer Betriebsgrößenklassen.

- Handwerksbetriebe seien durch eine starke ***Personalisierung der Arbeitsbeziehungen***, die auf die dominierende Figur des persönlich in der Erzeugung mitarbeitenden Meisters ausgerichtet sind, gekennzeichnet. Industriebetriebe seinen demgegenüber eher durch anonyme Arbeitsbeziehungen geprägt.

---

4 Zunächst war es die Gegenüberstellung „Handwerk – Fabrik“, die dann durch die Konfrontation „Handwerk-Industrie“ ersetzt wurde (vgl. Wernet 1995: 11).

In ***Tabelle II-6*** werden die häufig anzutreffenden idealtypischen Vorstellungen vom „authentischen Handwerksbetrieb“ mit empirischen Befunden zu strukturellen Merkmalen der Handwerksunternehmen des Verarbeitenden Gewerbes verglichen.

Tabelle II-6
Abgrenzung von Handwerk und Industrie in idealtypischer und empirischer Betrachtung

Merkmale	Idealtypische Betrachtung		Neuere empirische Befunde zur Abgrenzung
	Handwerk	Industrie	
Gesetzliche Grundlagen	Positivliste zur Handwerksordnung (Anlage A HwO)	Keine	Grenzen zwischen „Handwerk“ und „Nichthandwerk“ verschwimmen faktisch im Strukturwandel
Fertigung	Einzelfertigung, Kleinserien	Massenfertigung, Großserien	Kundenindividuelle Massenproduktion relativiert Unterscheidung Einzelfertigung – Massenproduktion
Auftrag	Individuell	Vorrat	Keineswegs alle Handwerksbetriebe sind auf die Erfüllung individueller Kundenaufträge spezialisiert; zum Teil erstellt auch die Industrie „maßgeschneiderte“ Auftragsprodukte im individuellen Kundenauftrag
Betriebsgröße	Kleinere, mittlere Unternehmen	Großunternehmen	KMU dominieren zwar im Handwerk, ein ansehnlicher Teil der Beschäftigten entfällt indessen auf Großunternehmen; ein bedeutender Teil der „handwerklich“ wirtschaftenden kleinen Unternehmen gehört nicht zum Handwerk
Maschineneinsatz	Individuell zur Zeit- und Kraftersparnis	Selbsttätige Maschinen (Voll-/ Halbautomaten)	Kein substanzieller Unterschied zwischen Handwerk und Industrie hinsichtlich des Maschineneinsatzes im Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe erkennbar - z.B. in den Investitionsgüterhandwerken
Persönlicher Einsatz des Unternehmers in der Produktion	Unerlässlich, er verfügt in der Regel über eine im Handwerk erworbene berufliche Qualifikation (Meistertitel)	Entbehrlich; in der Regel sind angestellte Fachleute tätig	Personalität des Wirtschaftens ist ein Spezifikum von KMU, nicht des Handwerks; große Affinität von Kleinindustrie und nichthandwerklichem Kleingewerbe zum Handwerk.
Einsatz von Fachkräften	Gesellenprüfung in der Regel erforderlich	Facharbeiter für qualifizierte Tätigkeiten; ansonsten genügt „learning by doing“	Angleichungstendenz der Qualifikationsstrukturen von Handwerk und Industrie
Arbeitsteilung	Einsatz von Fachkräften im gesamten Unternehmensbereich möglich	Starke Segmentierung der Aufgabenbereich, auch Facharbeiter verbleiben in einem engen Tätigkeitsfeld	Neue Muster der Arbeitsteilung in der Industrie (z.B. Teamproduktion) überwinden tayloristische Formen der Arbeitsteilung

Ursprünglich entlehnt aus Franke 1995: 52; substanziell modifiziert durch Einfügen der vierten Spalte.

Die vermeintlich selbstverständlichen Unterschiede zwischen Handwerk und Industrie verflüchtigen sich beim genaueren Hinsehen. Das Betriebsgrößenkriterium z.B. ist irrelevant, da es auch kleine Industriebetriebe gibt. Eine starke Personalisierung der Arbeitsbeziehungen ist für Unternehmen des Kleingewerbes schlechthin typisch, also auch für kleinere Industrieunternehmen. Ein erheblicher Teil der Unternehmen der Technischen Investitionsgüterhandwerke betreibt Serien- und Massenproduktion (z.B. die in die Handwerksrolle eingetragenen Automobilzulieferer), auch größere Industrieunter-

nehmen praktizieren hingegen oftmals maßgeschneiderte Individualproduktion (z.B. im Maschinen- und Anlagenbau). Eine Produktion auf Vorrat für einen anonymen Markt ist heute für viele Handwerksunternehmen selbstverständlich.

Juristische Abgrenzungsprobleme zwischen Handwerk und Industrie haben deutsche Gerichte wiederholt beschäftigt. Den spektakulärsten Streitfall aus der jüngsten Zeit bildet wohl die Auseinandersetzung um die (Nicht-) Zugehörigkeit des Trockenbaus zum Handwerk. Vor Gericht ausgetragene Konflikte können daraus erwachsen, dass neue, den herkömmlichen Tätigkeitsfeldern des Handwerks benachbarte Felder zwischen Handwerks- und nichthandwerklichen Unternehmen umstritten sind. Die ersteren versuchen dann bisweilen, qua Vorbehaltsbereich der HwO „Besitzansprüche“ auf die neuen Tätigkeitsfelder anzumelden. Eine zweite unerschöpfliche Quelle von Rechtsstreitigkeiten sind – wie bereits angesprochen – einfache und andere für die Ausübung eines Handwerksberufs nicht wesentliche Tätigkeiten.

Tabelle II-7
Handwerk oder Industrie?
Auszüge aus einer Orientierungshilfe des DIHK

Tätigkeit	Rechtliche Klassifizierung	Bemerkungen[1]
Backgewerbe		
Abbacken von Brötchenfertigteig	kein Handwerk	Zunehmende Verbreitung im Einzelhandel dank neuer Backtechnologie
Backen von Rohlingen und Crepes	kein Handwerk	
Backen von Fladenbrot	kein Handwerk	
Bäcker	Handwerk	Anlage A
Konditor	Handwerk	Anlage A
Druckgewerbe		
Buchdrucker	Handwerk	
Digitaldruck	kein Handwerk	Neue Technologien führen zu weiterreichenden Strukturveränderungen des Druckgewerbes.
Digitale Bildbe- und –verarbeitung	kein Handwerk	Neue Technologien führen zu weiterreichenden Strukturveränderungen des Druckgewerbes
Offsetdruck	kein Handwerk	
Baugewerbe		
Bagger- u. Erdbewegungsarbeiten	kein Handwerk	
Baufertigteile, genormte einbauen	handwerksähnlich	Unter best. Bedingungen auch ohne Rolleneintragung möglich
Beschichtung von Fassaden	handwerksähnlich, aber evtl auch wesentl. Teiltätigkeit des Malers und Lackierers	Gerichtsbeschlüsse OLG Schleswig-Holstein und OLG Stuttgart zur Abgrenzung
Beton- und Stahlbetonbauer	Handwerk	
Betonsanierung	handwerksähnlich, ggf. wesentl. Teiltätigkeit des Maurers und Betonbauers	
Betonstein- und Terrazzohersteller	Handwerk	
Fassadenbau	wesentliche Teiltätigkeit des Maurers und Betonbauers	Kein Handwerk bei vorgehängten hinterlüfteten Fassaden
Fassadenbau (Glasfassaden)	handwerksähnlich	Montage fertiger Glasfenster keine Tätigkeit des Glaserhandwerks (VG Stuttgart, 15.9. 1999)
Tiefbau	kein Handwerk	
Trockenbau	kein Handwerk	Zugehörigkeit zum Handwerk bis zu administrativen Entscheid stark umstritten

Quelle: DIHK 2002. – [1]Von den Verfassern ergänzt.

Für externe Beobachter fallen die sich in der Rechtspraxis herauskristallisierenden Abgrenzungen oftmals recht überraschend aus, wie ein Blick auf die ***Tabelle II-7*** mit Aus-

schnitten aus einer Orientierungshilfe des DIHK für Mitglieder und Gründer zeigt, die sich über die handwerksrechtlichen Implikationen angestrebter (oder ausgeübter) Tätigkeiten klar werden wollen.

2.4. „Mischbetriebe“: Ein expandierender Überschneidungsbereich von HWK- und IHK-Mitgliedschaften

Das Handwerk ist, wie in den folgenden Kapiteln III und V dargestellt, ganz überwiegend in solchen Wirtschaftsbereichen präsent, in denen Klein- und Mittelbetriebe vorherrschen. Erfahrungsgemäß streben die meisten Gründer in solchen Sektoren ein bescheidenes betriebliches Wachstum an, dessen „Richtgröße“ die mindestoptimale Betriebsgröße einbetrieblicher Unternehmen in der betreffenden Branche ist. Aus diesem Grund ist auch die ***normale Wachstumsperspektive*** der meisten (überlebenden) handwerklichen Gründungen begrenzt. Sie entspricht etwa der durchschnittlichen Betriebsgröße des betreffenden Zweiges.

Eine sehr kleine Zahl von besonders erfolgreichen Handwerksunternehmen wächst indessen erfahrungsgemäß weit über die branchenübliche Durchschnittsgröße hinaus und ein äußerst ***kleiner Kreis von Unternehmen erreicht*** über einen langen Zeitraum hinweg sogar eine ***großbetriebliche Dimension***. Soweit es sich dabei um Unternehmen des produzierenden Gewerbes handelt, spricht man dann im landläufigen Sinn von „Industrieunternehmen“. Ein erheblicher Teil der renommierten deutschen Industrieunternehmen kann auf diese Weise auf handwerkliche Ursprünge zurückblicken, die freilich in den meisten Fällen weit über 100 Jahre zurückliegen.

Dies ist unter betriebs- und volkswirtschaftlichen Aspekten zweifellos eine positive Entwicklung, die ein Indiz für die der Handwerkswirtschaft seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert innewohnende Dynamik ist. Sie wirft indessen aus handwerksrechtlicher und – was die Verfasser mehr interessiert – statistischer Sicht gewisse Fragen auf. Es gibt im deutschen Handwerksrecht ***keine Vorkehrung*** dafür, dass Unternehmen aus dem organisatorischen Verbund des Handwerks ausscheiden, wenn sie bestimmte Größenordnungen oder eine inhaltlich wie immer zu bestimmende ***Grenze zwischen Handwerk und Industrie überschritten*** haben. Natürlich können solche Unternehmen ihre Eintragung in die Handwerksrolle löschen lassen, da hierfür kein zwingender Grund mehr besteht.[5] Halten die mittleren und großen Unternehmen handwerklichen Ursprungs jedoch an der Rolleneintragung bei der zuständigen Handwerkskammer und damit der Handwerkseigenschaft fest, so entfällt zwangsläufig ein immer größerer Teil der Beschäftigten und Umsätze der Handwerkswirtschaft auf größere Unternehmen, die

---

5 Dieser institutionell begründete Substanzverlust des Handwerks spielte beim zum Teil fiktiven Beschäftigungs- und Umsatzrückgang im westdeutschen Handwerk zwischen 1994 (Handwerkszählung) und 1996 (vierteljährliche Stichprobenerhebung der amtlichen Handwerksberichterstattung auf Basis der Grundgesamtheit der HZ 1995) eine wesentliche Rolle (vgl. hierzu Kapitel III). Auf die Möglichkeit eines derartigen Substanzverlusts des Handwerks wies das Statistische Bundesamt bereits in den fünfziger Jahren hin (SBA 1957: 13).

nach landläufigem Verständnis nicht unbedingt Handwerksunternehmen sind, sondern Industrieunternehmen.

Über lange Zeiträume hinweg muss die Praxis des Festhaltens großer Unternehmen an ihrer in der Rolleneintragung zum Ausdruck kommenden Handwerkseigenschaft zu kuriosen Ergebnissen führen. Wäre z.B. der große Befähigungsnachweis bereits in der Ära Bismarck eingeführt worden und hätten die stark expandierenden Handwerksunternehmen an ihrer Rolleneintragung festgehalten, so wären heute in vielen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes Handwerk und Industrie fast identisch. Das sich hier stellende Problem wurde in der politischen Diskussion um die Handwerksordnung frühzeitig erkannt und auch offen diskutiert (vgl. hierzu ***Kasten II-1***). Praktische Schlussfolgerungen wurden indes aus dieser Diskussion nicht gezogen. Das deutsche Handwerksrecht kennt – wie festgestellt – nach wie vor für die stark expandierenden Handwerksunternehmen keinen gesetzlich geregelten „Austrittsmechanismus" aus dem Handwerk.

Kasten II-1

Zur Handwerkszugehörigkeit von Unternehmen, die sich über die Grenzen des handwerklichen Rahmens hinaus entwickelt haben

Auszug aus dem Bericht der Abgeordneten Schulhoff und Lange (1965)

„Im Zusammenhang mit der Erörterung des Handwerksbegriffes ist auch noch die Frage aufgenommen worden, inwieweit Handwerkszweige, die sich auf Grund der wirtschaftlichen Entwicklung weitgehend spezialisiert haben, den Charakter des Handwerksbetriebes beibehalten könnten oder inwieweit sie aus dem Handwerk entlassen werden müssten. Da – wie schon oben angeführt – im Grundsatz die Handwerkseigenschaft an den in die Handwerksrolle eingetragenen Handwerker gebunden ist, der Betrieb davon eigentlich nicht unmittelbar betroffen wird, ist im Ausschuss die Auffassung vertreten worden, dass solche Spezialisierungen von Handwerksbetrieben zu Lebzeiten des in die Handwerksrolle eingetragenen Handwerkers keinerlei Schlussfolgerungen notwendig machen. Die Frage stellt sich vielmehr, was mit einem solchen Betrieb nach dem Ableben des Inhabers geschähe, wenn nicht von vornherein ein die Voraussetzungen der Handwerksordnung erfüllender Nachfolger vorhanden sei. Der Ausschuss hat sich bemüht, diese Frage in dieser Novelle zuerst einmal über den Weg der verschiedenen Ausnahmemöglichkeiten zu beantworten. Er ist sich aber darüber klar, dass ***diese Frage im Laufe der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung***, besonders auch der Entwicklung des Gemeinsamen Marktes, ***zunehmend an Bedeutung gewinnen wird und einer entsprechenden gesetzlichen Regelung zugeführt werden muss*** (Hervorhebungen d. Verf.) Mit dieser Feststellung wird deutlich, dass der Ausschuss empfiehlt, insoweit zunächst die weitere Entwicklung abzuwarten, um zu gegebener Zeit gesetzgeberisch tätig werden zu können." (Deutscher Bundestag 1965: 5)

Anders geht z.B. das französische Gewerberecht mit diesem Problem um (vgl. Kapitel IX). Natürlich gibt es auch in Frankreich stark wachsende Unternehmen handwerklichen Ursprungs. Das Gesetz definiert für solche und andere Fälle eine – allerdings mittlerweile flexibilsierte – Obergrenze, jenseits derer Unternehmen normalerweise nicht mehr zum Handwerk gehören.

Expansionsprozesse von Handwerksunternehmen, die über im landläufigen Sinn handwerkliche Dimensionen hinaus führen, sind der wichtigste Grund für die ***zunehmende Verbreitung von sog. „Mischbetrieben"***. Bei einem erheblichen, über die zurückliegen-

den Jahrzehnte hinweg stark angewachsenen Teil (geschätzte 20 %[6]) der in der Handwerksrolle verzeichneten Unternehmen handelt es sich um „Mischbetriebe", nämlich Unternehmen, die zugleich in der Handwerksrolle und in den Mitgliedsverzeichnissen der Industrie- und Handelskammer registriert sind.[7] In beiden Kammern werden die üblichen Grundbeiträge entrichtet. Die darüber hinaus zu zahlende Umlage bemisst sich nach dem von dem betreffenden Unternehmen angegebenen Anteil des handwerklichen bzw. des nichthandwerklichen Umsatzes. Es kommt also zu einer einvernehmlichen Beitragsteilung zwischen den zuständigen Kammern.

Detaillierte Informationen über die von den wachsenden Unternehmen verfolgte ***Strategie*** bei der (in Grenzen freien) ***Wahl der Kammermitgliedschaft(en)*** liegen uns, abgesehen vom Faktum zunehmender Doppelmitgliedschaften, nicht vor. Etliche wachsende, anfangs in die Handwerksrolle eingetragene Unternehmen werden ihre Rolleneintragung bei zunehmender betriebswirtschaftlicher und emotionaler Entfernung vom Handwerk löschen lassen. Nicht wenige wachsende bzw. aus dem eigentlichen Tätigkeitsfeld des Handwerks ausscheidende Unternehmen verbleiben dagegen institutionell „mit einem Bein" im Handwerk.

Für diesen Verbleib ist keineswegs nur eine nostalgische Anhänglichkeit an das Handwerk maßgeblich, sondern ausschlaggebend hierfür sind in der Regel handfeste ***ökonomische Interessen***. Es besteht für die Unternehmen dann nämlich die Möglichkeit, im Tarifverbund des Handwerks zu bleiben und sich für die aus Arbeitgeberperspektive günstigeren Tarife zu entscheiden. Die Tariflöhne im Handwerk sind nämlich deutlich niedriger als in der Industrie (um rd. 15 %).

2.5. Konsequenzen der Legaldefinition für die amtliche Statistik

Die amtliche Statistik sieht sich bei der Erfassung des Handwerks in einer schwierigen Lage. Die Logik der Gewerbezweigsystematik ist eine andere als diejenige der Wirtschaftszweigsystematik. Der berufsständische Ansatz zur Gliederung eines Wirtschaftsbereichs ist dem normalen Herangehen der modernen Wirtschaftsstatistik wesensfremd. Handwerksstatistik ist deshalb stets separat zu generieren und ihre Erstellung ist mit zusätzlichen Kosten verbunden. Angesichts der Bemühungen um Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerung seitens der Statistischen Ämter, aber wohl auch in Reaktion auf

---

6 Verbandsstatistiken (ZDH oder DIHK) zur Bedeutung des Phänomens der Mischbetriebe liegen uns nicht vor. Gewisse Hinweise auf die Größenordnungen der Doppelmitgliedschaften könnte unsere ausführlich im Band II dargestellte Unternehmensbefragung liefern. Hier waren 171 der 619 (27,6 %) teilnehmenden Handwerksunternehmen (Anzahl der auswertbaren Fragebögen) zugleich Mitglied einer IHK. Diese Zahl ist allerdings mit großer Vorsicht zu interpretieren.

7 Eine aus juristischer Sicht korrekte Definition der „Mischbetriebe" würde wohl darauf abstellen, dass es sich um Betriebe handele, die „handwerkliche" und „gewerbliche" Aktivitäten in sich vereinen. Aus ökonomischer Sicht ist hier freilich zu fragen, wo hier die genaue Grenzlinie zu ziehen ist – so eine solche Abgrenzung heute überhaupt noch in allen Gewerken möglich sein sollte. Die Praxis der Kammermitgliedschaften hat sich längst weit von den hier angesprochenen juristischen Fiktionen entfernt.

die Klagen mittelständischer Kreise über „bürokratische Belastungen“ seitens der amtlichen Statistik ist deren Bereitschaft, Sonderauswertungen für das Handwerk zu erstellen, in den zurückliegenden Jahrzehnten merklich gesunken.[8] Hieraus resultiert der auch aus der Sicht der Verfasser beklagenswerte Zustand, dass der Strom amtlicher Statistiken über das deutsche Handwerk in den zurückliegenden Jahrzehnten immer schwächer geworden ist und früher oder später ganz zu versiegen droht (vgl. zur derzeitigen Situation der Handwerksstatistik Müller 2003a, 2003c).

Die Konsequenzen der Zunahme des Anteils der Mischbetriebe für die Abgrenzung und Erfassung des Handwerks werden im ***Schaubild II-2*** in stark vereinfachender Form dargestellt. Die Relationen zwischen den Segmenten der Pyramide sollen hier nicht die realen Größenverhältnisse widerspiegeln, sondern das Abgrenzungsproblem in idealtypischer Weise veranschaulichen. Für einen sich ständig verbreiternden Übergangsbereich zwischen Handwerk und Industrie lassen sich keine plausiblen Abgrenzungskriterien handwerklicher und industrieller Produktion finden. Dieser „Unschärfebereich“ ist die Domäne der Mischbetriebe.

Verwirrung bei der präzisen Abgrenzung des Handwerks stiften auch die zuweilen üblichen ***symbolischen Eintragungen*** renommierter Unternehmen in die Handwerksrolle (zweites Segment von oben der Pyramide in Schaubild II-2). Ein erheblicher Teil der Industrieunternehmen und der großen Dienstleistungsunternehmen hat bekanntlich seinen Ursprung im Handwerk. Dies kann die Firmeninhaber dazu animieren, aus Gründen der Familientradition unter Umständen über Generationen hinweg an der Rolleneintragung festzuhalten, auch wenn hierfür eigentlich kein sachlicher Anlass mehr gegeben ist. Was ein Mischbetrieb zu sein scheint, ist hier in Wirklichkeit ein „Ehrenmitglied“ des Handwerks. Dies ist aus handwerksrechtlicher Sicht sicher bedeutungslos, kann aber unter Umständen bei der statistischen Erfassung des Handwerks Probleme bereiten. Zwar ist dies für den numerischen Umfang des in der Handwerksrolle verzeichneten Unternehmensbestands ohne Belang. Aufgrund des starken wirtschaftlichen Gewichts dieser Unternehmen können solche Unternehmen die Größe des Aggregats „Handwerk“ bei Umsatz und Beschäftigung aber erheblich beeinflussen.

Abgrenzungsprobleme zwischen Handwerk und Nichthandwerk können schließlich auch im unteren Bereich der Pyramide des Schaubilds II auftreten. ***Einfache handwerkliche Tätigkeiten***, die dem Vorbehaltsbereich der Handwerksordnung nicht unterliegen, sind ***„Minderhandwerk“***[9] im Sinne des Handwerksrechts, und auf solche Tätigkeiten spezialisierte Unternehmen sind bei den Industrie- und Handelskammern zu registrieren.

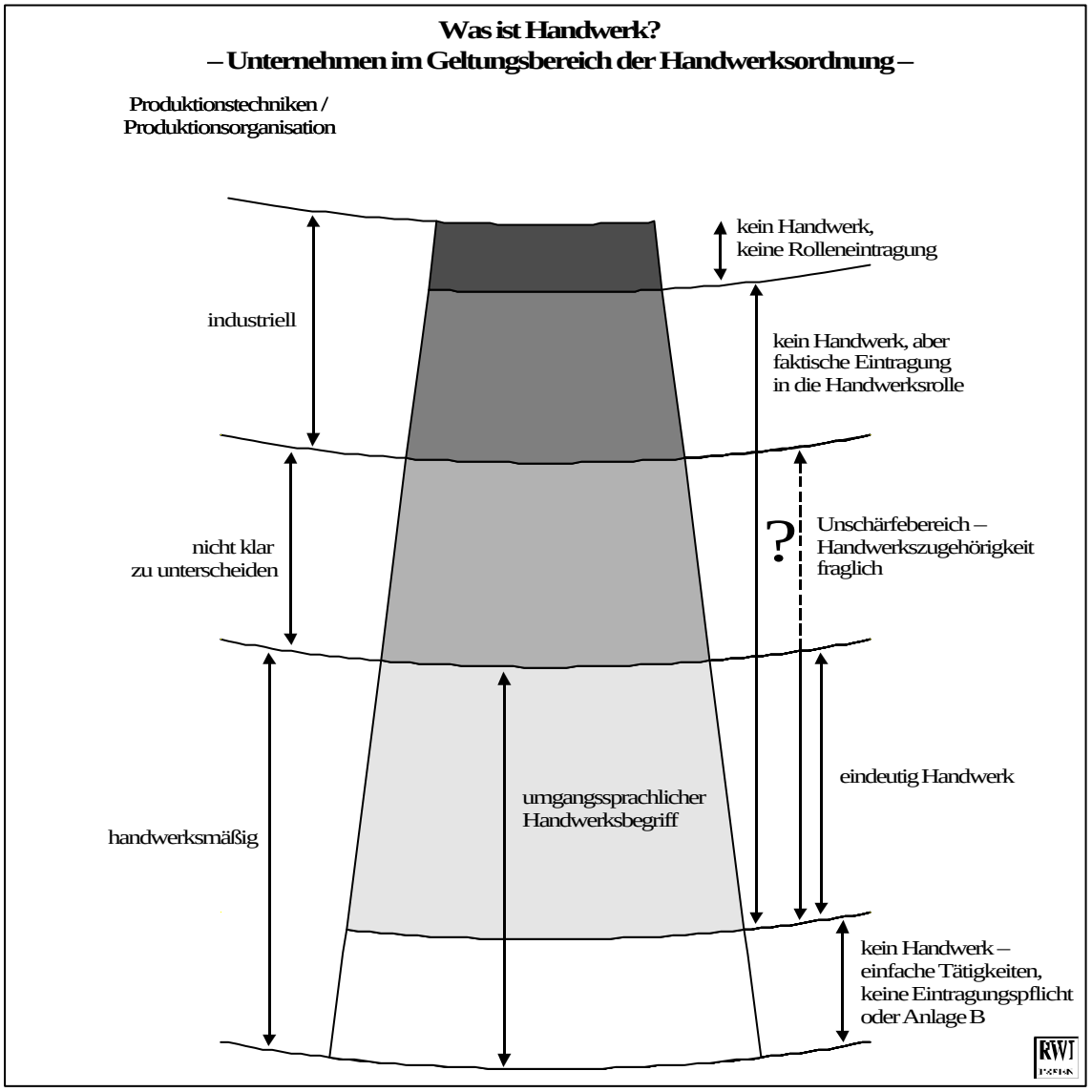
---

8 In den fünfziger Jahren war dies ganz anders, die Weichen waren auf Expansion der Handwerksstatistik gestellt (vgl. zur damaligen politischen Gewichtung der Handwerksstatistik Perspektive Schünemann 1956: 57-58).

9 In einem Urteil des Verwaltungsgerichts Berlin vom 26.9.1956 wird das Minderhandwerk wie folgt definiert: „Ein Gewerbe, das zu seiner Ausübung lediglich die Anwendung einzelner Grundanforderungen eines Handwerks voraussetzt und im überwiegenden Teil nicht dem Berufsbild eines Handwerks entspricht, ist als sogenanntes Minderhandwerk anzusehen, das nicht unter die Vorschriften der Handwerksordnung fällt.“ (Aberle 1992ff.: 731)

Freilich ist die Trennung von einfachen Tätigkeiten und wesentlichen Aktivitäten des betreffenden Handwerks, die dem Vorbehaltsbereich der Handwerksordnung unterliegen, alles andere als einfach und eine unerschöpfliche Quelle juristischer Streitigkeiten. Viele kleine nichthandwerkliche Unternehmen operieren in einem Graubereich, in dem der Grat zwischen Schwarzarbeit im juristischen Sinn (unerlaubte Ausübung einer handwerklichen Tätigkeit) und juristisch nicht zu beanstandender Ausübung eines Minderhandwerks schmal ist.

Schaubild II-2



Unterschiedliche Zurechnungspraktiken der Mischbetriebe haben in der jüngsten Vergangenheit zu erheblichen ***Irritationen in der statistischen Erfassung des Handwerks*** geführt. Das Problem stellt sich, worauf die Statistiker zu Recht hinweisen, im Zuge des wirtschaftlichen Strukturwandels heute ungleich schärfer als im Gründungsjahr der

Bundesrepublik (Veldhues 1996, 1998; SBA 1999a, 1999b).[10] Eine unterschiedliche Nutzung der bestehenden Interpretationsspielräume führt zu unterschiedlichen Abgrenzungen des in der Statistik zu erfassenden, institutionell definierten „Handwerks". Werden alle Mischbetriebe mit ihrer vollen wirtschaftlichen Leistung dem Handwerk zugerechnet, erreicht das institutionell definierte Handwerk seinen größtmöglichen Umfang. Die Gesetze zu den Handwerkszählungen haben dieses Problem ignoriert und seine (pragmatische) Lösung der amtlichen Statistik überlassen.

Erfolgt seitens der Statistischen Ämter ein Selektionsprozess, so schrumpft das Handwerk entsprechend. Bei den Handwerkszählungen seit 1949 kam es faktisch immer wieder zu einer handverlesenen Auswahl unter den „Mischbetrieben" seitens der Statistischen Ämter, die zumindest bei den frühen Zählungen in enger Abstimmung mit den Handwerkskammern erfolgte (z.B. SBA 1950: 4). Das hier auftretende Zuordnungsproblem wurde bereits in der ersten Zählung des Handwerks in der Nachkriegszeit, aber auch in allen folgenden Zählungen thematisiert (vgl. ***Kasten II-2***).

Vom Buchstaben des Gesetzes ist ein solches Vorgehen formell nicht gedeckt, ausdrücklich vorgesehen ist vielmehr die Zählung aller in der Handwerksrolle registrierten selbständigen Unternehmen bzw. Nebenbetriebe. Dies kann indessen mit Blick auf die oben erwähnten praktischen Gegebenheiten zu völlig unrealistischen Resultaten führen, die Statistiker sind *nolens volens* zu einer an sich nicht vorgesehenen Interpretationsarbeit gezwungen. Bei der Handwerkszählung 1995 scheint die zuvor geübte stärker selektive Praxis einer großzügigeren Zurechnung der Mischbetriebe Platz gemacht zu haben. Dies hat sich – wie schon zuvor in der Arbeitsstättenzählung 1987 (SBA 1991) – auf das Zählungsergebnis im westdeutschen Handwerk ausgewirkt (vgl. Kapitel III). Die wichtigsten Gründe hierfür dürften in der im Vergleich zu den vorhergehenden Zählungen dünneren Personaldecke der Statistischen Ämter (mehr Hilfspersonal, weniger Einzelfallprüfungen durch Fachkräfte), in der Nutzung DV-basierter Auswertungsroutinen und der mangelnden Tradierung einschlägiger Zählungserfahrungen innerhalb der Statistischen Ämter (die vorausgehende Totalerhebung des Handwerks lag 17 Jahre zurück) liegen.

Es ist nicht Aufgabe der Wissenschaft zu entscheiden, welche Unternehmen zum Handwerk gezählt werden sollen. Wichtig aus analytischer Sicht ist allein, dass die Kriterien hierfür klar sind und im Zeitablauf konstant bleiben. Es bleibt abzuwarten, inwieweit es gelingt, beim Aufbau des Unternehmensregisters, der Zurechnung von Unternehmen zum Handwerk in dem durch die Mischbetriebe besetzten Graubereich klare und gleich bleibende Kriterien zugrunde zu legen. Aus Sicht der interessierten Öffentlichkeit, nicht zuletzt natürlich auch der wissenschaftlichen Forschung, ist hier ***Kontinuität und Transparenz*** zu fordern.

---

10 Vor 35 Jahren ging Schlaghecken (1969: 12) noch davon aus, dass die Legaldefinition „unter statistischem Gesichtspunkt die Möglichkeit der exakten Abgrenzung des Untersuchungsgebietes" biete. Das Problem ist in der Tat auch erst in der Handwerkszählung 1995 voll sichtbar geworden (vgl. hierzu Kapitel III).

Kasten II-2

Der Umgang mit den Abgrenzungsproblemen in den Handwerkszählungen

Einige Beispiele

Handwerkszählung 1949

„Einige Fälle kamen vor, in denen die Abgrenzung zur Industrie trotzdem unklar blieb. Hier wurden nach einer in Verbindung mit der damaligen Verwaltung für Wirtschaft ergangenen Regelung die Handwerkskammern einerseits und die Industrie- und Handelskammern sowie, wenn notwendig, Wirtschaftsverbände andererseits von den Statistischen Landesämtern zur Entscheidung herangezogen." (SBA 1950: 4)

Handwerkszählung 1956

„Unter den in die Handwerksrolle eingetragenen Betrieben befand sich auch eine Reihe von Betrieben, die die gleichen Erzeugnisse sowohl h a n d w e r k l i c h als auch i n d u s t r i e l l herstellten und die auch nach Ansicht der zuständigen Handwerkskammern als teilweise oder überwiegend industriell anzusehen waren. Derartige Betriebe sind in manchen Gewerbezweigen und Gegenden (z.B. in der Möbelherstellung in Nordrhein-Westfalen) nicht selten.

Manche Betriebe erklärten auch, ausschließlich industriell zu produzieren und nur noch aus Gründen der T r a d i t i o n in der Handwerksrolle eingetragen zu sein. Da das geltende Handwerksrecht ein Verbleiben in der Handwerksrolle „aus Traditionsgründen nicht kennt, bestand nur die Möglichkeit, dass entweder diese Betriebe sich ihrer Berichtspflicht entziehen wollten oder dass die Handwerksrolle noch nicht überall mit den Bestimmungen der Handwerksordnung von 17. September 1953 in Einklang gebracht war.

Auf Grund des § 3 des Zählungsgesetzes wurden sowohl die handwerklich-industriell gemischten Betriebe wie auch die „Traditionsbetriebe" erfasst. Die Aufbereitung wurde in diesen Fällen wie folgt vorgenommen:

a) Bei Betrieben, die in die Handwerksrolle eingetragen waren und die gleichzeitig handwerklich und industriell arbeiten, wurden unabhängig davon, ob die zur Industrieberichterstattung melden oder nicht, alle Angaben entsprechend dem Beitragsanteil an die Handwerkskammern bzw. an die Industrie- und Handelskammern aufgeschlüsselt und nur die handwerklichen Anteile tabelliert.

b) Betriebe, die in die Handwerksrolle eingetragen waren und zur Industrieberichterstattung melden, wurden erfasst und sind voll in den Ergebnissen enthalten, auch wenn sie ihren Betrieb selbst ausdrücklich als Industriebetrieb bezeichnet hatten." (SBA 1957: 6)

Handwerkszählung 1995

„Bei der Interpretation der Ergebnisse der Handwerkszählung sollte bedacht werden, dass die geschilderte Abgrenzung dass Begriffs „Handwerk" anhand der durch die Handwerksordnung vorgegebenen Legaldefinition bedeutende Konsequenzen hat: Auch solche Einheiten, deren Umsatz aus handwerklicher Tätigkeit geringer ist als der aus nicht-handwerklichen Tätigkeiten, zählen, sofern in die Handwerksrolle eingetragen, zum Handwerk und waren damit in der Handwerkszählung mit zu erfassen. Die Zuordnung einer Einheit zum Handwerk nach dem Schwerpunktprinzip erfolgte somit nicht. Eine Überprüfung, ob die Eintragung der einzelnen Einheit in die Handwerksrolle im Sinne der Handwerksordnung (noch) rechtmäßig oder sinnvoll ist, ist nicht Aufgabe der amtlichen Statistik. Daher wurde auch nur ***in Einzelfällen eine in die Handwerksrolle eingetragene Einheit nicht in die Handwerkszählung*** (Hervorhebung d. Verf.) aufgenommen. Dies galt z.B. für Einheiten, die im Jahr 1994 keinen Umsatz hatten und für die auch in Zukunft keine Geschäftstätigkeit (mehr) zu erwarten war. Dazu zählen u.a. die sog. ´Altmeister´, also Handwerksmeister im Ruhestand, die noch nicht aus der Handwerksrolle gelöscht waren. (SBA 1996: 8)

3. Genese und Transformation des institutionell definierten Handwerks

3.1. Das moderne Handwerk – vor allem ein Kind des Industriezeitalters

Die deutsche Nationalökonomie hat dem „Handwerksproblem“ – d.h. der Verdrängung handwerklicher durch im Wettbewerb überlegene industrielle Produktion – in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eine ähnliche Aufmerksamkeit geschenkt wie in den sechziger und siebziger Jahren dem Niedergang des Eisen-Stahl-Komplexes an Ruhr und Saar (Verein für Socialpolitik 1895-1897, Sombart 1902). In der Rückschau lässt sich feststellen, dass der massive Verdrängungsprozess vorindustrieller handwerklicher Produktion im Verarbeitenden Gewerbe seinerzeit durch die Nationalökonomen richtig beobachtet wurde. Übersehen haben die meisten von ihnen indessen eine zweite Entwicklungslinie des Handwerks, die für einen Ausgleich für die eingetretenen Ausfälle sorgte, ja diese sogar weit überkompensierte. Die Industriegesellschaft hat ihr eigenes Handwerk hervorgebracht, das ein fester Bestandteil der industriellen Produktions- und Vertriebssysteme ist und Dienstleistungen bereitstellt, die erst im Zuge des Industrialisierungsprozesses auf breiter Basis nachgefragt wurden. Schließlich ist eine dritte Entwicklungslinie des Handwerks festzustellen: die nahtlose Modernisierung der handwerklichen Produktion insbesondere in der Bauwirtschaft, die sich nur in begrenztem Maße durch industrielle Produktionsmethoden erschließen lässt.

Industrialisierung lief in allen hoch entwickelten Volkswirtschaften darauf hinaus, dass in vielen Bereichen die ***handwerkliche Gütererstellung*** durch arbeitsteilige industrielle Produktion, die Werkstatt des Handwerksmeisters ***durch die Fabrik massiv verdrängt*** wurde. Zwar ersetzte die junge Industrie auf den meisten Feldern nicht einfach eine vorher vorhandene Handwerksproduktion, sondern entwickelte sich auf der Basis neuer Produkte, neu geweckter Bedürfnisse und neuer Märkte. Ein Großteil des produzierenden Handwerks geriet jedoch unter die Räder eines sich rasch beschleunigenden industriellen Modernisierungsprozesses. Zahlreiche Handwerksberufe – wie z.B. Feilenhauer, Drahtzieher, Papiermacher, Färber, Briefmaler, Kammmacher – verschwanden auf diese Art von der Bildfläche, nicht nur im Bereich traditioneller handwerklicher Güterproduktion, sondern auch im Dienstleistungsbereich, wie z.B. die Bader und Barbiere, deren Tätigkeitsfeld durch die heutigen Friseure nur zu einem kleinen Teil abgedeckt wird (Reith 1991; Palla 1994).

Dieser Verdrängungsprozess handwerklicher durch industrielle Produktion setzt sich bis in die Gegenwart hinein fort. Herausragendes Beispiel ist der nicht endende Schrumpfungsprozess des Schneiderhandwerks. Im Zuge der Verbreitung der neuen Backtechnologien (vgl. Kapitel VI) könnten die Bäcker und Konditoren in den nächsten Jahrzehnten ein ähnliches Schicksal erleiden. Die weitaus meisten der in Anlage A aufgeführten Gewerke des produzierenden Handwerks sind heute – im Ergebnis eines 150jährigen Schrumpfungsprozesses – auf eine wirtschaftliche Nischenexistenz verwiesen. Das alte vorindustrielle Handwerk spielt in Deutschland wie in allen anderen Industriewirtschaf-

ten aus volkswirtschaftlicher Sicht keine nennenswerte Rolle mehr, als Träger kultureller Traditionen erfüllt es indessen durchaus eine wichtige gesellschaftliche Funktion.

Der Industrialisierungsprozess hat aber nicht nur Handwerke verdrängt, sondern auch Bedürfnisse nach ***neuen handwerklichen Betätigungen*** hervorgebracht. Die Handels- und Reparaturhandwerke (Kraftfahrzeugtechniker, Landmaschinenmechaniker, Radio- und Fernsehtechniker – heute Informationstechniker) erfüllen wichtige Aufgaben in Vertrieb, Wartung und Reparatur industrieller Produkte. Diese Handwerksbetriebe sind fester Bestandteil der industriellen Wertschöpfungsketten. Die Entwicklung der Reinigungshandwerke ist ebenfalls auf die mit der Industrialisierung verbundenen Wandlungsprozesse zurückzuführen. Die stürmische Entwicklung der Großstädte im 19. Jahrhundert gab der Nachfrage privater Verbraucher nach Reinigungsleistungen Auftrieb. Die Entwicklung des Gebäudereinigerhandwerks geht auf die zunehmende Nachfrage der Industrie, später auch öffentlicher Einrichtungen, nach extern bereit gestellten Reinigungsleistungen zurück.

Die Möglichkeiten der Serien- und Massenproduktion sind aber in der ***Bauwirtschaft*** eng begrenzt, weshalb es hier nie zu einer massiven Verdrängung handwerklicher Produktionsformen durch industrielle gekommen ist (Angel-Volkov 1974: 182). Das Baugewerbe ist im Kern „Bereitstellungsgewerbe“ geblieben, die „Produktion auf Vorrat“ ist nur im relativ kleinen Segment des Fertigteilbaus üblich. Erhebliche Teile der Bauaktivitäten, besonders im Ausbaugewerbe, lassen sich nur in begrenztem Maße rationalisieren, nach wie vor steht handwerkliche Produktion im Mittelpunkt der Leistungserstellung. Freilich kommt es hier auch in erheblichem Maße zum Maschineneinsatz, und die Anforderungen an die technische Kompetenz der Bauhandwerker werden immer höher. Dort, wo eine Rationalisierung und Technisierung der Produktionsprozesse im Baugewerbe stattgefunden haben, haben die Handwerksunternehmen voll an dieser Entwicklung partizipiert. Große Handwerksunternehmen des Baugewerbes unterscheiden sich daher substanziell nicht von Unternehmen der Bauindustrie. Die Grenzlinie zwischen Handwerk und Industrie ist im Baubereich noch unschärfer als im Verarbeitenden Gewerbe.

Insgesamt unterscheidet sich die heutige Handwerkswirtschaft fundamental vom Handwerk des 19. Jahrhunderts. Sie ist in hohem Maße durch den Industrialisierungsprozess geprägt und in ihren sektoralen und betrieblichen Strukturen sowie Produktionstechniken selbst ein Kind des Industriezeitalters.

3.2. Rechtsgenese und die „soziale Konstruktion“ von Handwerksberufen

Auf den ersten Blick scheint die Zuordnung einer Branche zum Handwerk selbstverständlich zu sein. Elektroinstallateure oder Kraftfahrzeugtechniker haben, obgleich früher unter etwas anderem Namen, schon immer zum Handwerk gehört. Aber warum sind z.B. Umzugsunternehmer nicht Handwerker im Sinne des Gesetzes oder Gärtner, Köche, Hoteliers, Gaststättenbesitzer, Taxifahrer oder die Betreiber von Seilbahnen? Die weitaus meisten der in der heutigen Anlage A aufgeführten Handwerksberufe weisen

vorindustrielle Ursprünge auf, leiten ihre Herkunft also aus den in Preußen bis 1810/11 in Zünften organisierten Kleingewerben ab. Fast alle in der großen neunbändigen Untersuchung[11] des Vereins für Socialpolitik (1895-97) behandelten Handwerke sind heute noch Bestandteil des rechtlich verfassten Handwerks. Interessant sind allerdings gewisse Abweichungen in den Berufslisten. Gärtner zählten aus der Sicht der Forscher des Vereins für Socialpolitik zum Handwerk, Kraftfahrzeugtechniker und Landmaschinentechniker hingegen ebenso wenig wie Gebäudereiniger.

Die Automobilindustrie befand sich zum Zeitpunkt der Untersuchung noch in ihren Anfängen, eines flächendeckenden Netzes von Reparaturwerkstätten bedurfte es also nicht. Weshalb aber hat sich der Beruf des Automechanikers zum Handwerk entwickelt, derjenige des Flugzeugmechanikers oder des Schiffsmechanikers jedoch nicht? Weshalb hat sich kein Baumaschinenhandwerk entwickelt, wohl ein Landmaschinenmechanikerhandwerk[12]? Aus welchem Grund sind Friseure Handwerker, Kosmetiker und Tätowierer hingegen nicht? Sicher spielen die Marktstrukturen, Organisationsformen und der Entwicklungspfad des betreffenden Wirtschaftszweigs eine zentrale Rolle. Der Flugzeugservice lag in der Regel in der Hand der Flughäfen und Fluggesellschaften oder in der Hand großer Serviceunternehmen. Handwerkliche Kleinbetriebe hatten auf diesem Feld niemals eine echte Chance. In anderen Fällen kommt offensichtlich eine im 19. und frühen 20. Jahrhundert gewachsene ***soziale Konvention*** ins Spiel.

Für die Aufnahme einzelner Berufe in das rechtlich verfasste Handwerk war letztlich maßgebend, inwieweit sich deren Angehörige selbst als „Handwerker" verstanden und mittels ihrer Interessenorganisation (Berufsverbände, Innungen) ihre Zugehörigkeit zum Handwerk bekundeten bzw. – falls sie nicht historisch „geborene" Mitglieder der Handwerkerschaft waren – durch Verbandsarbeit aktiv betrieben. So war es möglich, dass auch neue Handwerke, die ihren Ursprung im Industrialisierungsprozess und sektoralen Strukturwandel des späten 19. und frühen 20. Jahrhunderts hatten – wie die Kfz-Mechaniker oder die Gebäudereiniger –, zum ***Handwerk*** stießen. Andere, im Mittelalter in Zünften organisierte Handwerke wie die Fischer fanden nicht zum organisierten Handwerk. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Handwerkseigenschaft eines Berufs wesentlich als ***soziales Konstrukt*** dar. Ihr Erwerb stellt sich als Teil des komplexeren Professionalisierungsprozesses bestimmter Tätigkeitsfelder dar, der in der Definition und institutionellen Legitimierung neuer Berufe (z.B. der Ingenieursberufe im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert) mündet (hierzu Heidenreich 1999). Der Erwerb der Handwerkseigenschaft ist einerseits, wie das Ausscheiden frühneuzeitlicher Berufe aus dem organisierten Handwerk im 19. Jahrhundert zeigt, historisch widerrufbar. Sie kann

---

11 Es handelt sich um das von Karl Bücher in Zusammenarbeit mit anderen führenden Mitgliedern betreute Großforschungsprojekt des Vereins für Socialpolitik über das Handwerk, an der über 100 Forscher mitwirkten (Verein für Socialpolitik 1895-97). Die Ergebnisse des österreichischen Parts des Projekts wurden separat in Wien veröffentlicht.

12 Die Tatsache, dass die Landmaschinenmechaniker heute überwiegend Baumaschinen reparieren, ändert nichts daran, dass die Reparatur von Baumaschinen nicht zum Vorbehaltsbereich des Landmaschinenmechanikerhandwerks gehört.

andererseits, wie die neuen Handwerksberufe des Industriezeitalters zeigen, auch neu erworben werden.

Die ***Gebäudereiniger*** bieten ein gutes Beispiel für den Prozess der Wandlung eines nichthandwerklichen Kleingewerbes, das seinen Ursprung im Industriezeitalter hat, zum handwerklichen Gewerk. Vor 1914 begriffen sich weder die Selbständigen des Reinigungsgewerbes als Handwerk, noch erkannten die Handwerksorganisationen ihm die Handwerkseigenschaft zu (Seumer 1998: 92-111). Das Interesse an der Bildung eigener Innungen und an einem Anschluss an das organisierte Handwerk war wohl zunächst auf eine aktive Minderheit unter den Betriebsinhabern begrenzt. Nach dem Ersten Weltkrieg fand der Ruf nach der Wandlung zum Handwerk größeren Widerhall, und die amtliche Anerkennung 1934 – gemeinsam mit den Wäschern und Plättern sowie den Rossschlächtern – stieß insbesondere bei den meisten Kleinselbständigen des Gewerbes auf positive Resonanz. Der Anschluss der Gebäudereiniger an das Handwerk nimmt sich indessen in der Rückschau keineswegs als zwangsläufig aus. Die Verbandsleitung nahm Anfang der dreißiger Jahre eher eine passive Haltung zur Eingliederung in das Handwerk ein. Verschiedene Zufälle haben die Aufnahme der Gebäudereiniger in die erste Positivliste (HwO 1935) begünstigt.

Dem neueren ***Handwerksrecht*** ist die ***Flexibilität***, welche die Körperschaft „Handwerk“ im 19. und frühen 20. Jahrhundert an den Tag legte, eher ***wesensfremd*** und der ***Berufsbestand*** des institutionell definierten Handwerks erwies sich – von der häufigen Aufspaltung und Zusammenlegung bestehender Berufe abgesehen – als weitgehend ***stabil***. Das Recht schreibt den Status quo fest, stärkt die interne Kohäsion der handwerklichen Berufe, wirkt aber zugleich nach außen abschließend. Es ist wohl kein Zufall, dass in den Nachkriegsjahrzehnten – abgesehen von den oben bereits angesprochenen Gerüstbauern – kein einziger größerer neuer Beruf zum Handwerk gestoßen ist. Im Rahmen der Gewerberechtsnovelle von 1929, in der die Führung von Handwerksrollen und die Eintragungspflicht der Handwerksbetriebe verbindlich gemacht wurde, nicht jedoch der große Befähigungsnachweis, wurde die Handwerkswirtschaft im Wesentlichen so definiert wie heute. Die Handwerksordnung von 1935 (Reichsgesetzblatt 1935), in der erstmals der große Befähigungsnachweis verbindlich gemacht wurde, hielt sich dann – abgesehen von den eben angesprochenen Ergänzungen der Positivliste – weitgehend an diese Abgrenzung, ebenso die Handwerksordnung von 1953 (Bundesgesetzblatt 1953: 1430-1431). Seither hat sich am Berufsbestand des Handwerks nicht Substanzielles geändert.[13] Versuche des Handwerks, den eigenen Zuständigkeitsbereich und damit den Geltungsbereich der Meisterpflicht auszudehnen, stoßen auf massive Vorbehalte in den nichthandwerklichen Teilen der Wirtschaft, in der staatlichen Bürokratie und in nicht unerheblichen Teilen der Öffentlichkeit.

13 Eine wichtige Ausnahme bildet die Verlagerung der Gerüstbauer von B nach A in der Novelle 1998. Im Gegenzug hat das Handwerk wohl im Rahmen eines „Kompensationsgeschäfts“ der Verlagerung mehrerer Kleingewerke von A nach B zugestimmt.

Wenn aufgrund des wirtschaftlichen Strukturwandels neue Berufsfelder vor allem außerhalb der durch das Recht gezogenen Grenzen der Handwerkswirtschaft entstehen, kann sich, was aus Verbandsperspektive zunächst eine Stärke der handwerklichen Organisation ausmacht, leicht als Fluch erweisen. Die Entwicklung der Handwerkswirtschaft und letztlich auch die Stärke und Durchsetzungsfähigkeit der Interessenorganisationen des Handwerks ist dann stark davon abhängig, wie dynamisch die Märkte sind, auf denen sich die Handwerksbetriebe betätigen. Aus wirtschaftshistorischer Sicht handelt es sich bei den ***Handwerksmärkten***[14], die traditionell mit bestimmten Handwerksberufen verbunden sind, ausnahmslos um „alte" Märkte, die ihren Ursprung in der vorindustriellen Ära, im 19. Jahrhundert oder – wie das Kfz-Gewerbe – in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts haben. Die meisten dieser Märkte sind nur bedingt expansionsfähig und die Entwicklung neuer High-Tech-Branchen findet außerhalb der Grenzen des Vorbehaltsbereichs der Handwerksordnung statt.

3.3. Ausblick

Es besteht kein Zweifel daran, dass die meisten der derzeit existierenden Handwerksberufe ihren Platz in der wissensbasierten Ökonomie des 21. Jahrhunderts behaupten werden. Untergangsprophezeiungen für das Handwerk sind daher heute ebenso deplaziert wie sie es am Beginn des 20. Jahrhunderts waren. Der im 20. Jahrhundert vollzogene Modernisierungsprozess wird sich in allen Bereichen des Handwerks fortsetzen. In diesem Rahmen wird sich das Handwerk immer weiter von den eingangs zitierten ***Idealvorstellungen handwerklicher Produktion***, die aus dem 19. Jahrhundert stammen, und den mit ihnen einhergehenden Assoziationen (Individualproduktion, Personalität des Wirtschaftens, Handwerklichkeit der Leistungserstellung) ***entfernen***. Auf diesem Weg wird es der modernen ***industriellen Produktion*** – vor allem natürlich dem Modell industrieller Kleinbetriebe – ***immer ähnlicher*** werden. Die durch das deutsche Handwerksrecht gepflegten, auf das traditionell Handwerkliche orientierten kognitiven Modelle von den Eigenheiten „handwerklicher Produktion" werden zunehmend obsolet.

Die institutionelle Definition des Handwerks per Handwerksrecht führt auf lange Sicht zwangsläufig in die ***Sackgasse einer organisatorischen Selbstbeschränkung*** des Handwerks auf stagnierende und schrumpfende Wirtschaftsbereiche, solange der Vorbehaltsbereich der Handwerksordnung nicht den veränderten strukturellen Gegebenheiten immer aufs Neue angepasst wird, d.h. im Sinne der Interessenorganisationen des Handwerks, auf neue, bislang nichthandwerkliche Aktivitätsbereiche ausgedehnt wird.

---

14 Der Begriff "Handwerksmärkte" ist aus analytischer Sicht problematisch, wiewohl unverzichtbar, weil er den falschen Eindruck erweckt, auf allen vom Handwerk bedienten Märkten tummelten sich nur oder fast ausschließlich Handwerksunternehmen. Dem ist nicht so: Es gibt einige wenige Märkte, die nur vom Handwerk bedient werden wie der stark regulierte Markt für Schornsteinfegerleistungen, deutlich mehr Märkte, die sich fast ausschließlich oder überwiegend auf Anbieterseite „in der Hand" von Handwerksunternehmen und deren Konkurrenten aus der informellen Wirtschaft befinden (z.B. Friseure, Maler und Lackierer) und sehr viele Märkte, die zugleich von Handwerks-, Einzelhandels- und Industrieunternehmen bedient werden. Dies ist zu beachten, wenn im Folgenden zu beachten, wenn von „Handwerksmärkten" gesprochen wird.

Solches ist dem Handwerk allerdings seit 1935 nicht mehr in nennenswerter Weise gelungen. Der sog. ***„dynamische Handwerksbegriff“*** kann in einer Lesart als Postulat der Aufnahme neuer Berufe in das Handwerk gedeutet werden, er kann indessen auch anders – aus Sicht der Handwerksorganisationen restriktiver – interpretiert werden. Faktisch hat er die rechtliche Definition des Handwerks (Umfang der Anlage A) nicht ernsthaft beeinflussen können. Dies ist wahrscheinlich auf das im Handwerksrecht angelegte Junktim zwischen Aufnahme neuer Berufe in das institutionell definierte Handwerk und der damit verbundenen Ausdehnung des Vorbehaltsbereichs der Handwerksordnung zurückzuführen.

Das Handwerk kann sich somit leicht von potenziellen Quellen seiner institutionellen Regeneration abschneiden. Das Problem ist auch in den Interessenorganisationen des Handwerks erkannt worden. Ausdruck dessen ist das neuerdings vom ZDH (2003) ins Spiel gebrachte Konzept des ***„atmenden Handwerks“***. Der hiermit angesprochene Fragenkreis wird uns am Ende der vorliegenden Arbeit, im Kapitel X beschäftigen. Zuvor ist die wirtschaftliche Entwicklung des Handwerks in ihren unterschiedlichen Facetten zu untersuchen.

KAPITEL III
DETERMINANTEN DES STRUKTURWANDELS IM HANDWERK
EX-POST-ANALYSE

1. Konjunkturelle Faktoren, strukturelle Einflüsse und die Bedeutung eines angemessenen Beobachtungszeitraums

Die Vergabe des Untersuchungsauftrags für die vorliegende Studie durch den Auftraggeber wurde wesentlich durch die Frage inspiriert, worauf der seit 1996 zu beobachtende ausgeprägte Schrumpfungsprozess im deutschen Handwerk zurückzuführen ist. Liegen dem Rückgang von Umsatz und Beschäftigung vor allem konjunkturelle Faktoren zugrunde oder sind primär strukturelle Ursachen dafür verantwortlich zu machen? Der Zentralverband des Deutschen Handwerks präferiert die erste Antwort, wie er in seiner Stellungnahme zum Fragenkatalog des RWI dargelegt hat (ZDH 2003a: 3). Die Bundesregierung gibt der zweiten Erklärung den Vorzug, wie dies in ihrer Begründung des Entwurfs einer Novelle der Handwerksordnung deutlich wird (Deutscher Bundestag 2003a, Begründung: 1). Ausdrücklich wird hier davon gesprochen, es gelte, die „Strukturkrise im Handwerk“ zu überwinden.

Unter konjunkturellen Entwicklungen sind die in allen Marktwirtschaften zu beobachtenden, nichtsaisonalen wellenförmigen Ausschläge der Entwicklung der volkswirtschaftlichen Aggregate um deren langfristigen Entwicklungstrend zu verstehen. Die Konjunkturforschung hat unterschiedliche Zyklen identifiziert, deren Existenz und Ursachen allerdings in einigen Fällen umstritten sind (hierzu z.B. Gabisch 1995; Oppenländer 1996b; Zarnowitz 1996). Der bekannteste Zyklustyp ist der in der Konjunkturforschung vor allem behandelte, sich auf fünf bis elf Jahre – in Deutschland auf etwa acht Jahre – erstreckende Juglar-Zyklus. ***Konjunkturelle Bestimmungsfaktoren*** der wirtschaftlichen Entwicklung sind solche Faktoren, die zyklische – d.h. im Zeitablauf reversible – Bewegungen im wirtschaftlichen Prozess hervorrufen.

Mit der strukturellen Entwicklung der Volkswirtschaft sind die Veränderungen des relativen Gewichts der wichtigsten Komponenten der volkswirtschaftlichen Aggregate (Ishikawa 1987: 525) angesprochen wie z.B. des Bruttoinlandsprodukts oder der Erwerbstätigkeit. Geht es bei konjunkturellen Entwicklung um eher kurzfristige, im Konjunkturverlauf reversible Entwicklungen volkswirtschaftlicher Größen, so stehen bei der strukturellen Entwicklungen die dauerhaften, sich über lange Zeiträume hinweg vollziehenden Veränderungen aggregierter wirtschaftlicher Größen, in modernen Volkswirtschaften vor allem die Entwicklung des Produktionspotenzials und seiner Komponenten, im Mittelpunkt des Interesses.

Unter den ***strukturellen Determinanten*** der wirtschaftlichen Entwicklung sind solche Einflussfaktoren zu verstehen, welche die Veränderungen der volkswirtschaftlichen Größen und ihrer wichtigsten Komponenten beeinflussen. Grundsätzlich sind alle Einflüsse, die nicht Auslöser konjunktureller Bewegungen sind, „struktureller“ Natur. In

diesem Sinne handelt es sich bei den „strukturellen“ Faktoren um die ***große und heterogene „Residualmenge“*** nichtkonjunktureller Faktoren.

Entsprechend weit zu fassen ist das Spektrum möglicher struktureller Einflüsse: Veränderungen der demographischen Struktur, die Globalisierung der Märkte, die europäische Integration, neue Technologien, Konzentrationsprozesse auf den Märkten, die Umsetzung neuer Managementkonzepte in der Industrie gehören z.B. ebenso dazu wie die ordnungspolitischen Rahmensetzungen, prozesspolitische Entscheidungen (soweit diese strukturbildend wirken) wie auch externe Schocks (beispielsweise abrupte Erhöhungen von Rohstoffpreisen, Kriege, Terroranschläge, Naturkatastrophen).

So leicht sich die begriffliche Unterscheidung von strukturellen und konjunkturellen Faktoren auf den ersten Blick ausnimmt, so schwierig ist die Identifizierung von strukturellen und konjunkturellen Faktoren in der Forschungspraxis, besonders dann, wenn es sich um wirtschaftliche Entwicklungen am ***aktuellen Rand des Geschehens*** handelt. Die Konjunkturzyklen weisen kein schematisches Verlaufsmuster auf, welches sich stets in gleicher Form wiederholen würde. Sie verändern im Gegenteil ständig ihre Gestalt und die den Schwankungen zugrunde liegenden Kausalbeziehungen sind durch die Wissenschaft trotz der enormen Erkenntnisfortschritte der Ökonomie im 20. Jahrhundert keineswegs restlos aufgeklärt. Von aktuellen Entwicklungen lässt sich stets nur im Nachhinein – mit angemessenem zeitlichen Abstand – mit Sicherheit sagen, ob es sich um (vielleicht besonders ausgeprägte) zyklische Schwankungen handelte oder um strukturelle Verwerfungen im wirtschaftlichen Prozess. Dem Beobachter der aktuellen Entwicklungen fehlen somit entscheidende Informationen zu einer treffsicheren Unterscheidung von „strukturellen“ und „konjunkturellen“ Einflüssen.

Hinzu kommt, dass konjunkturelle und strukturelle Einflüsse in der Regel ***nicht unabhängig*** voneinander wirksam sind, sondern Bestandteil eines ***interdependenten Wirkungsgeflechts***. Hierbei ist Folgendes zu beobachten:

– Strukturelle Prozesse werden durch die konjunkturellen Entwicklungen verstärkt bzw. treten überhaupt erst in bestimmten konjunkturellen Umfeldern zutage. Die Schwundprozesse in schrumpfenden Branchen beschleunigen sich z.B. zumeist in Rezessionsphasen.

– Konjunkturelle Entwicklungen beeinflussen ihrerseits die strukturellen Entwicklungen in der Volkswirtschaft, d.h. sie sind in der Regel nicht strukturneutral. Massenhafte Firmenzusammenbrüche in wirtschaftlichen Krisen können z. B. bestehende industrielle Produktionssysteme ernsthaft beschädigen und dadurch deren langfristigen Entwicklungspfad modifizieren.

– Strukturelle Faktoren beeinflussen die Erscheinungsformen des Konjunkturzyklus in massiver Weise. Eine günstige strukturelle Wachstumskonstellation brachte z.B. den Juglar-Zyklus in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg in den entwickelten Marktwirtschaften in den Augen vieler Zeitgenossen zum Verschwinden. Die lang

anhaltende ausgeprägte Wachstumsphase der westdeutschen Wirtschaft in den fünfziger und frühen sechziger Jahren wies allerdings im Gegensatz zu dieser, heute als überholt geltenden Auffassung durchaus ein zyklisches Muster auf.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die ***Zerlegung der Wirtschaftsbewegung in Konjunktur- und Strukturkomponenten*** als ***methodischer Kunstgriff*** dar (hierzu, auch heute noch aktuell: Wagemann 1928: 24), der nur mit größter Vorsicht angewendet werden darf. Dies ist bei der Analyse der jüngsten Entwicklung des deutschen Handwerks in Rechnung zu stellen. Hierbei ist angesichts der Präsenz des Handwerks in (fast) allen Wirtschaftszweigen eine Begrenzung auf die Analyseebene des Aggregats „Handwerk" nicht sinnvoll. Vielmehr sind auch ***sektorale Entwicklungen*** innerhalb der Handwerkswirtschaft zu berücksichtigen.

Schließlich ist auf die in ihrer analytischen Bedeutung kaum zu überschätzende Wahl des ***Beobachtungszeitraums*** zu verweisen. Würden sich die Betrachter darauf beschränken, allein die zurückliegenden sechs Jahre (1996-2002) – die Zeit seit Beginn des neuen, an der in der Handwerkszählung 1995 erfassten Grundgesamtheit ansetzenden Erhebungszyklus der vierteljährlichen amtlichen Handwerksberichterstattung – in den Blick zu nehmen, so wäre ein ***fundiertes sachliches Urteil*** über Hintergründe und Bedeutung der jüngsten Schrumpfungsprozesse überhaupt nicht möglich. Negative Entwicklungen könnten unter Hinweis auf frühere konjunkturelle Abschwünge entweder verharmlost oder überzeichnet werden. Eine wissenschaftlich solide Struktur- und Konjunkturforschung darf daher die langfristigen Entwicklungen nicht ausblenden und ist dazu verpflichtet, den im Wissen um sie angelegten Erfahrungsschatz zu nutzen.

Die Langfristbetrachtung der Handwerksentwicklung wird freilich durch die Datenmisere im Handwerk der neunziger Jahre nicht eben erleichtert.[15] Ein für das Handwerk überaus eindrucksvolles, indessen aus den im Kapitel II angesprochenen Gründen überhöhtes Ergebnis der Handwerkszählung 1995 hat wohl viel zur ***Legendenbildung über eine vermeintliche jahrzehntelange Prosperität*** des westdeutschen Handwerks[16] beigetragen (vgl. z.B. die Einschätzung in Dispan 2003: 2, 122). Vor einem solchen Hintergrund stellt sich der abrupte „Absturz" des Handwerks in den späten neunziger Jahren nur umso krasser dar.

Die ***langen Reihen*** relativieren indessen dieses Bild wesentlich, ***offenbaren*** aber zugleich auch, ***dass „Konjunktur" das, was gegenwärtig im Handwerk geschieht, nicht ausreichend erklärt***. Erst vor dem Hintergrund einer engen Verzahnung einer kurz-, mittel- und langfristigen Betrachtung wird die reale Bedeutung der derzeitigen

---

15 Dieses Datenproblem (gravierende Diskrepanzen zwischen Handwerkszählung 1995 und vierteljährlicher amtlichen Handwerksberichterstattung vor und nach dieser Zählung) wird in der vorliegenden Arbeit nur am Rande thematisiert, soweit dies für eine objektive Interpretation der Entwicklungen im Handwerk unbedingt notwendig ist.

16 Die Langfristbetrachtung im ersten Teil des Kapitels beschränkt sich auf das westdeutsche Handwerk. Die Einbeziehung des ostdeutschen Handwerks wäre aufgrund der anders gearteten institutionellen und wirtschaftlichen Strukturen in der DDR nicht sinnvoll.

Schwundprozesse verständlich und ist eine sinnvolle, sorgfältig differenzierende Ursachenanalyse überhaupt erst möglich. Die Analyse der aktuellen Entwicklung wird daher im Folgenden in den Kontext einer Betrachtung der langfristigen Entwicklungstrends im westdeutschen Handwerk gestellt.

2. Langzeittrends

2.1. Statistische Basis

Aussagen über die langfristige Entwicklung des Handwerks können sich auf die Ergebnisse der seit 1949 in variierenden größeren Abständen durchgeführten Handwerkszählungen orientieren. Die zweite zentrale Informationsquelle sind die Daten der vierteljährlichen amtlichen Handwerksberichterstattung, die seit 1960 durchgeführt und im Sinne der amtlichen Statistik insbesondere die kurzfristige, konjunkturelle Entwicklung der Handwerkswirtschaft dokumentieren soll. Diese Quellen müssten es eigentlich erlauben, retrospektive Zeitreihen zur Entwicklung von Umsatz und Beschäftigung im Handwerk zu gewinnen. Faktisch ist dem allerdings nur in Grenzen so. Zumindest in den neunziger Jahren liefert die ***Handwerksstatistik*** recht ***widersprüchliche Informationen***, die höchst interpretationsbedürftig sind.

Hierbei geht es keineswegs um „Kleinigkeiten", sondern um Fakten, welche die Einschätzung der Handwerksentwicklung in den alten Bundesländern[17] massiv tangieren. Die Verfasser zweifeln indessen nicht daran, dass die aktuelle vierteljährliche Handwerksberichterstattung (ab 1996) die ***Veränderungen*** von Umsatz und Beschäftigung im deutschen Handwerk ***im Wesentlichen korrekt widerspiegelt***. Die im vorliegenden Kapitel zu analysierende Handwerkskrise ist also durchaus kein „statistisches" Konstrukt, sondern ein „reales Phänomen".

Wir haben uns bemüht, den Widersprüchen in der Statistik Rechnung zu tragen und, wo dies sinnvoll ist, die Handwerksstatistik mit Referenzstatistiken zu vergleichen. Aufklärungsbedarf besteht insbesondere darüber, welche Entwicklungen sich im westdeutschen Handwerk in den späten achtziger und den frühen neunziger Jahren vollzogen haben. Interpretationen der Wandlungsprozesse bewegen sich unter diesen Umständen im Handwerk zwangsläufig – anders als bei vielen anderen strukturanalytischen Arbeiten – auf einem statistisch unsicheren Grund. Dies darf allerdings nicht davon abhalten, die langfristige Entwicklung der deutschen Handwerkswirtschaft zu analysieren.

---

17 Für die neuen Bundesländer stellt sich dieses Problem nicht, da es keinen Sinn macht, die zum Handwerk der DDR vorliegenden Zeitreihen mit den Daten aus den neunziger Jahren zu verknüpfen.

2.2. Unternehmensentwicklung

2.2.1. Bestandsentwicklung und Regenerationsprozess der Unternehmenspopulation

Der ***Unternehmensbestand***[18] des westdeutschen Handwerks hat sich im vergangenen halben Jahrhundert nahezu halbiert. In der ersten Handwerkszählung wurden für 1949 noch 861.219 selbständige Unternehmen (ohne Saarland und Westberlin) gezählt. Bis zur Handwerkszählung 1994 war der Unternehmensbestand im westdeutschen Handwerk (einschließlich Westberlin) auf 482.737[19] geschmolzen. Dieser Schrumpfungsprozess hielt von den frühen fünfziger bis zur Mitte der siebziger Jahre an. Der Bestand stabilisierte sich darauf und bewegte sich bis in die späten neunziger Jahre in etwa auf dem gleichen Niveau. Ende der neunziger Jahre ist er wieder – wie bereits in den fünfziger bis siebziger Jahren stärker zurückgegangen (vgl. ***Schaubild III-1***). Aussagen darüber, ob sich diese Entwicklung im laufenden Jahrzehnt fortsetzen oder eine Rückkehr zur relativen Stagnation der achtziger Jahre eintreten wird, sind – vor allem mit Blick auf die offene Entwicklung des Handwerksrechts – im Moment nicht möglich.

Aus der Entwicklung des Unternehmensbestandes folgt, dass der ***Gründungssaldo*** im deutschen Handwerk über viele Jahrzehnte hinweg negativ war. Erst in den achtziger Jahren ist es zu der im Schaubild III-1 nachgezeichneten Trendwende gekommen, die indessen durch die neueste Entwicklung zumindest temporär aufgehoben worden ist. Hinter den eher niedrigen Zahlen der Schließungs- und Gründungssalden verbirgt sich allerdings ein beachtlicher, zum großen Teil in den Salden nicht sichtbarer ***Regenerationsprozess der Unternehmenspopulation*** (vgl. hierzu Kapitel V). Dieser setzt sich im Wesentlichen aus zwei Komponenten zusammen:

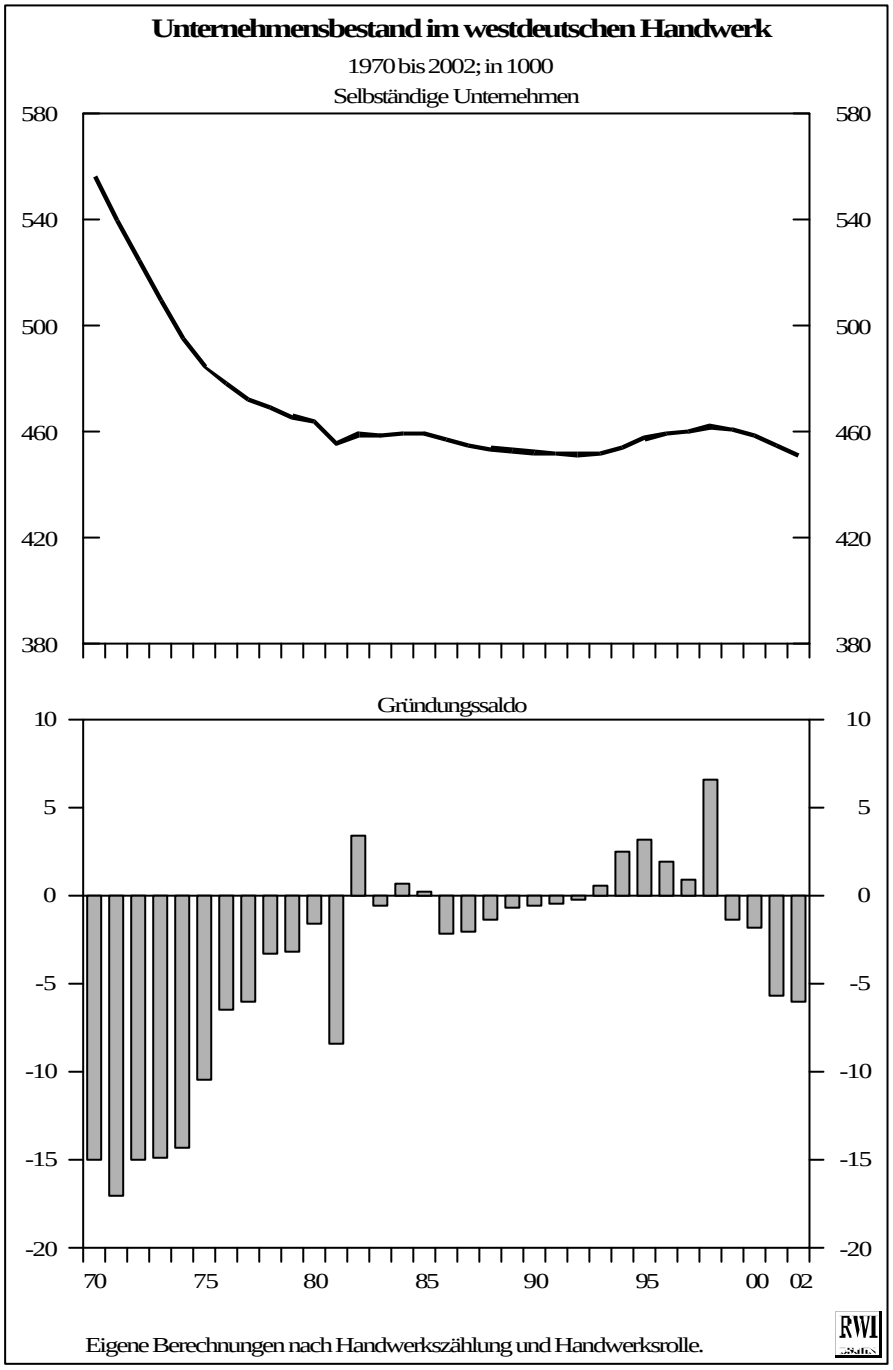
- einer für die betriebliche Vita von Kleinunternehmen typischen „normalen“ Generationsfolge, die (idealtypisch) dem Lebenszyklus des Inhabers entspricht und mit einer Betriebsübergabe oder der altersbedingten Betriebsschließung endet;
- den sich im Zuge des Wettbewerbsprozesses vollziehenden, vom Generationswechsel unabhängigen ständigen Umschlag aus dem Markt ausscheidender und neu in den Markt eintretender Unternehmen.

---

18 Es wäre nicht angebracht, an dieser Stelle von der Entwicklung des „Betriebsbestandes“ zu sprechen. Die Entwicklung der Zahl der Betriebe folgt angesichts eines erheblichen Filialisierungsprozesses in einigen Gewerken einem anderen Verlaufsmuster. Sie hat infolge der Zunahme der Zahl der mehrbetrieblichen Unternehmen und der durchschnittlich pro Mehrbetriebsunternehmen vorhandenen Betriebe weniger abgenommen.

19 Da der Zählungsmodus der HZ 1995 nur solche Unternehmen einbezog, die am 31.12.1995 bestanden und am 30.9.1994 Beschäftigte hatten und Unternehmen, für die dies nicht zutraf, von der Erhebung ausschloss, wurde eine halbe Jahrgangsgründungskohorte, nach unserer Schätzung etwa 15.000 Unternehmen, nicht mitgezählt.

Schaubild III-1



Der zweite Teilprozess ist der quantitativ weitaus bedeutsamere. Ungefähr zwei Drittel der Betriebsaufgaben im westdeutschen Handwerk gehen nach unserer Schätzung auf eine unbefriedigende Ertragsentwicklung oder – im durchaus nicht seltenen Extremfall

– ein direktes wirtschaftliches Scheitern zurück, nur ungefähr ein Drittel hingegen auf eine altersbedingte Betriebsauf- oder -übergabe.[20]

2.2.2. Entwicklung der Unternehmensgrößen

Parallel zum Überhang der Betriebsschließungen über die Betriebsgründungen sind – bei langer Zeit nahezu konstanter Beschäftigtenzahl im westdeutschen Handwerk – die durchschnittlichen Unternehmensgrößen erheblich angestiegen. Von 1949 bis 1994 kam es zu einem fast kontinuierlichen Anstieg der Betriebsgrößen, der auf unterschiedliche Entwicklungen in den Segmenten der Handwerkswirtschaft zurückgehen (vgl. ***Schaubild III-2***). Während die Unternehmensgrößen im (handwerklichen) Bau- und Ausbaugewerbe (Gewerbezweiggruppe (GZG) I) sich seit Mitte der fünfziger Jahre nur wenig verändert haben, sind besonders starke Zunahmen in den Gewerbezweiggruppen der Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungshandwerke sowie der Nahrungsmittelhandwerke festzustellen. Hierbei spielt allerdings das Vordringen der Teilzeitbeschäftigung eine entscheidende Rolle. Dieser Aspekt wird im Abschnitt 2.3.2. näher angesprochen.

Im Jahre 1949 (HZ 1949) betrug die durchschnittliche Beschäftigtenzahl je Unternehmen im westdeutschen Handwerk 3,5. Gemäß den folgenden Handwerkszählungen stieg dieser Wert an auf 4,8 (1955), 6,6 (1967), 7,9 (1976) und 10,5 (1994). Seit 1994 ist er wieder deutlich gefallen. Er lag nach unseren Berechnungen zuletzt (2002) bei rd. 7,5 im früheren Bundesgebiet bzw. bei 7,6 in Deutschland.

Die ***Unternehmensgrößenstruktur*** im Handwerk – wegen der Filialisierungstendenz in einzelnen Gewerken sollte man den Unterschied zur ***Betriebsgrößenstruktur*** beachten – zeigt heute, wie in ***Tabelle III-1*** ersichtlich, eine recht breit gestreute Größenfächerung. Am mittelständischen Profil des Handwerks besteht natürlich kein Zweifel. Überraschend ist aber doch, dass die ehemals vorherrschenden Alleinunternehmen im deutschen Handwerk heute eine Randposition einnehmen und die kleineren und größeren „Mittelbetriebe“ dominieren. Bemerkenswert ist auch, dass auch ein großbetrieblicher Bereich im Handwerk eine gewichtige Rolle spielt. 1994 entfielen über 20 % des Umsatzes und der Beschäftigten auf Unternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten.

Ein Teil davon (nach unserer Schätzung mehr als ein Fünftel bzw. rd. 300.000 Beschäftigte) entfällt auf Großunternehmen im landläufigen Sinn (Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten). Die amtliche Statistik liefert hierzu aufgrund der Datenschutzbestimmungen keine direkte Auskunft, sie bietet jedoch Ansatzpunkte zur Abschätzung des Beschäftigtenanteils der Großunternehmen: Im Jahre 1994 erzielten 884 Unter-

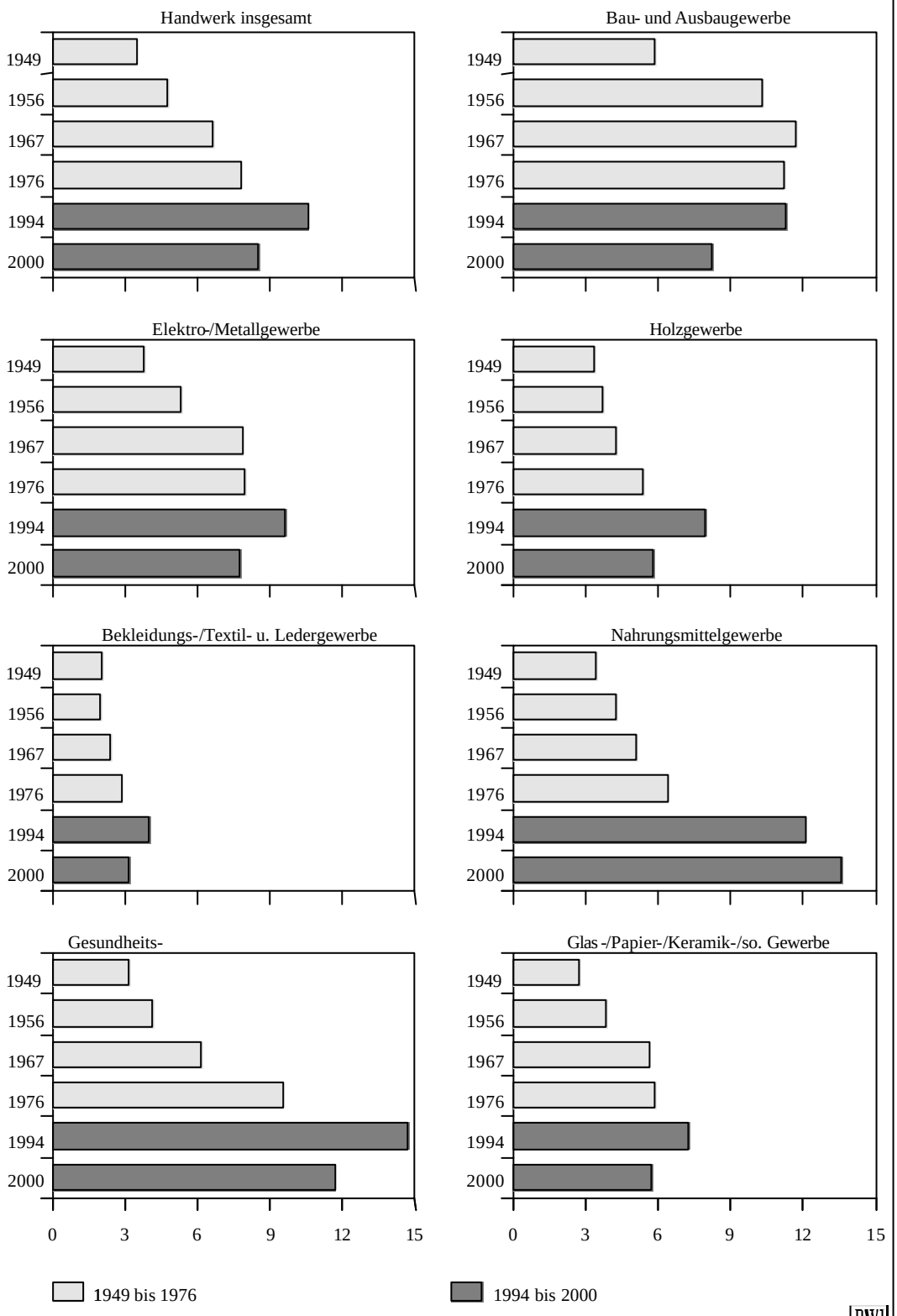
---

20 Hierbei wird als „Gründungsakt“ des Handwerksunternehmens von seiner Eintragung in die Handwerksrolle ausgegangen. „Eintagsfliegen“ unter den Gründungen, d.h. solche, die schon in der Anlaufphase scheitern, werden also mitgezählt, Umgründungen hingegen nicht.

Schaubild III-2

Durchschnittliche Unternehmensgrößen im deutschen Vollhandwerk

1949 bis 2000; Beschäftigte je



Eigene Berechnung nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (HZ 1949, 1956, 1968,1977, 1995).

nehmen einen Umsatz von 50 Mill. DM (25,56 Mill. €) und mehr. In diesen Unternehmen waren rd. 394.000 Personen beschäftigt, also rd. 445 Personen je Unternehmen.

Ganz anders sah die Größenstruktur des Handwerks am Beginn des 20. Jahrhunderts aus. Noch 1926 handelte es sich bei 62,8 % der Handwerksbetriebe (821.393) um Alleinunternehmen. Bis 1949 war der Anteil der Unternehmen ohne Beschäftigte im westdeutschen Handwerk auf 35,5 % (307.265) zurückgegangen. Der Beschäftigtenanteil der „großen" Handwerksunternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten lag 1949 aber gerade einmal bei 2,8 %, 1994 hingegen bei 22,9 % (vgl. ***Tabelle III-1***).

Tabelle III-1
Unternehmen, Beschäftigte und Umsatz im Handwerk nach Beschäftigtengrößenklassen
Deutschland, 1994, Umsatz in 1.000 €

Beschäftigtengrößenklasse	Unternehmen		Beschäftigte		Umsatz	
	Anzahl	%	Anzahl	%	1.000 €	%
1	77.104	13,7	77.104	1,3	2.731.309	0,7
2 – 4	185.443	32,9	541.732	8,9	26.260.329	6,4
5 – 9	154.375	27,4	1.019.496	16,8	60.217.545	14,7
10 – 19	89.537	15,9	1.192.501	19,6	83.354.639	20,4
20 – 49	42.018	7,5	1.218.818	20,0	99.464.022	24,3
50 – 99	9.477	1,7	642.735	10,6	54.480.916	13,3
100 und mehr	5.250	0,9	1.392.587	22,9	82.834.831	20,2
Insgesamt	563.204	100,0	6.084.973	100,0	409.343.592	100,0

Handwerkszählung 1995

Woraus erklären sich die steigenden Unternehmensgrößen im Handwerk? Zunächst einmal aus den Wachstumsprozessen wirtschaftlich erfolgreicher Handwerksunternehmen, die in einer beträchtlichen Zahl von Fällen dazu geführt haben, dass „handwerkliche Dimensionen" im umgangssprachlichen Sinn weit überschritten wurden. Hierbei spielten zumeist interne Wachstumsprozesse eine dominierende Rolle, in den Gewerken mit stärkerer Filialisierung aber auch ein externes, über den Zukauf bestehender Betriebsstätten realisiertes Wachstum. Die Präsenz größerer und großer Unternehmen im deutschen Handwerk führt dazu, dass die mittleren Unternehmensgrößen weitaus stärker vertreten sind als z.B. im französischen Handwerk, wo Unternehmen einer bestimmten Größenordnung in der Regel *per definitionem* aus dem Handwerk ausgeschlossen sind (vgl. hierzu Kapitel IX).

Zugleich ist davon auszugehen, dass sich die ***„optimale Betriebsgröße"*** zumindest in einigen Zweigen der Handwerkswirtschaft in den zurückliegenden Jahrzehnten deutlich erhöht hat. Eine Kfz-Reparaturwerkstatt muss beispielsweise über eine ansehnliche Ausstattung mit Wartungsanlagen und Prüfgerätschaften verfügen, um komplexere Diagnosen und Reparaturen vornehmen zu können. Die Automobilhersteller stellen in diesem Zusammenhang konkrete Anforderungen an die – mit beträchtlichen Investitionen verbunden – technische Ausstattung ihrer Vertragswerkstätten, aber auch bezüglich der Verkaufsräume und des betrieblichen Umfeldes (z.B. Standortambiente, Parkplätze,

Zustand der Baulichkeiten). Die Unterhaltung von Betrieben mit größerer Realkapitalausstattung setzt eine Mindestbeschäftigtenzahl voraus. Hieraus schon auf die „optimale Betriebsgröße" im Kfz-Gewerbe im Allgemeinen zu schließen, ist aber problematisch. Das Beispiel der freien Werkstätten zeigt, dass andere Segmente der Reparatur- und Wartungsnachfrage durchaus profitabel durch Werkstätten eines anderen, weniger investitionsintensiven Typs bedient werden können. Kleinere Reparaturen können auch durchaus in den eher bescheiden ausgerüsteten Werkstätten der Tankstellen ausgeführt werden.

Im Investitionsgütergewerbe, wo das Handwerk sich stärker der seriellen Produktion geöffnet hat und sich faktisch kaum von den im gleichen Industriezweig ansässigen (nicht in die Rolle eingetragenen) Industriebetrieben unterscheidet, haben sich die ***mindestoptimalen Betriebsgrößen*** im Zuge der technischen Entwicklung deutlich erhöht. Hierbei bezeichnet die mindestoptimale Betriebsgröße jenen Punkt auf der langfristigen Durchschnittskostenkurve, von dem an eine proportionale Veränderung der Faktoreinsatzmengen nicht mehr zu nennenswerten Veränderungen der Durchschnittskosten (= Skaleneffekten) führt.[21] Skalen- und Verbundeffekte spielen natürlich auch auf der Unternehmensebene in Einkauf, Management, Produktion und Verkauf in vielen Bereichen der Handwerkswirtschaft eine Rolle. Das Eindringen großer Anbieter in die Handwerksmärkte zeigt, dass die Grenzen der Nutzung solcher Vorteile längst nicht überall erreicht sind.

Beim näheren Hinsehen erweist sich allerdings das Konzept der „optimalen Betriebsgröße" als nur bedingt für das Verständnis der Unternehmensgrößenentwicklung im Handwerk hilfreich. Vielfach kommt es auf die – mit unterschiedlicher Unternehmensgröße einhergehende – Passförmigkeit von organisatorischer Lösung und betrieblicher Spezialisierung an. Dies bedeutet, dass größere Unternehmen (bei normaler Kapazitätsauslastung) nicht zwangsläufig effizienter sein müssen. Idealtypische Standardkostenfunktionen können und sollen nicht die Vielgestaltigkeit realer Faktoreinsatzkonstellation erfassen.

Im Baugewerbe z.B. spielen im Zeitablauf und von Land zu Land unterschiedliche Organisationsmuster des Bauprozesses eine zentrale Rolle. Gerade in jüngster Zeit hat sich auch in Deutschland die Zusammenarbeit größerer Unternehmen mit kleinen und kleinsten Kontraktunternehmen für die beteiligten Unternehmen als wirtschaftlich attraktiv erwiesen. Eine Fülle von Kleinaufträgen im Ausbaugewerbe kann im Übrigen heute – wie schon vor 100 Jahren – auch profitabel durch Alleinunternehmen ausgeführt werden. Hierbei sollte allerdings das ausgeprägte Produktivitäts- und Lohngefälle zwischen den größeren und kleinen Unternehmen nicht übersehen werden. Gewinnoptimale un-

---

21 Dabei wird von einem in vielen (allerdings längst nicht allen) Sektoren empirisch zu beobachtenden Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und stückkostenoptimaler Ausbringungsmenge ausgegangen. Bei zunehmender Betriebsgröße werden zunächst beträchtliche positive Skaleneffekte realisiert, die ab einem bestimmten Punkt – der mindestoptimalen Betriebsgröße – ausbleiben, dabei aber auch nicht in den Bereich negativer Skaleneffekte umschlagen.

ternehmerische Lösungen sind in aller Regel im Bereich der Kleinstbetriebe nicht zu finden.

Ein erheblicher Einfluss auf die Betriebsgrößenentwicklung im deutschen Handwerk ging sicher von der ***Handwerksordnung*** aus. Einerseits orientiert die Meisterausbildung die Kursabsolventen normativ prägend auf die nach dem Stand des technischen und betriebswissenschaftlichen Wissens wirtschaftlich zweckmäßige Mindestausstattung eines Betriebes im betreffenden Gewerk. Diese wird dann auch durch die angehenden Gründer unter den Jungmeistern anvisiert. Zugleich werden Kleinstgründer ohne Meisterbrief, die sich mit bescheidenstem Kapitalaufwand an einer – angesichts der geringen „sunk costs" leicht widerrufbaren - handwerklichen Gründung versuchen wollen, aufgrund der geltenden Marktzutrittsregelung am Marktzutritt gehindert.

2.3. Entwicklung der Beschäftigung

2.3.1. Säkularer Trend

Die ***Beschäftigung*** im westdeutschen Handwerk lag 1950 bei 3,2 Mill.[22], stieg bis Ende der fünfziger Jahre auf 3,7 Mill. an und verharrte dann – mit erheblichen zyklischen Schwankungen – bis in die achtziger Jahre hinein etwa auf diesem Niveau. In der zweiten Hälfte der achtziger Jahre hat sich die Handwerksbeschäftigung dagegen beträchtlich ausgeweitet. Sie ist in den frühen neunziger Jahren auf weit über 4 Mill. angestiegen. In der Handwerkszählung 1995 wurden für den 30. September 1994 im westdeutschen Handwerk 4,8 Mill. Beschäftigte gezählt. Im Jahre 2002 waren im westdeutschen Handwerk hingegen nur noch knapp 3,7 Mill. Personen tätig, also etwas weniger als im Durchschnitt der sechziger und siebziger Jahre (3,9 Mill.).

Diese Zahlen sind allerdings, genau genommen, nicht vergleichbar. Die starke Beschäftigungszunahme in den späten achtziger und den frühen neunziger Jahren erklärt sich unter anderem aus der massiven Ausweitung der ***Teilzeitbeschäftigung***, insbesondere aus der damals von vielen Handwerksbetrieben – wie auch von nichthandwerklichen KMU – als lukrativ entdeckten massiven Wandlung „normaler" in geringfügige Beschäftigungsverhältnisse. Wir gehen im Anschluss an eine Erhebung der ISG (1997) im Auftrag des damaligen BMA davon aus, dass 1997 im westdeutschen Handwerk rd. 800.000 ***geringfügig Beschäftigte*** tätig waren. Eine Berechnung der Beschäftigtenzahl nach Vollzeitäquivalenten würde folglich zu erheblich niedrigeren Werten führen.

Sowohl die Handwerkszählung als auch die vierteljährliche amtliche Handwerksberichterstattung subsumiert nämlich alle Beschäftigten, d.h. Inhaber, mithelfende Familienangehörige, in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmen stehende Personen wie Gesellen, Arbeiter ohne formelle Qualifikation, kaufmännische Angestellte und Auszubildende, die am Erhebungsstichtag im Unternehmen tätig sind, unter die „Handwerksbeschäftigten". Hierzu zählen auch alle Teilzeitbeschäftigten, unabhängig

22 Auch 1949 einschließlich Westberlin und Saarland.

davon, wie hoch die Zahl der von diesen geleisteten Arbeitsstunden ist. Eine Erhöhung der Quote der Teilzeitbeschäftigten führt automatisch zu einer numerischen Aufblähung der Beschäftigung. Die Teilzeitbeschäftigungsquoten sind in manchen Handwerksbranchen seit Mitte der achtziger Jahre massiv angestiegen. Dies ist bei der volkswirtschaftlichen Bewertung der statistisch ausgewiesenen Beschäftigtenentwicklung zu berücksichtigen.

Betrachtet man die ***Handwerksbeschäftigung über lange Zeiträume*** hinweg, so drängt sich der Eindruck einer bemerkenswerten Kontinuität auf. Zwar hat die Zahl der Handwerksbeschäftigten im 20. Jahrhundert deutlich zugenommen, jedoch verlief diese Zunahme im Großen und Ganzen im Gleichklang mit dem Wachstum der Bevölkerung (vgl. ***Tabelle III-2***). Der an der Zahl der Beschäftigten je 1.000 Einwohnern gemessene Handwerksbesatz war bei der Erhebung des Ausschusse zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft 1926 (AUEA 1930a: 37) mit 62,7 fast genau so hoch wie 50 Jahre später in der alten Bundesrepublik (63,4).

In den neunziger Jahren erfuhr die Beschäftigungsentwicklung im westdeutschen Handwerk dann gemäß Handwerkszählung 1995 eine geradezu dramatische Zunahme, die sich allerdings in der vierteljährlichen amtlichen Handwerksberichterstattung vorher nicht angekündigt hatte. Die in der Tabelle III-2 für die neunziger Jahre angeführten Zahlen sind offenbar inkonsistent. Auf die achtziger und neunziger Jahre ist deshalb im folgenden Abschnitt separat einzugehen.

Tabelle III-2

Handwerksbeschäftigung in Deutschland im 20. Jahrhundert

Deutsches Reich und Bundesrepublik Deutschland zum jeweiligen Gebietsstand

Jahr	Beschäftigte		Betriebe	Bevölkerung	Beschäftigte je 1.000 Einwohnern		Betriebe je 1.000 Einwohner
	im Handwerk[1]	in Handwerksberufen[2]			im Handwerk	in Handwerksberufen	
	Mill.				Anzahl		
1926	3,915	6,070	1,304	62,4	62,7	97,3	20,9
1939[4]	4,544		1,314	69,5	65,4		18,9[5]
1949	3,053		0,861	49,8	61,3		17,3
1976	3,907		0,494	61,6	63,4		8,0
1989	3,668	4,983	0,459	62,7	58,5	79,5	7,3
1994	6,084		0,563	81,5	74,6		6,9
1994[3]	*4,856*	*4.936*	*0,454*	*66,0*	*73,6*	*74,8*	*6,9*
1996	5,557	5,963	0,581	81,9	67,9	72,8	7,1
2002	4,512		0,535	82,5	54,7		6,5

Quellen: Statistische Jahrbücher, Handwerkszählungen 1949ff., Volks-, Berufs- und Betriebszählung vom 17. Mai 1939, AUEA 1930a: 38. – [1]Einschließlich mithelfende Familienangehörige. – [2]In handwerklichen Berufen innerhalb der Handwerkswirtschaft oder in nichthandwerklichen Bereichen (Industriehandwerker, Betriebshandwerker) tätige Personen; für 1926 Beschäftigte insgesamt; 1989, 1994 und 1996 SV-Beschäftigte. [3] Früheres Bundesgebiet. [4] Deutsches Reich zum Gebietsstand von 1937, d.h. ohne die zum damaligen Zeitpunkt annektierten Gebiete (Österreich und „Reichsgau Sudetenland"). [5] In der Zählung 1939 wurden Betriebe, nicht Unternehmen erfasst, in den Handwerkszählungen nach dem Zweiten Weltkrieg dagegen stets Unternehmen. 1939 wurden die in die Handwerksrolle eingetragenen Betriebe mit Schwerpunkt im Einzelhandel dem Handel zugeschlagen.

2.3.2. Zur Entwicklung in den achtziger und neunziger Jahren

Die ***amtlichen Handwerksstatistiken*** der neunziger Jahre stellen Beobachter der Handwerksszene vor ***ein Rätsel***. Zwar waren größere Abweichungen der Ergebnisse der vierteljährlichen amtlichen Handwerksberichterstattung von den Ergebnissen der Handwerkszählung 1995 für das Jahr 1994 zu erwarten. Immerhin waren 18 Jahre seit der letzten Totalerhebung im Handwerk vergangen. Aber mit einem Beschäftigungsplus gegenüber den vierteljährlichen Stichprobenerhebungen von 1 Mill. Beschäftigten und einem Umsatzplus von 60 Mrd. € im westdeutschen Handwerk hätte wohl niemand gerechnet. Es sei denn, man hätte die einschlägigen Ergebnisse der Arbeitsstättenzählung 1987 ernst genommen, in der die Beschäftigung im westdeutschen Handwerk auf 4,4 Mill. taxiert wurde.

Allerdings hatten andere Quellen dieses hohe Zählungsergebnis keineswegs erwarten lassen. Die ***Konjunkturberichte der Handwerkskammern*** hatten in den vorausgehenden Jahren fast immer die gleiche – in den meisten Jahren negative – Entwicklungstendenz angezeigt wie die vierteljährliche amtliche Handwerksberichterstattung des Statistischen Bundesamts. Sie stimmte also in der Tendenz mit dieser überein. In den relevanten ***Sektoralstatistiken für das Baugewerbe und das Produzierende Gewerbe*** waren zwar Hinweise auf eine recht günstige Entwicklung des westdeutschen Handwerks in den späten achtziger und frühen neunziger Jahren (bis 1992) angelegt, aber buchstäblich nichts, was die Vermutung eines derartigen „Quantensprungs“ in dessen Entwicklung nahe gelegt hätte.

Überdies vermittelte die ***Statistik der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten nach Berufsordnungen*** der Bundesanstalt für Arbeit, welche die Entwicklung der SV-Beschäftigung in den Handwerksberufen detailliert erfasst, für die fraglichen Jahre ein Bild relativer Stagnation der Handwerksbeschäftigung. Für das Jahr 1978 waren 5,0 Mill. SV-Beschäftigte in Handwerksberufen registriert, 1994 4,9 Mill. Nach unseren Recherchen sind rd. 60 % der *in Handwerksberufen tätigen Personen*[23] tatsächlich in selbständigen Handwerksunternehmen beschäftigt. Die übrigen betätigten sich als Industriehandwerker oder Betriebshandwerker in anderen nichthandwerklichen Unternehmen. Hierzu zählen auch die Mitarbeiter handwerklicher Nebenbetriebe. Dies entspricht im Wesentlichen der bereits 1926 festgestellten Relation (AUEA 1930a: 38).

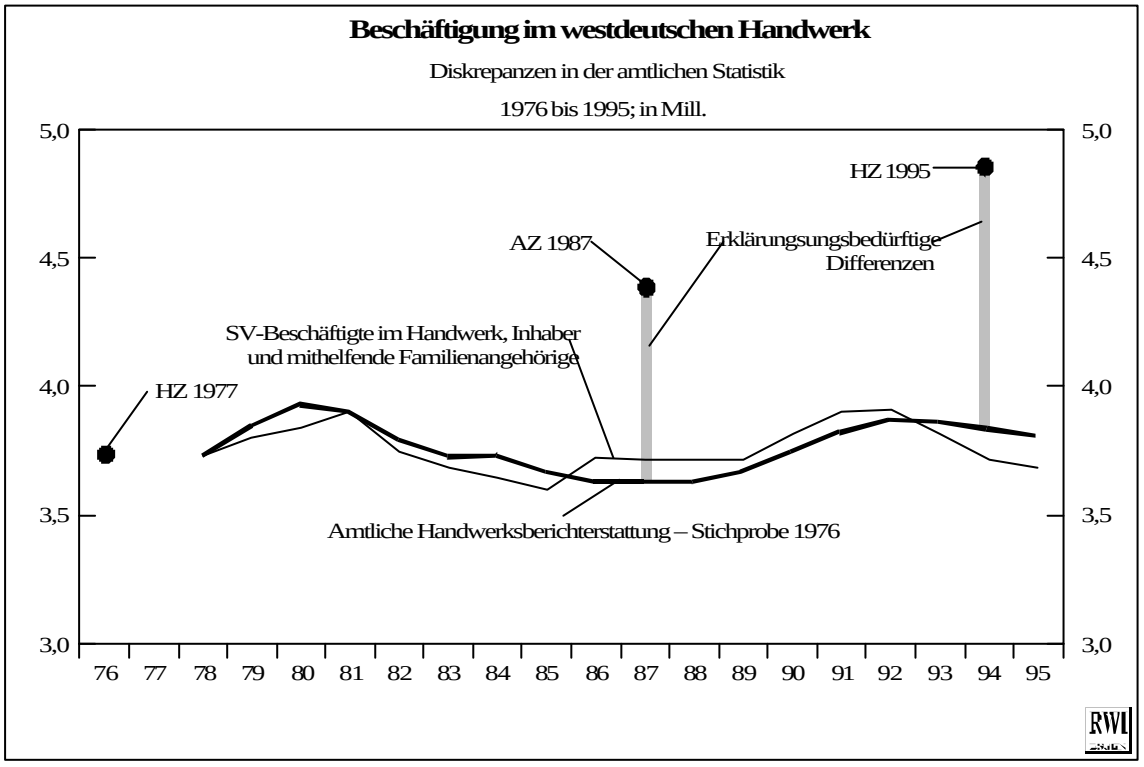
Diese Quote ist also über längere Zeiträume hinweg konstant geblieben. Die Statistik der SV-Beschäftigten lässt somit nicht erkennen, wie sich die Beschäftigung im westdeutschen Handwerk 1994 gegenüber der im gleichen Jahr vorgenommenen amtlichen Stichprobenerhebung „aus heiterem Himmel“ um 1 Mill. erhöht haben könnte. Gerade diese aus separater – d.h. nicht an die Erfassungssysteme der Statistischen Ämter gekoppelter – Quelle stammende Information ist sehr ernst zu nehmen, da sich eine bedeu-

23 Hierin sind Gesellen, Arbeitskräfte ohne formelle Qualifikation und Auszubildende eingeschlossen. Maßgeblich für die Zuordnung ist also die Art der ausgeübten Tätigkeit und nicht der Qualifikationsabschluss.

tende Beschäftigungszunahme im westdeutschen Handwerk eigentlich in der Statistik der SV-Beschäftigten hätte niederschlagen müssen.

Berücksichtigt man, dass ein erheblicher Teil (rd. 40 %) der in Handwerksberufen tätigen Personen nicht in selbständigen Handwerksunternehmen tätig ist, sondern in Industrieunternehmen, in Nebenbetrieben nichthandwerklicher Unternehmen und in Unternehmen der handwerksähnlichen Gewerbe, sowie ferner, dass der Anteil der nichthandwerklichen Berufe an der Handwerksbeschäftigung deutlich zu- und der Anteil der Inhaber und der mithelfenden Familienangehörigen abgenommen hat, so ergibt sich die im ***Schaubild III-3*** dargestellte bemerkenswerte Übereinstimmung von SV-Beschäftigung im Handwerk (einschließlich der in dieser nicht mitgezählten Inhaber und mithelfenden Familienangehörigen) und der vierteljährlichen amtlichen Handwerksberichterstattung. Woraus erklärt sich die bemerkenswerte Abweichung zur Handwerkszählung 1995 und die etwas geringere Abweichung zur Arbeitsstättenzählung 1987?

Schaubild III-3



Nach unseren Recherchen geht die Diskrepanz auf zwei Ursachen zurück:

– die sprunghafte Zunahme der geringfügigen Beschäftigung, die nach den damals geltenden Regelungen nicht in der Statistik der SV-Beschäftigten erfasst wurde,

– das in Kapitel II angesprochene Abgrenzungsproblem des Handwerks zu nichthandwerklichen Wirtschaftsbereichen bei Einordnung der „Mischbetriebe“ [24].

Die ***geringfügige Beschäftigung*** im (westdeutschen) Handwerk ist seit Mitte der achtziger Jahre sprunghaft gestiegen. Sie hat nach unserer Schätzung im Zählungsjahr 1994 maximal 850.000 erreicht, von denen allein fast 500.000 im Gebäudereinigerhandwerk tätig gewesen sein dürften. Hierbei könnte es in der HZ 1995 auch in gewissem Maße zur Mehrfachzählung der gleichen Arbeitskräfte gekommen sein. Eine Reinigungskraft konnte z.B. gleichzeitig stundenweise in mehreren Handwerksbetrieben tätig sein. Nach dem unternehmensbezogenen Erfassungsprinzip der Handwerksstatistik wird sie in einer Totalerhebung des Handwerks in diesem Fall gleich mehrfach, nämlich in jedem Betrieb separat als „Handwerksbeschäftigte“ erfasst.

Zugleich trug die schnelle – in einzelnen Gewerken sehr unterschiedliche – Ausweitung der geringfügigen Beschäftigung zu Strukturveränderungen und damit zur Verringerung der Zuverlässigkeit der vierteljährlichen amtlichen Handwerksberichterstattung bei. Die dieser zugrunde liegende Stichprobe stützte sich nämlich auf die Ergebnisse der Handwerkszählung 1977 und spiegelte mithin die Strukturen des westdeutschen Handwerks im Jahr 1976 wieder. Die Statistiker haben in diesem Zusammenhang zu Recht darauf hingewiesen, dass sich die Qualität der amtlichen Handwerksberichterstattung mit wachsender Entfernung von der Totalerhebung verschlechtern müsse (Veldhues 1996). Die rasche Zunahme der geringfügigen Beschäftigung – bei stagnierendem oder nur leicht wachsendem Arbeitsvolumen – hat den hieraus erwachsenden, in der Logik der Datenerhebung angelegten Unsicherheitsfaktor sicher verstärkt.

Eine Unterschätzung der Beschäftigtendynamik in der allein auf die Anzahl der „Beschäftigten“ abstellenden Rechnung der HWB erscheint in diesem Zusammenhang durchaus möglich.[25] Sie liegt deswegen nahe, weil die Zahl der SV-Beschäftigten in Handwerksberufen in Westdeutschland zwischen 1976 und 1994 relativ konstant geblieben ist. Die bei den SV-Beschäftigten (damals) nicht mitgezählten geringfügigen Beschäftigten wären also nach der von Vollzeit- und Teilzeitarbeit abstrahierenden Erfassungslogik der „Handwerksbeschäftigung“ zu den SV-Beschäftigten hinzuzurechnen.

Eindeutig überhöht war das Ergebnis der Handwerkszählung 1995 indessen, weil ***mehr „Mischbetriebe“ beim Handwerk mitgezählt*** wurden als in der vorausgegangenen Handwerkzählung 1977, also auch solche, die damals als „nichthandwerklich“ aussor-

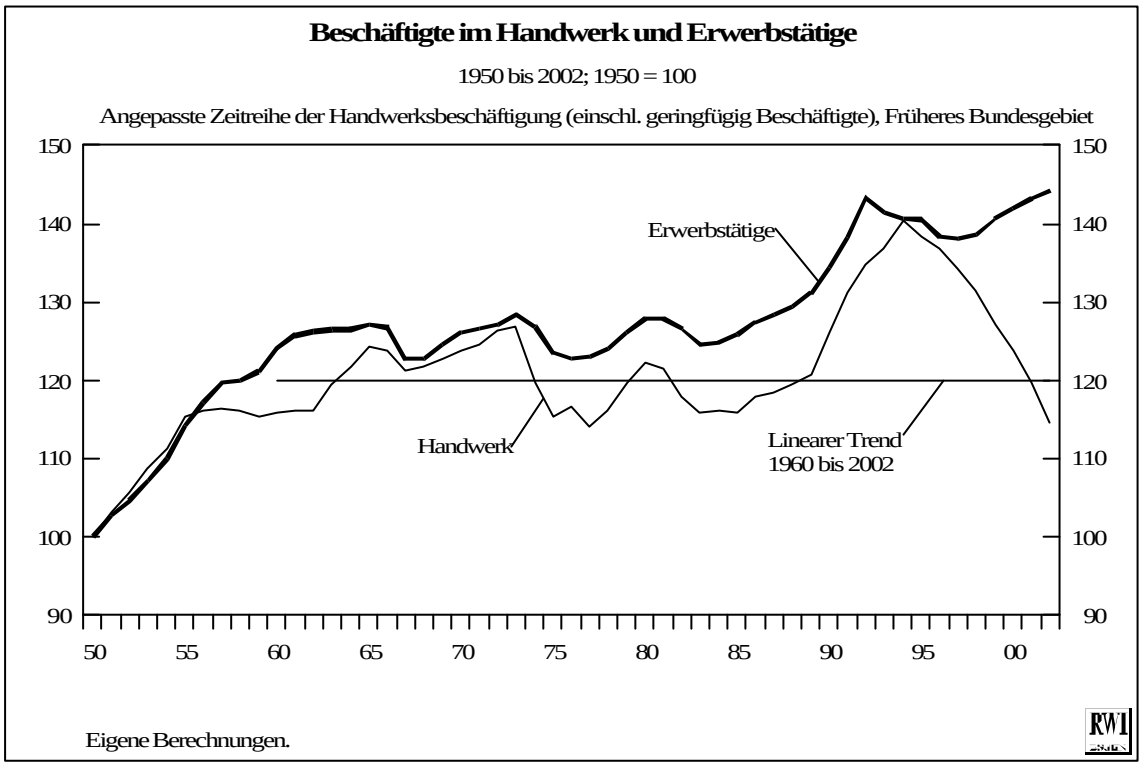
---

24 Es ist aus unserer Sicht müßig, darüber zu rechten, wann das Handwerk „richtig“ oder „falsch“ gezählt wurde. Hier für die Zukunft Klarheit zu schaffen, ist weder Aufgabe der Statistiker noch der Handwerksforschung, sondern allein des Gesetzgebers. Wichtig aus Sicht der Wissenschaft ist lediglich, dass die Zurechnungspraxis im Zeitablauf konstant bleibt.

25 Erinnert sei an die gravierende Untererfassung der geringfügigen Beschäftigung in den späten achtziger und frühen neunziger Jahren in anderen Bereichen der amtlichen Statistik. Die Zahl der in der amtlichen Statistik ausgewiesenen Erwerbstätigen in Deutschland musste 1998 aufgrund der fehlerhaften Erfassung der „geringfügigen Beschäftigten“ um 3,57 Mill. angehoben werden – von 33,97 Mill. auf 37,54 Mill (ANBA 2000: 47).

tiert worden waren.[26] Gleiches traf auf die Arbeitsstättenzählung 1987 zu, in welcher auf Grund des summarischen Auswertungsverfahrens der bekundeten Handwerkseigenschaft der befragten Einheiten offenkundige „Problemfälle“ wohl automatisch zum Handwerk gerechnet wurden.[27] Die Zuordnung zum Handwerk erfolgte nämlich allein aufgrund der Selbsteinstufung der Befragten. Es fand weder ein Abgleich mit der Handwerksrolle satt noch wurde der in den Handwerkszählungen übliche Common-sense-Check „merkwürdiger“ Zurechnungen durchgeführt. Die Arbeitstättenzählung 1987 gilt daher zu Recht im Hinblick auf die Erfassung des Handwerks als unzuverlässig.

Schaubild III-4



Wir haben versucht, auf Basis der Statistik der SV-Beschäftigten nach Berufsordnungen für den Zeitraum 1978-1996 eine konsistente Zeitreihe zu konstruieren, welche die Diskrepanz zwischen Handwerkszählungsergebnis und amtlicher Handwerksberichterstat-

26 Diese Aussage stützt sich die Auswertung von Referenzstatistiken, Auskünfte von Mitarbeitern Statistischer Ämter, anekdotische Evidenz und eine bei eigenen Recherchen im Ruhrgebiet gesammelte punktuelle empirische Evidenz.

27 Das Statistische Bundesamt konnte seinerzeit keine plausible Erklärung für die erhebliche Abweichung der Beschäftigtenzahl der Arbeitsstättenzählung 1987 von derjenigen der Handwerksberichterstattung (+ 740.000) liefern. Im Einführungstext zum Handwerksheft der AZ 1987 heißt es vielmehr: „Insgesamt kann aus dieser für alle Seiten sehr unerfreulichen Situation nur der Schluss gezogen werden, dass es dringend notwendig ist, bald mit einer eigenständigen Handwerkszählung in diesem Wirtschaftsbereich für Klarheit zu sorgen.“ (SBA 1991: 7) Leider hat die Handwerkszählung 1995 nicht die erhoffte Klarheit gebracht.

tung zumindest teilweise überbrückt und diese Daten in die langfristige, im Jahre 1950 beginnende Zeitreihe zur Entwicklung der Zahl der Beschäftigten im westdeutschen Handwerk eingefügt. Ergebnis ist die in ***Schaubild III-4*** dargestellte, der Entwicklung der Zahl der Erwerbstätigen gegenüber gestellte Zeitreihe.

Die Beschäftigung im Handwerk ist danach bereits in den späten fünfziger Jahren gegenüber der Entwicklung der Erwerbstätigkeit zurückgefallen. In den späten achtziger und frühen neunziger Jahren ist dann – infolge einer sprunghaften Zunahme der geringfügigen Beschäftigung – die Handwerksbeschäftigung stärker angestiegen als die Erwerbstätigkeit. Der spektakuläre Absturz der zurückliegenden Jahre nimmt sich aus langfristiger Perspektive als ***Rückkehr des westdeutschen Handwerks zum jahrzehntelangen Entwicklungspfad*** der Handwerksbeschäftigung aus. Einschränkend hierzu ist allerdings anzumerken, dass die die Zahl der Teilzeitbeschäftigten in 2002 bedeutend höher war als in den früheren Tiefpunkten der Handwerksbeschäftigung (1977 und 1985). Vollzeitäquivalente würden also eine stärker abnehmende Handwerksbeschäftigung ausweisen. Die Beschäftigung im westdeutschen Handwerk nähert sich somit wahrscheinlich derzeit dem tiefen Niveau der frühen fünfziger Jahre an.

Schaubild III-5

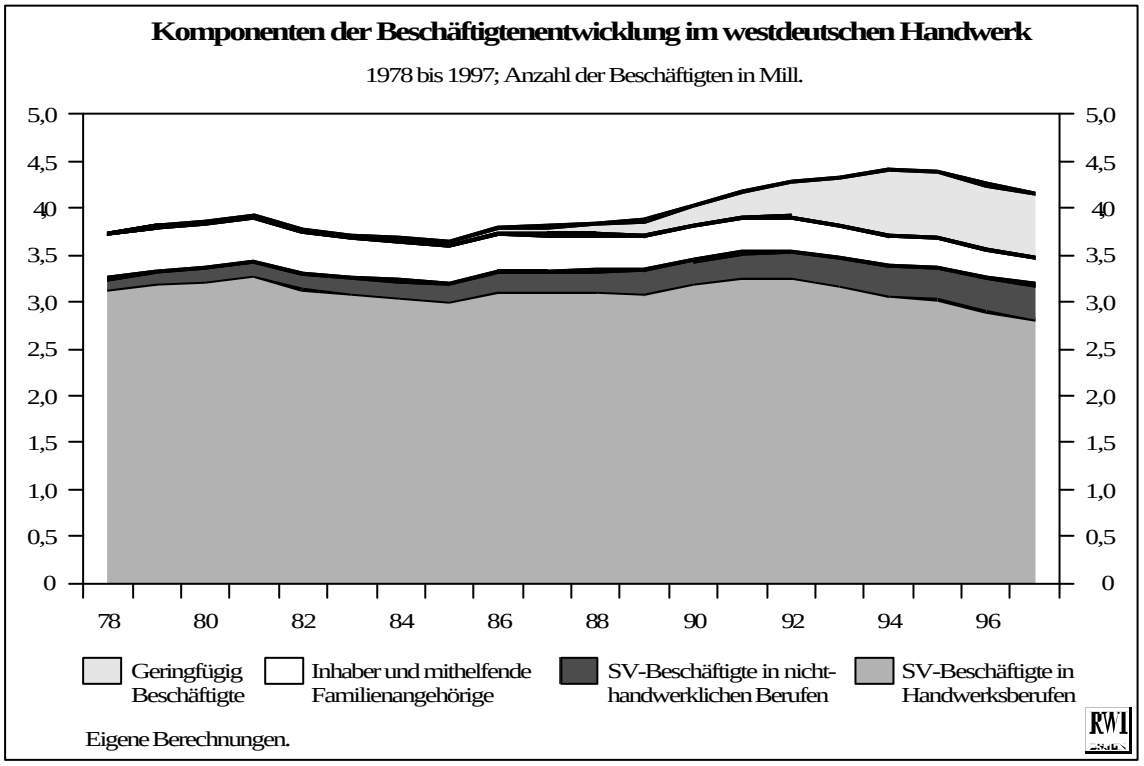


Schaubild III-5 stellt unsere Analyse der ***Veränderungen der Beschäftigtenstruktur*** im westdeutschen Handwerk graphisch dar. Die relevanten Befunde sind wie folgt zusammenzufassen:

- Der Anteil der Inhaber und mithelfenden Familienangehörigen an der Beschäftigung im Handwerk ist zurückgegangen. Ersteres ist auf den Anstieg der Betriebsgrößen und die starke Zunahme des Anteils der GmbH an den Unternehmen zurückzuführen. Geschäftsführende GmbH-Teilhaber figurieren in der Beschäftigtenstatistik als Angestellte. Der Anteil der mithelfenden Familienangehörigen ist rückläufig, weil die im 19. Jahrhundert weit verbreitete Symbiose von Handwerksbetrieb und Handwerkerhaushalt in vielen Bereichen fast verschwunden ist und die Ehefrauen der Handwerker sich häufig auf eine eigenständige Berufstätigkeit hin orientieren.

- Der Anteil der angestellten Mitarbeiter in nichthandwerklichen Berufen (Verkaufspersonal, Buchhalter, Sekretärinnen, Verwaltungspersonal in größeren Betrieben) am Belegschaftsstamm der Handwerksunternehmen hat stark zugenommen. Dessen Zunahme kompensiert die leicht rückläufige Tendenz bei den in Handwerksberufen beschäftigten Personen.

- Die bis in die letzte Legislaturperiode hinein nicht sozialversicherungspflichtige und daher damals auch in der SV-Statistik nicht in Erscheinung tretende geringfügige Beschäftigung hat in den späten achtziger Jahren (wie oben festgestellt) überaus stark zugenommen.

Der Zahl der in nichthandwerklichen Berufen in der Handwerkswirtschaft tätigen Personen dürfte sich zwischen 1976 und 1994 nahezu verdoppelt haben (von 200.000 auf 400.000). Der Anteil der Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen an den Handwerksbeschäftigten (ohne geringfügig Beschäftigte) ist von rd. 13 % auf rd. 9 % zurückgegangen.

Auch im Handwerk sind in Gestalt der geringfügigen Beschäftigung sog. ***„atypische" Beschäftigungsverhältnisse*** auf dem Vormarsch. Diese Entwicklung konzentriert sich allerdings auf eine kleinere Zahl von umsatzstarken Handwerkszweigen. Normale, „klassische" Beschäftigungsverhältnisse dominieren dagegen auch heute in den weitaus meisten Gewerken. Die hier stellenweise zu beobachtende Flexibilisierung der Arbeitsverhältnisse stellt die amtliche Statistik vor erhebliche Erfassungsprobleme, wie erst jüngst in der Untererfassung der Zahl der Erwerbstätigen im Mikrozensus im 3,57 Mill. deutlich wurde (ANBA 2001). Erfassungsprobleme sind also auch jenseits der Grenzen der Handwerkswirtschaft zu registrieren.

2.4. Handwerk und Gesamtwirtschaft im Vergleich

2.4.1. Handwerkswachstum versus gesamtwirtschaftliches Wachstum

Ein Aspekt der jüngsten Entwicklung des Handwerks, der in der öffentlichen Diskussion besondere Beachtung fand, ist die Tatsache, dass die Entwicklung des Handwerks deutlich ungünstiger verlief als diejenige der Gesamtwirtschaft. Dies ist allerdings, wie ein Rückblick auf die Entwicklung des westdeutschen Handwerks seit Beginn der Nachkriegszeit zeigt, durchaus kein Novum.

Wir haben zu Vergleichszwecken die Ergebnisse der seit 1960 durchgeführten vierteljährlichen amtlichen Handwerksberichterstattung mit Daten zu Umsatz und Beschäftigung bzw. – für den vorausgehenden Zeitraum – frühere Berechnungen des RWI (Beckermann 1965, 1974; RWI-Handwerksberichte, versch. Jahrgänge) ausgewertet. Die nominalen Umsätze wurden mit dem im RWI errechneten Handwerkspreisindex deflationiert. Die hierbei gebildeten langfristigen Zeitreihen (1950-2002) zu Umsatz und Beschäftigung im westdeutschen Handwerk lassen einen direkten Vergleich mit makroökonomischen Aggregaten zu.[28] Hierbei wurden einerseits die jährlichen Veränderungen des realen Handwerksumsatzes mit denen des realen BIP verglichen und andererseits die jährlichen Veränderung der Handwerksbeschäftigung mit derjenigen der Erwerbstätigkeit. Die Ergebnisse sind in den ***Schaubildern III-6*** (realer Handwerksumsatz im Vergleich zum realen BIP) und ***III-7*** (Handwerksbeschäftigte versus Erwerbstätige) dargestellt.

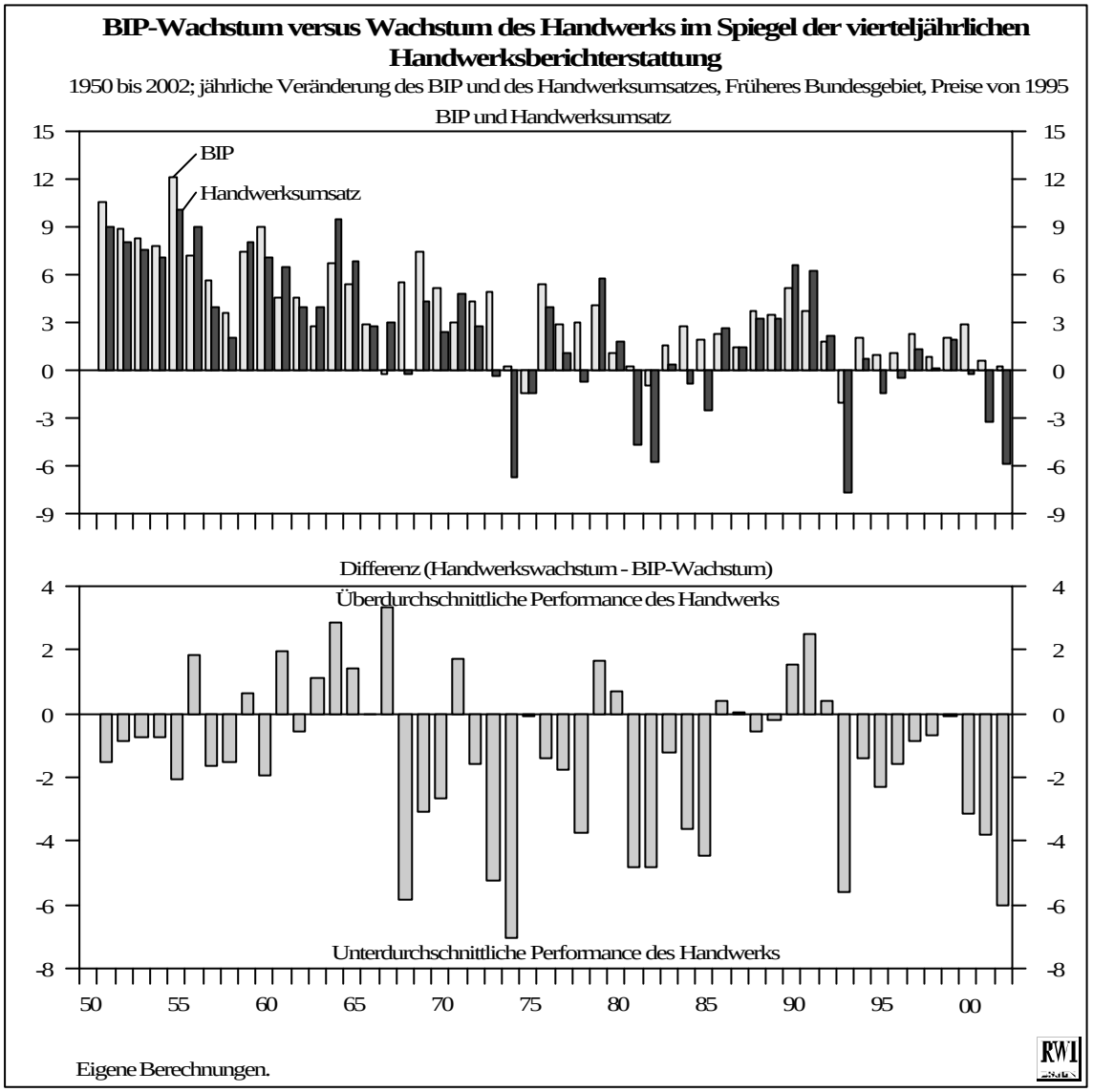
Die schwarzen Säulen im oberen Teil der Grafiken stehen jeweils für die Veränderungen des Handwerksaggregats, die grauen Säulen hingegen für diejenigen der volkswirtschaftlichen Vergleichsgröße. Im unteren Teil der Schaubilder wird die relative Performance des Handwerks als Differenzbetrag zwischen der Veränderungsrate des Handwerksaggregats und jener des volkswirtschaftlichen Aggregats dargestellt. Die nach unten weisenden Säulen des unteren Teils der Grafiken zeigen eine gegenüber der volkswirtschaftlichen Größe unterdurchschnittliche Leistung des Handwerks an, die nach oben weisenden Säulen dagegen eine überdurchschnittliche Leistung.

Schaubild III-6 lässt zunächst die wohl bekannte Abflachung des langfristigen Wachstumstrends der westdeutschen Wirtschaft erkennen. Wurden unter der günstigen Wachstumskonstellation der fünfziger und frühen sechziger Jahre in vielen Jahren reale Zuwachsraten des BIP von mehr als 5 % erzielt, so ist das jahresdurchschnittliche Wachstum in den folgenden Jahrzehnten sukzessive auf das heutige niedrige Niveau von unter 2 % zurückgegangen. Die Wachstumsbeschleunigung der frühen neunziger Jahre ist auf die wirtschaftlichen Impulse der Wiedervereinigung zurückzuführen. Sie erscheint aus heutiger Sicht eher als ephemeres Phänomen.

---

28 Die hier verwendeten Zeitreihen basieren auf den Originalzahlen der vierteljährlichen amtlichen Handwerksberichterstattung, die vom Grundverständnis her, vor allem die kurzfristigen Veränderungen der Produktion und Beschäftigung widerspiegeln soll. Dies kann sie allerdings nur dann, wenn sie die Entwicklungen des betrachteten Wirtschaftszweiges nicht systematisch über- oder untererfasst. Da die Handwerksberichterstattung sich im Allgemeinen als verlässlicher Indikator der konjunkturellen Entwicklungen im Handwerk erwiesen hat, wurde hier darauf verzichtet, die Reihe an die (unrealistisch hohen) Ergebnisse der Arbeitsstättenzählung 1987 und der Handwerkszählung 1995 arithmetisch anzupassen.

Schaubild III-6



Der Vergleich der ***Performance des Handwerks*** mit derjenigen der ***Gesamtwirtschaft*** fällt aus heutiger Sicht ***überaus ernüchternd*** aus. Die Wachstumsrate der Handwerkswirtschaft lag in 36 der betrachteten 52 Jahre (1950-2002) unter derjenigen des BIP, in 14 Jahren darüber und in 2 Jahren gleichauf mit dieser. Das historisch schlechteste Ergebnis wurde im Jahre 1974 (erste Ölkrise) erzielt, als das Handwerkswachstum 7% unter demjenigen der Gesamtwirtschaft lag. Die unterdurchschnittliche Performance des Handwerks ist auch wiederholt über längere Perioden hinweg festzustellen gewesen, so 1951-1955, 1968-1970, 1972-1978, 1981-1985. Die derzeitige, seit dem Einbruch von 1993 andauernde Schwächeperiode des Handwerks ist allerdings inzwischen die längste Periode mit unterdurchschnittlichem Wachstumsergebnis in der Geschichte des westdeutschen Handwerks seit Mitte des 20. Jahrhunderts.

Die unten zu besprechende aktuelle Handwerkskrise ist vor dem Hintergrund der langfristigen Entwicklung also keineswegs ein singuläres Ereignis oder schon ein sicheres Indiz für eine Trendwende in der langfristigen Entwicklung des westdeutschen Handwerks. Von einem Trendbruch in der Entwicklung des westdeutschen Handwerks kann kaum gesprochen werden, denn im Ganzen sah die relative Performance des Handwerks in den siebziger und achtziger Jahren kaum besser aus als in den neunziger Jahren. Wenn von einer ***„Abkopplung" des Handwerks von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung*** gesprochen werden kann, dann hat diese nicht in den späten neunziger Jahren, sondern ***bereits in der zweiten Hälfte der sechziger Jahre*** stattgefunden.

Man sollte allerdings mit dem Terminus „Abkopplung des Handwerks" von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vorsichtig umgehen und Dramatisierungen vermeiden. Die Entwicklung der Aggregate der VGR erklärt sich stets aus dem Zusammenspiel zumeist recht unterschiedlicher Entwicklungen der Teilbereiche der Volkswirtschaft. Es ist seit jeher eine normale Begleiterscheinung des sektoralen Strukturwandels, dass sich einige Wirtschaftssektoren im Vergleich zur Gesamtwirtschaft überdurchschnittlich, andere aber unterdurchschnittlich entwickeln.

Ein großer (institutionell definierter) branchenübergreifender Wirtschaftsbereich wie das Handwerk wird durch die fast niemals im Gleichklang verlaufenden Entwicklungen seiner sektoralen Segmente bestimmt. Diejenigen Wirtschaftssektoren, welche die volkswirtschaftliche Dynamik der westdeutschen Wirtschaft in den vergangenen Jahrzehnten vor allem getragen haben, sind im deutschen Handwerk schon seit Ende der Wiederaufbauphase nach dem Zweiten Weltkrieg unterdurchschnittlich präsent. Und diese Präsenz erklärt sich in den meisten Fällen auch nur aufgrund der Eigentümlichkeiten des deutschen Handwerksrechts, welches die Unternehmen, welche sich von ihrem eigentlichen handwerklichen Betätigungsfeld verabschieden, nicht zum „Austritt" aus dem institutionell definierten Handwerk zwingt. Es ist davon auszugehen, dass Unternehmen handwerklichen Ursprungs in den Zweigen der heutigen „new economy"[29] noch weniger präsent sind als in den Zweigen, die in den zurückliegenden Jahrzehnten den technischen Fortschritt geprägt haben.

2.4.2. Handwerksbeschäftigung versus gesamtwirtschaftliche Erwerbstätigkeit

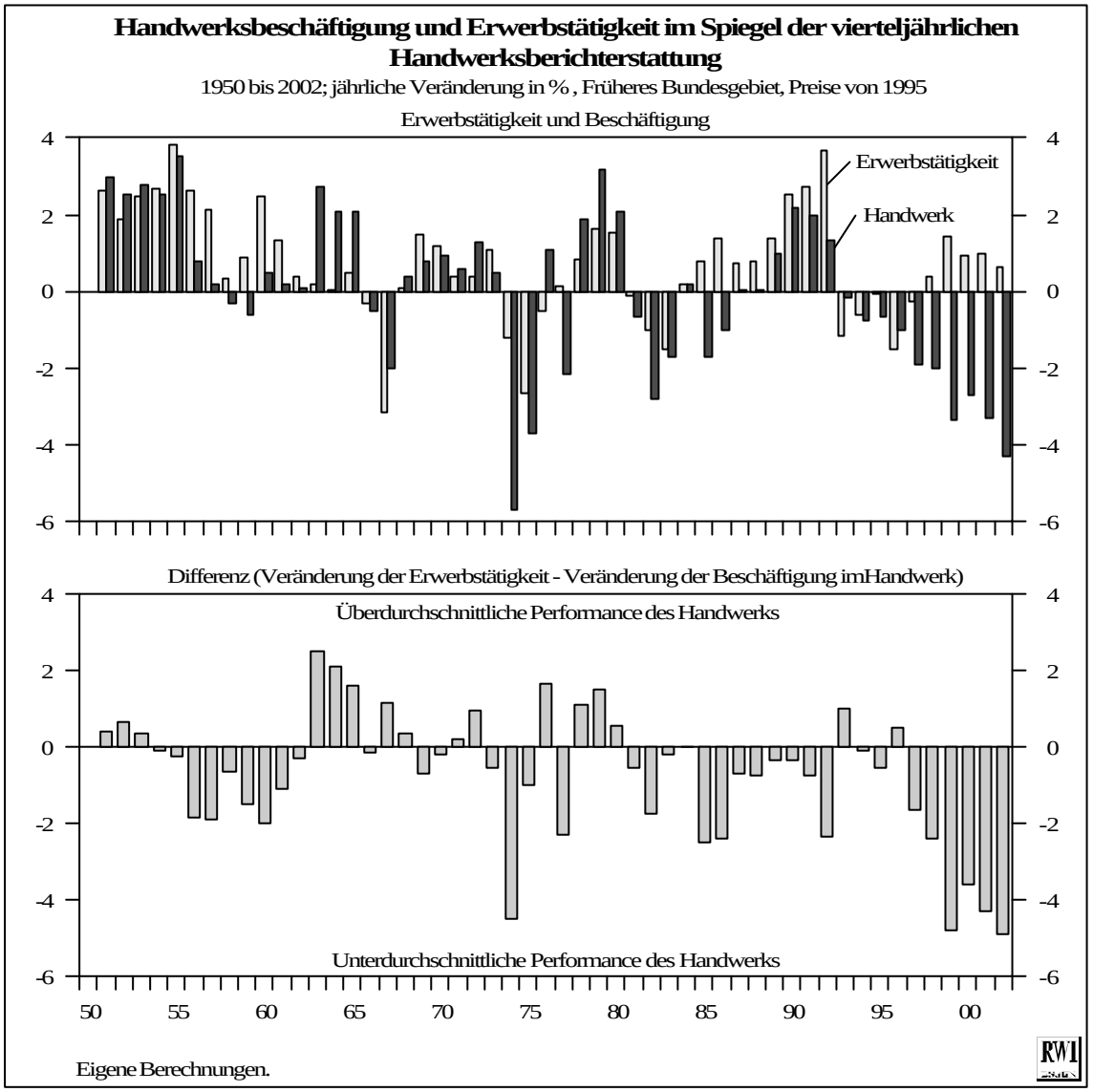
Der Vergleich des jährlichen Beschäftigungswachstums im westdeutschen Handwerk mit den Veränderungen der Zahl der Erwerbstätigen (vgl. ***Schaubild III-7***) vermittelt auf den ersten Blick einen ähnlichen Eindruck wie der Outputvergleich. Allerdings fallen die jährlichen Veränderungen der Beschäftigung sowohl in der Gesamtwirtschaft als auch im Handwerk weitaus geringer aus als diejenigen der Leistungsaggregate. Das erklärt sich daraus, dass konjunkturelle Schwankungen der Produktion selbst in den konjunktursensitivsten Bereichen der Investitionsgüterindustrie praktisch niemals in voller Stärke in einen Abbau bzw. Aufbau der Beschäftigung umgesetzt werden, da Ent-

---

29 Im Rückblick hat jede Epoche des Industriezeitalters ihre eigene „new economy", die jeweils durch die Wirtschaftszweige verkörpert wird, die an der Frontlinie des technischen Fortschritts stehen.

lassungen und Einstellungen mit erheblichen (auch in Gestalt des Arbeitsrechts stark institutionell geprägten) Transaktions- bzw. Suchkosten verbunden sind. Eine gewisse „Vorratshaltung“ bei den Beschäftigten ist für die Unternehmen – ganz unabhängig von möglichen sozialen Motiven – selbst bei zeitweilig starker Unterauslastung der Kapazitäten sinnvoll.

Schaubild III-7



Die Beschäftigungszuwächse im Handwerk lagen in 35 von 52 betrachteten Jahren unter denen der Gesamtwirtschaft, in 16 Jahren darüber und in einem Jahr gleichauf. Auffällig ist der massive, sich beschleunigende Beschäftigungsabbau im westdeutschen Handwerk in den neunziger Jahren. Ein Beschäftigungsabbau dieses Ausmaßes wurde vorher in der vierteljährlichen Handwerksberichterstattung nicht registriert. Das gilt auch dann, wenn man berücksichtigt, dass die Teilzeitbeschäftigung im Handwerk in jüngster Zeit infolge der gesetzlichen Neuregelung der geringfügigen Beschäftigung, der niedrigeren Entlassungsbarrieren in diesem Bereich und der Neigung der Unterneh-

men, sich zunächst von ihren „marginalen“ Arbeitskräften zu trennen stärker zurückgegangen sein dürfte als die Vollzeitbeschäftigung.

In der mittelstandspolitischen Diskussion wurde den KMU seit den achtziger Jahren immer wieder die Rolle eines „Beschäftigungsmotors“ zugesprochen. Kleine und mittlere Unternehmen, so die in der Literatur als „Mittelstandshypothese“ bekannt gewordene Aussage, trügen überproportional zum Beschäftigungswachstum in der Volkswirtschaft bei. Auf das Handwerk wurde dieses Argument nach Bekannt werden der in Fachkreisen gänzlichen überraschenden, spektakulären Ergebnisse der Handwerkszählung 1995 für das alte Bundesgebiet übertragen. Die These, Beschäftigungsgewinne gingen in besonderem Maße auf kleine und mittlere Unternehmen zurück, erweist sich bei empirischer Prüfung für Deutschland als unzulässige Verallgemeinerung (Turk 2002: 269; hierzu auch Lageman, Löbbe u.a. 1999). Damit bestätigt sich für Deutschland die in den USA in den neunziger Jahren an der Arbeit von Birch (1981) laut gewordene Kritik (z.B. Davis, Haltiwanger, Schuh 1996; Harrison 1994).

Dass das (westdeutsche) Handwerk eine solche Rolle in den vergangenen Jahrzehnten nicht gespielt haben kann, wird bei Betrachtung der Beschäftigungsentwicklung in Handwerk und Gesamtwirtschaft in den zurückliegenden 50 Jahren deutlich. Erklärungsbedürftig erscheint vor dem Hintergrund der langfristigen Beschäftigungsentwicklung vor allem das überaus hohe Ergebnis der Handwerkszählung 1995 und weniger der Schrumpfungsprozess in den zurückliegenden Jahren.

2.5. Technischer Fortschritt und sektoraler Strukturwandel

2.5.1. Einfluss des technischen Fortschritts auf das Handwerk

Eine immer wieder in der Handwerksdiskussion aufgeworfene Frage lautet, ob der technische Fortschritt das Handwerk verdränge oder ob er lediglich den Charakter handwerklicher Tätigkeiten verändere. Unklarheiten in der Beantwortung dieser Frage entstehen zumeist daraus, dass der rechtliche Handwerksbegriff, der im Prinzip für die Aufnahme beliebiger moderner Berufe offen ist, mit einem umgangssprachlichen Handwerksbegriff vermengt wird, der im „Handwerk“ vornehmlich eine vorindustrielle Produktionsform erkennen will.[30] Es besteht kein Zweifel daran, dass „Handwerk“ im Sinne einer auf Handarbeit basierenden vorindustriellen Güterherstellung massiv verdrängt worden ist und dieser ***Verdrängungsprozess*** bis in die Gegenwart hinein anhält.

Die Geschichte der Handwerksberufe kennt zahlreiche Tätigkeiten, die nicht mehr ausgeübt werden, sei es, weil der Bedarf hierfür entfallen ist oder weil der Bedarf auf andere Art und Weise bedient wird (z.B. Kesselflicker, Besenbinder, Spitzenklöppler). Das Lexikon der untergegangen Berufe (Palla 1998) beschreibt anschaulich das Verschwinden handwerklicher Berufe im Zuge des wirtschaftlichen Strukturwandels. In vielen Bereichen ist das hier angesprochene vorindustrielle, nennen wir es der Einfachheit hal-

30 Vgl. hierzu die Ausführungen zur Identität des Handwerks im Kapitel II.

ber „traditionelle“ Handwerk[31] in eine vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus unbedeutende Nischenproduktion verdrängt worden, was freilich die individuellen Verdienste der diese Gewerke ausübenden Handwerker bei ihrer wirtschaftlichen Behauptung im Wettbewerb und bei Pflege der kulturellen Traditionen handwerklichen Schaffens nicht schmälert.

In einigen Bereichen dauert der Verdrängungsprozess traditioneller handwerklicher Produktion an. Das wichtigste Beispiel für eine durch Industrialisierung bedingte Marginalisierung traditionell-handwerklicher Produktion bieten die Textil- und Bekleidungshandwerke und die Möbeltischlerei. In anderen Fällen – vornehmlich im Backgewerbe – führt die Verbreitung industrieller Produktionstechniken nicht einfach zum Ersatz dezentraler handwerklicher Gütererstellung durch zentralisierte industrielle Produktion, sondern zu einem Wandel der Produktionsformen und der Formen der Unternehmensorganisation im „Handwerk“, der letztlich dessen Identität verändert.

Wiederum in anderen Bereichen – insbesondere im Investitionsgütergewerbe – haben die Handwerksunternehmen auf breiter Basis längst die Produktionsformen, Maschinen, Ausrüstungen und Arbeitsorganisation der Industrie übernommen. Die Technisierung geht hier mit einem tiefgreifenden Strukturwandel des „Handwerks“ einher, obwohl dieses dadurch keineswegs der „Handwerkseigenschaft“ im Sinne des deutschen Handwerksrechts verlustig geht.[32] Immerhin unterscheiden sich im Zuge dieser Mechanisierung und Automatisierung der Handwerksunternehmen im Investitionsgütergewerbe „Handwerk“ und „Kleinindustrie“ – abgesehen vom Kriterium der Rolleneintragung – substanziell nicht voneinander. Ein Schweizer Machinenbaumechaniker z.B. hätte heute wohl große Schwierigkeiten, sich in Unkenntnis der Finessen des deutschen Handwerksrechts als „Handwerker“ oder „Industrieunternehmer“ zu positionieren.

Es ist nicht zu übersehen, dass ***Produkt- und Prozessinnovationen*** heute – wie im ganzen 20. Jahrhundert – ***handwerklichen Tätigkeiten***, auch solchen die selbst erst im Industrialisierungsprozess entstanden sind, ***den wirtschaftlichen Boden entziehen***. Beispiele hierfür lassen sich in vielen Bereichen der Handwerkswirtschaft finden:

– Die Diffusion der digitalen Kopier- und Druckmachinen macht das traditionelle Druckgewerbe in erheblichem Maße obsolet. Handwerksberufe verlieren an Bedeutung bzw. viele Unternehmen können wirtschaftlich nur überleben, wenn sie ihr Tä-

---

31 Da ausnahmslos alle Gewerke in der einen oder anderen Weise vom technischen Fortschritt profitiert haben, ist eine Etikettierung von Produktions- und Organisationsformen als „traditionell“ fragwürdig. Bei näherer Prüfung zeigt sich, dass die heute als „handwerkliche Tradition“ verstandene Charakteristika vieler Gewerke auf das 19. oder 20. Jahrhundert zurückgehen.

32 Degenhart (1996: 551f) weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass der Maschineneinsatz kein Kriterium für die Zuordnung von Unternehmen zum Handwerk sei, da das Handwerk selbst einen mechanisierungsbedingten Strukturwandel erfahre. Aus handwerksrechtlicher Sicht ist dieser Standpunkt sicher völlig korrekt, aus analytischer Sicht führt er zu dem nicht lösbaren Definitionsproblem, was „Handwerk“ letztlich sei (vgl. Kapitel II, Abschnitt 1)

tigkeitsprofil radikal, in Abkehr von konventionellen Berufsvorstellungen, verändern.

- Die Verbreitung der digitalen Fotografie verändert nicht nur das Tätigkeitsfeld des Fotografenhandwerks grundlegend, sondern stellt dessen wirtschaftliche Existenzberechtigung in Frage. Das digitale Fotogeschäft wird in zunehmendem Maße durch den Facheinzelhandel (z.B. Drogeriemärkte) wahrgenommen.

- Die technische Perfektionierung der Automobile führt zur Verlängerung der Wartungsintervalle, zur Verringerung des Reparaturbedarfs und zum Wandel der verbleibenden Reparaturarbeiten (Verdrängung konventioneller Reparaturen durch einen Aggregataustausch). Hierdurch verändert sich nicht nur der Charakter des Kfz-Reparaturgeschäfts, sondern ein Großteil der Kfz-Technikerbetriebe wird auf Initiative der Automobilproduzenten viel stärker als früher in die industrielle Wertschöpfungskette integriert.

- Das Vordringen industriell gefertigter, genormter Bauteile im Baugewerbe schränkt das Tätigkeitsfeld, mithin das zu bedienende Marktvolumen, des Bauhandwerks ein.

Freilich sehen sich nicht alle Teile der Handwerkswirtschaft in gleicher Weise von Prozeß- und Produktinnovationen herausgefordert. Insbesondere die Reinigungs- und Körperpflegehandwerke sowie die Gesundheitshandwerke partizipieren ebenso am technischen Fortschritt, ihre Marktbasis wird dadurch aber keineswegs ernsthaft geschmälert.

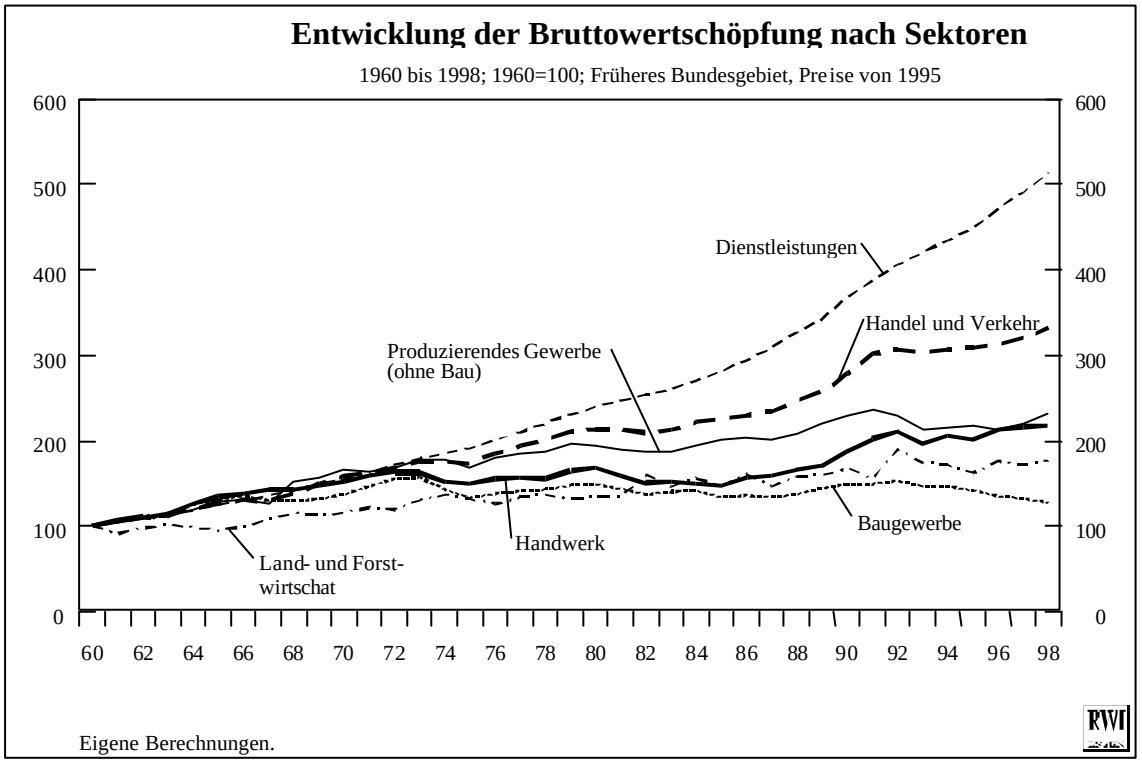
Auch ist an die im Kapitel II angesprochenen ***Eigenheiten des deutschen Handwerksrechts*** zu erinnern. Im Zuge des technischen Fortschritts verschwinden nicht nur handwerkliche Tätigkeiten, sondern dieser produziert auch laufend neue „quasi-handwerkliche“ Tätigkeiten, die allerdings nur per Entscheidung des Gesetzgebers in das per Legaldefinition abgegrenzte Handwerk inkorporiert werden könnten. Auch stand den Handwerksunternehmen immer frei, sich auf nichthandwerklichem Gebiet zu betätigen. Darüber, inwieweit solches in der Vergangenheit geschah, können die Handwerksstatistiken keine verlässliche Auskunft geben. Nicht zuletzt schafft auch der demographische Wandel einen auf längere Sicht stark wachsenden Markt für „quasi-handwerkliche“, aber nicht dem Reglement der HWO unterworfene Aktivitäten.

Festzuhalten ist allerdings, dass der technische Fortschritt in vielen Bereichen der Handwerkswirtschaft zur Einschränkung des Marktvolumens der in der HWO erfassten Handwerksberufe geführt hat und sich diese Entwicklung fortsetzen wird. In der Vergangenheit wurden hieraus resultierende Beschäftigungs- und Umsatzverluste in erheblichem Maße durch Expansionsprozesse an anderer Stelle kompensiert, woraus sich die über Jahrzehnte hinweg relativ stabile Beschäftigung im westdeutschen Handwerk erklärt.

2.5.2. Handwerk im sektoralen Strukturwandel

Aus Sicht der Wirtschaftszweigsystematik stellt sich das Handwerk – wie bereits festgestellt – nicht als „Branche“, sondern als sektorübergreifender Wirtschaftsbereich dar. Da es gleichermaßen an der relativen Stagnation unterdurchschnittlich wachsender Sektoren wie an der Expansion überdurchschnittlich wachsender Zweige teilnimmt, müsste es also im Bezug auf die Entwicklung der Wirtschaftssektoren eine Mittellage einnehmen. Genau dies bestätigt die im ***Schaubild III-8*** dargestellte Entwicklung der Bruttowertschöpfung des Handwerks einerseits und großer Wirtschaftsbereiche andererseits. Das Handwerk insgesamt schneidet beim langfristigen Vergleich der Entwicklung der Bruttowertschöpfung deutlich besser ab als das Baugewerbe und die Landwirtschaft, etwas schlechter als das Verarbeitende Gewerbe und deutlich schlechter als Handel und Verkehr und die übrigen Dienstleistungssektoren.

Schaubild III-8



Diese Entwicklung ist sofort plausibel, wenn man sich die sektorale Zusammensetzung des Handwerks vergegenwärtigt. Es ist sehr stark im produzierenden Gewerbe verankert und ist zugleich in den tertiären Sektoren (Handel, haushalts- und unternehmensorientierte Dienstleistungen) präsent. Insgesamt überwiegt im Handwerk – wie oben ausgeführt – die produktionsorientierte Komponente eindeutig.

Ein Vorbehalt erscheint hier allerdings angebracht. Die hier ausgewertete Zeitreihe wurde von uns an das hohe Umsatzniveau der Handwerkszählung 1994 angeglichen, mit einem Abschlagsfaktor für die geschätzte „Übererfassung“ des Handwerks. Der im

Schaubild III-8 dargestellte Konvergenzprozess gegenüber dem Verarbeitenden Gewerbe hat in dieser Form nur dann stattgefunden, wenn der mit der institutionellen Abgrenzung des Handwerks verbundene „Erhebungsfehler“ die tatsächliche Entwicklung des westdeutschen Handwerks in den späten achtziger und frühen neunziger Jahren nicht zu sehr verfälscht hat.

Das Handwerk hat im 20. Jahrhundert in erheblichem Maße vom ***sektoralen Tertiarisierungsprozess*** der Wirtschaft profitiert. Existenz und Expansion vieler Handwerksberufe erklärt sich überhaupt erst aus der Entwicklung der tertiären Sektoren. Die Kfz-Techniker oder die Landmaschinentechniker z.B. erfüllen in den entsprechenden industriellen Produktionssystemen eine unentbehrliche Funktion und ihr wirtschaftlicher Aufstieg vollzog sich daher parallel zu demjenigen der Automobilindustrie und Land- bzw. Baumaschinenindustrie. Sie bilden das letzte, für den Markterfolg der Industrieprodukte sehr wichtige Glied der industriellen Wertschöpfungskette und erfüllen eine Reparatur- und Servicefunktion gegenüber den Endverbrauchern bzw. -nutzern. Die Handwerksunternehmen in diesen Bereichen sind zugleich als Händler in erheblichem Maße im Vertrieb der Industrieprodukte engagiert.

Auch das Gebäudereinigerhandwerk ist ein Abkömmling der sektoralen Tertiarisierung. Unternehmen und öffentliche Verwaltung sind zunehmend dazu übergegangen, die Reinigungsfunktion auszulagern und auf den Unterhalt entsprechender eigener Personalkapazitäten zu verzichten. Der Expansionsprozess des Gebäudereinigerhandwerks hat sich allerdings in jüngster Zeit verlangsamt bzw. ist im Zuge der aktuellen Handwerkskrise ganz zum Stehen gekommen. Ein anderes Beispiel für die Partizipation des Handwerks am sektoralen Tertiarisierungsprozess bieten die Gesundheitshandwerke.

So eindrucksvoll die Terraingewinne des Handwerks in den tertiären Sektoren im 20. Jahrhundert auch waren, die ***Expansionsmöglichkeiten auf Basis der gegebenen handwerklichen Berufsstruktur*** (Anlage A HwO) sind heute wohl ***eher begrenzt***. Auch hat das Handwerk vom günstigen Umstand profitiert, dass Gebäudereiniger, Kfz-Mechaniker u.a. 1935 in die Liste der Handwerke aufgenommen bzw. auf dieser bestätigt worden sind, ein zumindest im Falle Gebäudereiniger durchaus nicht selbstverständlicher Vorgang. Die ***großen Expansionschancen für quasi-handwerkliche Tätigkeit*** in den tertiären Sektoren liegen heute ***außerhalb der in der Anlage A erfassten Berufsfelder*** – im Gesundheitsbereich, in der Freizeitindustrie, bei den Sicherheits- und Wachdiensten und den IuK-basierten Berufen.

Nun dürfen sich Handwerksunternehmen fraglos frei in diesen expandierenden Bereichen betätigen und können mit Blick z.B. auf die tariflichen Strukturen trotz ihres augenscheinlich nichthandwerklichen Aktivitätsprofils im Handwerksverband (Rolleneintragung, handwerkliche Berufsverbände) verbleiben. Um ein echtes Wachstum des rechtlich verfassten Handwerks in seinem angestammten Bereich handelt es sich dabei indessen nicht. Eine andere Situation wäre freilich gegeben, wenn z.B. Wachdienste und Pflegeberufe durch den Gesetzgeber in das Handwerk aufgenommen würden. Dies rührt

allerdings an die im Kapitel II erörtere Grundfrage der rechtlichen Verfassung des deutschen Handwerks.

Von der angesprochenen sektoralen Tertiarisierung ist eine zweite Dimension des Tertiarisierungsprozesses zu unterscheiden, an der mehr oder weniger alle Handwerksunternehmen partizipieren. Im Unterschied zur ersteren geht es bei der ***funktionalen Tertiarisierung*** um die Erhöhung des Gewichts der Dienstleistungskomponenten im Leistungsspektrum der produzierenden Unternehmen (Mecke 1999), also um die Entwicklung des tätigkeitsspezifischen Arbeitskräftebedarfs im Produktionsbereich. Der Anteil der vorwiegend mit unmittelbaren Produktionsaufgaben betrauten Personen geht zurück, derjenige der mit Dienstleistungsaufgaben betrauten Arbeitskräfte nimmt zu.

Hiervon profitieren allerdings weniger die sog. ***„primären Dienstleistungstätigkeiten“*** als vielmehr die ***„sekundären Dienstleistungstätigkeiten“*** (zur Unterscheidung Tessaring 1991: 48). Unter primären Dienstleistungstätigkeiten sind im Allgemeinen relativ wenig humankapitalintensive Aktivitäten zu verstehen, welche den Produktionsweg nach vorne und hinten verlängern wie Handel/Verkauf, Bürotätigkeiten und allgemeine Dienste. Sekundäre Dienstleistungsaktivitäten hingegen dienen dazu, die Produktion qualitativ, über die vermehrte Wissensnutzung zu verbessern. Sie sind dementsprechend relativ humankapitalintensiv. Im Zuge der Verwissenschaftlichung der Produktion stellen sich vor allem die Entwicklungsperspektiven für die sekundären Dienstleistungen in günstigem Licht dar (Reinberg 2001: 18ff.; Tessaring 1991: 50ff.).

Die Zunahme der mit Dienstleistungsaufgaben betrauten Beschäftigten im Handwerk geht auf unterschiedliche Ursachen zurück. Hierbei sind insbesondere folgende Faktoren zu erwähnen:

- Mit dem Wachstum der Unternehmensgrößen im Handwerk haben bei Durchsetzung komplexerer Organisationsstrukturen auch die durchschnittlich für Organisations- und Verwaltungsaufgaben einzusetzenden Personalkapazitäten zugenommen.

- Im produzierenden Handwerk steigt das Gewicht der rund um die eigentliche handwerkliche Produktionsleistung angebotenen Serviceleistungen, was, bezogen auf die gesamte Handwerkswirtschaft, nicht unbeträchtliche Arbeitskräfteressourcen binden könnte.

- In einigen Handwerkszweigen, speziell in den Reparaturhandwerken, sind im Zuge der technischen Entwicklung die auf die eigentliche handwerkliche Leistung entfallenden Wertschöpfungsanteile zurückgegangen, die komplementären tertiären Leistungen (insbesondere Einzelhandel) haben hingegen zugenommen.

- Stellenweise nehmen Handwerksbetriebe unkonventionelle Dienstleistungen in ihr Leistungsspektrum auf. Hier stehen zunächst berufsaffine Angebote im Vordergrund wie z.B. gastronomische Einrichtungen von Konditoreien, Leihwagenangebote oder die Mitwirkung an Car-Sharing-Netzwerken von Kfz-Betrieben. Im Ausnahmefall

spielen aber auch gänzlich berufsfremde Angebote eine Rolle wie z.B. die Unterhaltung eines Reisebüros oder einer Kindertagesstätte durch Kfz-Werkstätten.

– In anderen Handwerkszweigen, so z.B. bei den Musikinstrumentenherstellern, findet aufgrund des verstärkten Auftretens wettbewerbsstarker industrieller Anbieter, die vielfach aus dritten Ländern stammen, ein stiller Rückzug aus der handwerklichen Produktion zugunsten von Handel und Dienstleistungserbringung statt.

Abgesehen von der ***organisationsbedingten Zunahme des Verwaltungspersonals*** und der stellenweise zu beobachteten ***starken Expansion des Verkaufspersonals*** – bei der vielerorts Teilzeitbeschäftigung im Spiel ist –, sprechen die oben genannten Punkte derzeit eher bislang ***unerschlossene Entwicklungspotenziale des Handwerks*** an als reale Strukturveränderungen. Zwar sind nichthandwerkliche Berufe heute im Handwerk weitaus stärker vertreten als vor einigen Jahrzehnten (vgl. hierzu die Ausführungen oben und das beigefügte Schaubild 5). Das Handwerk bleibt aber doch überwiegend ein stark durch produktionsorientierte, technische und manuelle Arbeiten geprägter Wirtschaftsbereich. Im Unterschied zur Industrie sind die Möglichkeiten zur Automatisierung der Leistungserstellung in vielen Bereichen recht begrenzt.

2.6. Produktivitätsentwicklung

Der Mangel an geeigneten Daten setzt Analyen der Produktivitätsentwicklung im Handwerk enge Grenzen. Systematische Informationen zur Entwicklung der Investitionstätigkeit und des Realkapitalstocks sind nicht verfügbar. Entsprechende Zeitreihen ließen sich nur unter Zuhilfenahme einer Fülle gewagter Annahmen konstruieren, wovon wir im Rahmen der vorliegenden Arbeit Abstand nehmen möchten. Aussagen sind allerdings zur Entwicklung der ***Arbeitsproduktivität*** möglich. Der hierfür verfügbare Maßstab – die Relation von Beschäftigten und Umsatzentwicklung – ist freilich selbst nicht unproblematisch.

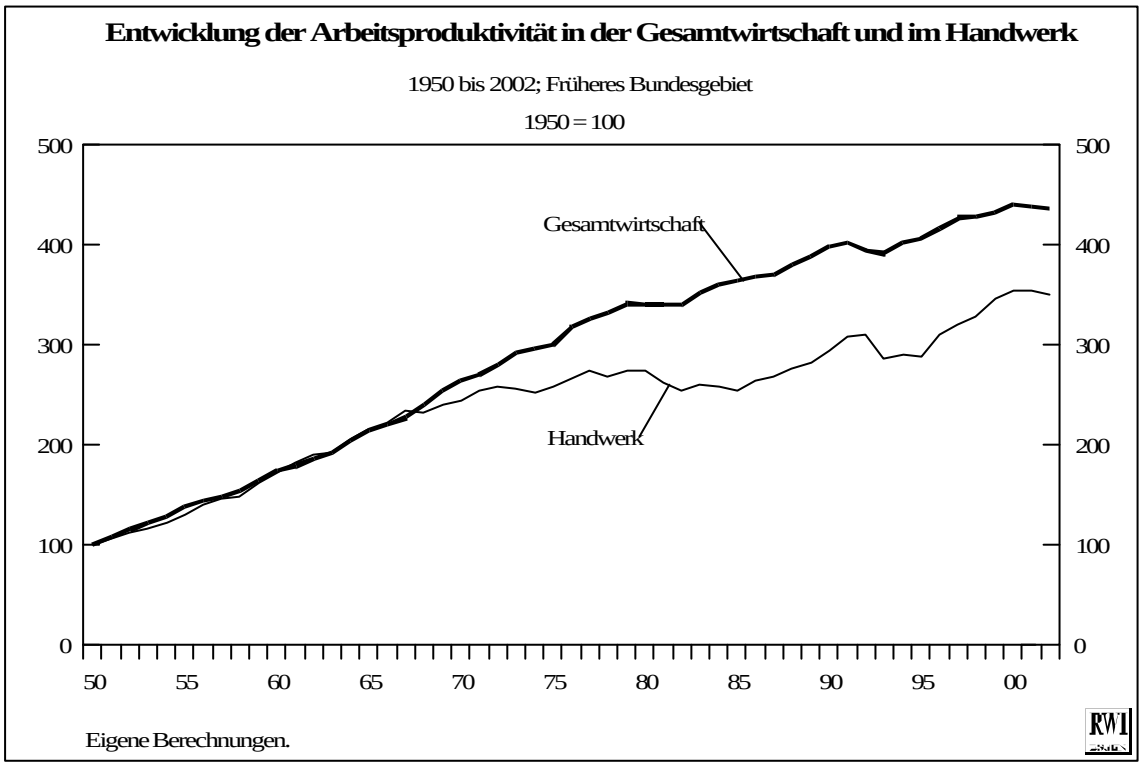
Die Beschäftigtenzahlen subsumieren – wie oben festgestellt – Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigte unter einer Kategorie. Informationen über die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden liegen leider nicht vor, entsprechende Daten aus den sektoralen Statistiken sind hier wenig hilfreich. Eine Umrechnung der Teilzeitbeschäftigten in Vollzeitäquivalente ist vor diesem Hintergrund nicht möglich, eine Berechnung der Arbeitsproduktivität auf Arbeitsstundenbasis ohnehin nicht. Die Anteile der Teilzeitbeschäftigten haben sich zudem in den achtziger Jahren stark erhöht, was die Prämisse einer im Zeitablauf relativ konstanten Teilzeitarbeiterquote fragwürdig macht. Die Entwicklung der Arbeitsproduktivität kann somit deutlich unterzeichnet bzw. im Falle des jüngst wohl eingetretenen überproportionalen Abbaus der Teilzeitarbeit im Handwerk überzeichnet werden.

Diskussionswürdig ist natürlich auch die Verwendung des Umsatzes als Ausgangsgröße für die Produktivitätsrechnung. Die zugrunde gelegten konstanten Wertschöpfungsquoten, zu denen wiederum nur sporadische Evidenz verfügbar ist, unterscheiden sich zwischen den Gewerken stark. Insbesondere Schwankungen des Handelsumsatzes einzelner

Gewerke können erheblichen Einfluss auf die rechnerisch ermittelte Entwicklung der Arbeitsproduktivität haben. Hinzu kommen die mit der Berechnung von Produktivitätskennziffern üblicherweise verbundenen Probleme. Preisindices z.B. spiegeln nicht zwangsläufig die Entwicklung von Qualitätsveränderungen korrekt wider.

Manche der hier angesprochenen Probleme stellen sich aufgrund der strukturellen Heterogenität der Handwerkswirtschaft auf Ebene des Aggregats „Handwerk“ weniger kritisch als auf einer stärker disaggregierten Ebene, d.h. konträre Wirkungen verzerrender Faktoren gleichen sich im Aggregat aus. Zudem sollte man keine zu puristischen Maßstäbe an den Vergleich von solchen Produktivitätskennziffern legen, da die angesprochenen Messprobleme keineswegs ein Spezifikum des Handwerkssektors sind.

Schaubild III-9



Das ***Schaubild III-9*** präsentiert die Ergebnisse eines Vergleichs der Entwicklung der Arbeitsproduktivität im westdeutschen Handwerk mit derjenigen in der Gesamtwirtschaft für den Zeitraum 1950-2002. Verglichen wird die Entwicklung der Relation des realen BIP zur Zahl der Erwerbstätigen in der Gesamtwirtschaft mit der Relation der geschätzten realen Bruttowertschöpfung im Handwerk zur Zahl der Handwerksbeschäftigten. Die so gemessene Arbeitsproduktivität im westdeutschen Handwerk lag 1979 bei knapp 80 % der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität.

Auffällig ist, dass die Entwicklung der Produktivität in Gesamtwirtschaft und Handwerk bis in die Mitte der sechziger Jahre hinein nahezu gleich verlief. Seither hat sich die Arbeitsproduktivität im Handwerk deutlich langsamer entwickelt als in der Gesamtwirtschaft. Sie hat in erst in den späten neunziger Jahren wieder deutlich angezogen, was

angesichts des in der Handwerksberichterstattung ausgewiesenen massiven Beschäftigungsrückgangs plausibel ist. Angesichts der starken, bezogen auf die Gesamtwirtschaft überdurchschnittlichen Zunahme der Teilzeitbeschäftigung im Handwerk in den achtziger Jahren dürfte der Produktivitätsabstand hier wohl etwas überzeichnet sein. Diese Daten sind mit großer Vorsicht zu interpretieren.

Die wichtigste Ursache des Zurückbleibens der Produktivitätsentwicklung im Handwerk liegt darin, dass in großen Handwerksbereichen die Möglichkeiten eines erhöhten Kapitaleinsatzes durchaus begrenzt sind. Um hier keine Missverständnisse aufkommen zu lassen: Alle Handwerke haben im 20. Jahrhundert parallel zu anderen Wirtschaftsbereichen einen bemerkenswerten technischen Modernisierungsprozess durchlaufen und die auf diesem Feld bestehenden Möglichkeiten sind längst nicht voll ausgeschöpft. Bestimmte Segmente der Handwerkswirtschaft unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Realkapitalausstattung mitnichten von der Industrie. Indessen sind die Möglichkeiten einer Substitution menschlicher Arbeit durch Maschinen in den dienstleistenden Handwerken und auch im Baugewerbe, hier insbesondere im Ausbaugewerbe, insgesamt durchaus begrenzt.

Der durch die Lohnentwicklung und Agrarsubventionen forcierte Kapitaleinsatz in Industrie und in der Landwirtschaft konnte so im Handwerk nicht nachvollzogen werden. Auch große Teile der Dienstleistungswirtschaft – z.B. Banken und Versicherungen - erschließen sich einer Technisierung viel stärker als einige der speziell vom Handwerk getragenen Dienstleistungssektoren (z.B. Reinigungsleistungen). Die Entwicklung der Arbeitsproduktivität ist also im Kontext unterschiedlicher Trends der Faktorausstattung in den Wirtschaftssektoren zu verstehen. Sie ist ***kein Indiz für eine besondere Rückständigkeit des Handwerks***.

Bemerkenswerterweise hat die Lohnentwicklung im Handwerk die unterschiedliche Produktivitätsentwicklung in gewissem Maße nachvollzogen, d.h. die im Handwerk gezahlten Löhne sind hinter den in der Industrie gezahlten Löhnen tendenziell zurückgeblieben. Die durchschnittlichen Bruttomonatsverdienste der Arbeiter(innen) im westdeutschen Verarbeitenden Gewerbe lagen 2002 bei 2.478 €, im Handwerk hingegen mit 2.130 € (85,9 %) deutlich niedriger.[33] Zwar lagen die durchschnittlichen Handwerkslöhne im 20. Jahrhundert stets gegenüber den Industrielöhnen im Rückstand. Der hier bestehende Abstand hat sich aber in zurückliegenden Jahrzehnten etwas vergrößert. Der Bruttowochenverdienst eines männlichen Arbeiters im westdeutschen Handwerk lag

33 Die Angabe bezieht sich auf die für Vollzeitkräfte in ausgewählten Gewerken durchschnittlich gezahlten Löhne. In die Angaben für das Verarbeitende Gewerbe gehen auch die in den betreffenden Wirtschaftszweigen (z.B. Ernährungsgewerbe oder Bekleidungsgewerbe) tätigen Handwerksunternehmen ein. Der Lohnabstand dürfte also faktisch noch etwas größer sein. Es ist auch darauf hinzuweisen, dass es innerhalb des Handwerks und der Industrie jeweils ein ausgeprägtes Lohngefälle von den großen zu den kleinen Unternehmen zugunsten der Arbeitnehmer der größeren Unternehmen gibt. Würde der institutionelle Handwerksbegriff wie in Frankreich nur die kleineren Unternehmen als „Handwerk“ klassifizieren, so wäre der Lohnabstand zwischen Handwerk und Industrie wohl weit größer als hier ausgewiesen.

z.B. 1968 bei 211 DM[34], der von Arbeitern in der Industrie hingegen im Durchschnitt bei 228 DM. Der Rückstand lag damals bei 7,5 %.

Das Zurückbleiben der Handwerkslöhne hinter den in der Industrie gezahlten Löhnen liefert zwar eine Erklärung für das Problem des Handwerks, qualifizierte Fachkräfte zu rekrutieren, es ist aber keinesfalls als Indiz für eine besondere Schwäche des Handwerks zu werten. Die Tarifentwicklung im Handwerk vollzieht sich nicht losgelöst von derjenigen im Verarbeitenden Gewerbe, sondern letztere setzt faktisch Maßstäbe für die im Handwerk getätigten Tarifabschlüsse. Die Tarifentwicklung in der Industrie hat sicher zur raschen Substitution von Arbeit, insbesondere gering qualifizierter Arbeit, durch Kapital und zum Anstieg der Arbeitslosigkeit beigetragen.

Die Ertragsverhältnisse, die Lohnentwicklung und die erheblichen Lohndifferenzierungen innerhalb des Handwerks lassen eher auf normale, für kleinbetrieblich dominierte Märkten typische Muster erkennen und liefern, soweit sich dies auf Basis des vorliegenden Datenmaterials beurteilen lässt, keine Hinweise auf eine besondere Monopolisierungstendenz der Handwerksmärkte. Um allerdings hierzu genauere Aussagen zu treffen, wären empirische Studien über das Verhältnis von Marktzutrittsregelungen, Marktstruktur, Marktverhalten und Marktergebnisse vonnöten.[35] Immerhin wissen wir aus verfügbaren Quellen (Handwerkszählungen, Betriebsvergleiche, SOEP), dass die Einkommen wirtschaftlich marginaler Handwerksunternehmer sehr gering und die in ihren Betrieben gezahlten Löhne im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen sehr niedrig sind.

2.7. Das Handwerk – ein Stabilisator der konjunkturellen Entwicklung?

In der mittelstandspolitischen Diskussion, aber auch in Forschungsarbeiten, wird dem Handwerk oder auch dem gesamten Mittelstand bisweilen die Funktion eines Konjunkturstabilisators zugesprochen. Unsere Analyse zeigt indessen ein anderes Ergebnis. Das Handwerk hat sich insgesamt stets ***eher prozyklisch als antizyklisch*** verhalten. Die Schwankungen der Handwerksproduktion waren dabei im Allgemeinen sogar stärker als die der gesamtwirtschaftlichen Produktion (ein ähnlicher Befund findet sich in Schmidt 1975: insbes. 115). Insofern ist nicht von einer konjunkturstabilisierenden, sondern konjunkturverstärkenden Rolle der Handwerkswirtschaft ausgehen.

Dies überrascht angesichts der sektoralen Zusammensetzung des heterogenen Aggregats „Handwerks“ nicht. ***Konjunktursensible Bereiche*** – das Baugewerbe, die wirtschaftlich stark vom Neu- und Gebrauchtwagenhandel abhängigen Kfz-Techniker, zulieferende

---

34 Zugrunde gelegte Qualifikationsstruktur der Arbeiter im Handwerk: 50 % Vollgesellen, 15 % Jungesellen, 35 % übrige Arbeiter.

35 Es liegt nach unserer Information in Deutschland – abgesehen von konzeptionellen Arbeiten – keine einzige Studie vor, die versucht hätte, die hier angesprochenen Relationen quantitativ zu erfassen. Die Handwerksforschung hat das Thema eher gemieden, die industrieökonomische Forschung hat es ignoriert. Vgl. hierzu auch die Aussagen zur Erforschung der ökonomischen Effekte des Handwerksrechts in Kapitel X.

Handwerke – sind im Handwerk relativ stark vertreten mit immerhin rd. drei Vierteln des gesamten Umsatzes. ***Als weniger konjunkturempfindlich geltende Branchen*** – z.B. Friseurhandwerk, Gesundheitshandwerke, Nahrungsmittelhandwerke (Dürig 1994) – prägen zwar das Bild des Handwerks in der Öffentlichkeit traditionell stark, zum aggregierten Produktionsergebnis tragen sie indessen in geringerem Maße bei, als gemeinhin angenommen. Auch erweist sich die These der geringen Konjunkturempfindlichkeit der angesprochenen konsumorientierten Handwerke beim näheren Hinsehen als diskussionswürdig. Die Nahrungsmittelhandwerke z.B., die nicht nur Grundnahrungsmittel vermarkten, sondern auch eine breite Palette von Produkten eines eher gehobenen Bedarfs, leiden regelmäßig unter konjunkturellen Schwächeperioden und profitieren vom Anziehen des Privaten Verbrauchs.

Die konjunkturellen Schwankungen der Handwerkswirtschaft sind stets stark davon abhängig, welche ***Struktur die Belebung bzw. Dämpfung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage*** aufweist. Von einem exportgetriebenen Wachstum kann das Handwerk keine nennenswerten Impulse erwarten, sind die handwerklichen Exporte doch eine marginale Größe (1994 gerade einmal 1,8 % des Gesamtumsatzes) und – was indirekte Anstöße anbetrifft – die Zulieferungen für das stark exportierende Investitionsgütergewerbe eher begrenzt. Die immer wieder festzustellende Affinität handwerklicher Wachstums- und Schrumpfungsprozesse zur Entwicklung des privaten Verbrauchs ist plausibel, ist doch knapp die Hälfte der handwerklichen Leistungserstellung dem Konsumgüter- und Dienstleistungssektor zuzurechnen. Einen außerordentlich großen Einfluss auf das Gedeihen der Handwerkswirtschaft hat schließlich die Entwicklung der Baunachfrage. Diese weist bekanntlich in Westdeutschland ein gelegentlich durch diskretionäre Einflüsse der Politik modifiziertes zyklisches Verlaufsmuster auf. Die starken Ausschläge der handwerklichen Leistungserstellung in den vergangenen Jahrzehnten erklären sich insbesondere aus den Expansions- und Kontraktionsprozessen in der Bauwirtschaft.

Insgesamt weist das Handwerk ein konjunkturelles Entwicklungsmuster auf, das demjenigen eher konjunktursensibler Branchen entspricht. Freilich gilt hier einmal mehr: Handwerk sollte nicht als „Branche“ missverstanden werden. Dieses Muster ist Ergebnis sehr unterschiedlicher Entwicklungen in den Gewerken bzw. – richtiger wohl – in den funktionalen Bereichen der Handwerkswirtschaft. Verlockend scheint auf den ersten Blick der Gedanke, die Zusammenhänge zwischen z.B. exportgetriebenem Wachstum und Entwicklung der Handwerkswirtschaft quantitativ zu erfassen. Hierbei würde sich allerdings wohl schnell herausstellen, dass langfristig keine stabile Relationen zwischen den fraglichen Aggregaten besteht, sondern die konjunkturellen Muster selbst starken Wandlungen im Zeitablauf unterliegen.

Viel interessanter ist aus unserer Sicht eine andere Frage, nämlich, wie ***Wachstums- und „konjunkturelle“, d.h. mittelfristig-zyklische Prozesse*** aufeinander wirken. Die Handwerkswirtschaft ist über Jahrzehnte hinweg langsamer gewachsen als die Volkswirtschaft. Die hier bestehenden Zusammenhänge zwischen Handwerkskonjunktur und -wachstum und die ihnen zugrunde liegenden Ursachen wären noch systematisch zu

erkunden. Diese Forschungsaufgabe war freilich im Rahmen der vorliegenden Untersuchung nicht zu lösen.

Wenn schon die Ausschläge der handwerklichen Leistungserstellung ein prozyklisches Muster aufweisen, trifft dann nicht zumindest für die ***Beschäftigtenentwicklung*** die Stabilisatorhypothese zu? Die selbständigen Handwerksmeister, so die hierzu oft zu hörende Überlegung (vgl. z.B. Dispan 2003: 120f.), hätten zumindest in der Vergangenheit in Zeiten wirtschaftlicher Flaute zu ihren Beschäftigten gestanden und nur im äußersten Notfall zum Instrument der betriebsbedingten Kündigung gegriffen. Von diesem, auf ein sozial motiviertes Beschäftigungsverhalten abstellenden Argument ist ein zweites Argument zu unterscheiden, welches auf ökonomische Faktoren abzielt, die Kleinunternehmen zu einem antizyklischen Beschäftigungsverhalten anregten. Wie stichhaltig sind diese Annahmen? Um eine Antwort auf diese Frage zu finden, wenden wir uns zunächst den ökonomischen, darauf den soziologischen, auf Mikroebene wirkenden Faktoren zu und abschließend dem Zusammenhang zwischen Mikroebene und Reaktion des Aggregats „Beschäftigung im Handwerk".

Es sind mit Sicherheit keineswegs nur altruistische Gründe, die Kleinunternehmer zur Vorsicht bei Entlassungen in konjunktuell schlechten Zeiten anhalten. Vielmehr gibt es gute ***ökonomische Gründe*** für ein konservatives Beschäftigungsverhalten von KMU. Jede Einstellung eines neuen Mitarbeiters ist mit Transaktionskosten (Stellenausschreibung, Bearbeitung von Bewerbungen, Einstellungsgespräche u.ä.) sowie mit Einarbeitungskosten verbunden. Es bedarf der Einweisung des neuen Mitarbeiters in die betriebliche Organisation und seine Arbeitsaufgaben. Auch bei neu eingestellten Mitarbeitern, die an sich sehr gute qualifikatorische Voraussetzungen und reiche Arbeitserfahrungen in den neuen Betrieb mitbringen, sind gewisse Reibungsverluste infolge unvermeidlicher Orientierungsprozesse in der neuen Firma wohl unvermeidlich. Es bedarf der Aneignung betriebsspezifischen Wissens und einer Integration ins neue Arbeitsteam, die von kostenverursachenden Friktionen begleitet sein kann.

Neueinstellungen sind auch stets mit Risiken verbunden. Eine gute formelle Qualifikation und gute Arbeitszeugnisse bieten niemals eine hundertprozentige Gewähr dafür, dass die eingestellte Person die Leistungserwartungen des Unternehmers erfüllt. Kleinunternehmer können bei ihren personalpolitischen Entscheidungen nicht auf die Dienste einer Personalabteilung zurückgreifen, sondern sind auf die eigen Entscheidungsfähigkeit bzw. den eigenen „Instinkt" angewiesen. Arbeitsverträge sind faktisch niemals vollständige Kontrakte, die alle Aspekte der Arbeitsengagements des Mitarbeiters (der Mitarbeiterin) erschöpfend beschreiben, sondern sie enthalten implizite Elemente. Deren „Handling" stellt sich in länger bestehenden Arbeitsbeziehungen natürlich leichter dar als bei neuen Verträgen.

Entlassungen sind stets auch mit einem Know-how-Abfluss aus der entlassenden Firma verbunden. In vielen Fällen haben die Unternehmen selbst in die berufliche Erstausbildung des betreffenden Arbeitnehmers investiert. Die für den Ausbildungsbetrieb hieraus resultierenden Erträge können, wie die Rechnungen des BIBB zeigen, keineswegs im-

mer voll während der Ausbildungszeit realisiert werden – auch im Handwerk nicht, in dem sich die Ertrags-Kosten-Bilanz der Lehre deutlich günstiger darstellt als in anderen Wirtschaftsbereichen. Im Falle von Entlassungen ist natürlich an die Realisierung solcher unternehmensseitiger Ausbildungserträge nicht mehr zu denken. Zu berücksichtigen ist auch, dass das Ausscheiden von Arbeitnehmern stets auch zum Abfluss von betriebsspezifischem „tacit knowledge" führt. Hierbei geht es um einschlägige Kenntnisse von Details der Produktionsprozesse, Arbeitspraktiken und Arbeitsabläufe, deren Transfer in andere Unternehmen beim Stellenwechsel von Beschäftigten zu einem unerwünschten Wissenstransfer führen kann.

Es ist auch zu bedenken, dass die Entlassung eines Mitarbeiters in einem Fünf-Personen-Betrieb eine ungleich tiefere Lücke in die Personal- und Organisationsstruktur des Betriebs reißt als in einem Unternehmen mit 100 Beschäftigten. Neueinstellungen erweisen sich bei verbesserter wirtschaftlicher Situation zudem für Kleinunternehmen oftmals als weitaus schwieriger als für größere Unternehmen, sind sie es doch, welche faktisch – innerhalb des tariflichen Ermessensbereichs – die niedrigsten Löhne zahlen und zuweilen auch die unattraktivsten Arbeitsbedingungen bieten.

Es spricht also eine ganze Reihe ökonomischer Gründe dafür, dass sich Kleinbetriebe bei Entlassung von Beschäftigten in wirtschaftlich schwierigen Phasen schwerer tun als große Unternehmen. Zusätzlich zu diesen Gründen werden in der mittelstandspolitischen Literatur häufig ***soziologische Gründe*** für ein beharrendes Beschäftigungsverhalten der Handwerksunternehmen (bzw. KMU insgesamt) angeführt.

Nach industriesoziologischen Befunden stellen sich die ***Arbeitsbeziehungen in kleinen und mittleren Unternehmen sehr unterschiedlich*** dar, so dass pauschale Aussagen hierzu problematisch sind. Brussig (2000: 134-141; 167ff.) unterscheidet idealtypisch drei Arbeitssysteme in KMU:

– ein industrieähnlich-handwerkliches System, in dem eine produktivitäts- oder flexibilitätssteigernde betriebliche Organisation nur in Ansätzen existiert und die Produktion in Spitzennachfragezeiten vor allem über Überstunden angepasst wird;

– ein tayloristisches Arbeitssystem z.B. in Zulieferbetrieben; hier agieren die KMU vor allem als „Mengenanpasser" auf dem Markt, die Anpassung an den Personalbedarf erfolgt nicht nur über Überstunden, sondern auch stärker durch Einstellungen und Entlassungen und den Einsatz prekärer Beschäftigungsverhältnisse (geringfügige Beschäftigung, Zeitverträge, externe Leiharbeit);

– ein modernes kleinbetriebliches Arbeitssystemsystem, das sich durch hohe Qualifikationsanforderungen an das Personal und flache Hierarchien auszeichne und für das eine „vorausschauende Lösung von Personalproblemen" typisch sei.

Aus arbeitswirtschaftlicher Sicht überzeugt diese Typologie nicht ganz, insbesondere das an dritter Stelle genannte. Das für kleine Gründungen beispielsweise der Internetökonomie typische Arbeitssystem stellt sich in der betrieblichen Praxis entschieden rau-

er dar als hier erkennbar. Die Grundtypologie – traditionelle Kleinbetriebe, tayloristische KMU im industriellen Bereich, posttayloristisches Produktionsregime in KMU – dürfte die Realität indes recht zuverlässig abbilden.

Das ***industrieähnlich-handwerkliche Arbeitssystem*** ist zwar heute für die Mehrheit der Handwerksbetriebe typisch, Handwerksunternehmen sind indessen auch in den beiden anderen Bereichen zu finden. Außerdem ist eine Modernisierungstendenz des industrieähnlich-handwerklichen Arbeitssystems nicht zu übersehen, die dahin führt, dass der Abstand zum „modernen kleinbetrieblichen Arbeitssystem" immer geringer wird (hierzu Mücke 1995).

Es ist vor diesem Hintergrund verfehlt, davon auszugehen, dass alle Unternehmen des Handwerks – den Einstellungspraktiken eines patriachialischen Familienbetriebes entsprechend – eher auf die Einstellung von „Dauerbeschäftigten" setzen und Entlassungen in betrieblichen Krisenzeiten lediglich als letzten Ausweg ansehen. Bei den Gebäudereinigern z.B. ist durchaus eine sehr flexible Anpassung des Arbeitskräftebestandes an die Auftragslage üblich. In der Handwerksrolle registrierte Zulieferunternehmen unterscheiden sich in ihrem Beschäftigungsverhalten nicht von „industriellen" Zulieferern. Die rasche Zunahme der geringfügigen Beschäftigung im Handwerk deutet zudem eher darauf hin, dass hier auch zunehmend flexible, bei schlechter Konjunktur leicht herunter zu fahrende Beschäftigungspotenziale aufgebaut werden.

Selbst wenn die ***These eines kündigungsresistenten Beschäftigungsverhaltens*** der Handwerksunternehmen uneingeschränkt zuträfe, besagte dies wenig für die Entwicklung der Gesamtbeschäftigung des Handwerks im konjunkturellen Verlauf. Auch wenn die meisten Handwerksunternehmen im Falle von Entlassungen zögerlicher als Großunternehmen vorgehen – wofür insbesondere die angesprochenen mikroökonomischen Gründe durchaus sprechen – sind ***auf aggregierter Ebene*** massive konjunkturell motivierte ***Beschäftigungsanpassungen*** möglich und sogar wahrscheinlich. Der im mittelstandspolitischen Argument enthaltene Schluss vom einzelnen, in Personalfragen eher konservativen Unternehmen auf das volkswirtschaftliche Beschäftigungsaggregat lässt nämlich den prozyklischen Aggregationseffekt der normalen Arbeitskräftefluktuation außer Betracht, der sich aus eben diesem konservativen Beschäftigungsverhalten zwangsläufig ergeben muss.

Jahr für Jahr wechselt ein erheblicher Teil der Arbeitnehmer die Arbeitsstelle im Zuge der normalen, gemeinhin weit unterschätzten ***Arbeitskräftefluktuation***.[36] Das Ausmaß des hier angesprochenen normalen „Job-Turnover" dürfte derzeit zwischen 15 und 20 % der Erwerbstätigen liegen, d.h. 15-20 % aller Erwerbstätigen wechseln mindestens ein-

36 Die Bundesanstalt für Arbeit verzeichnete z.B. im Jahre 2002 7,4 Mill. Zugänge in die Arbeitslosigkeit und 7,2 Mill. (das sind 19,6 % der Erwerbstätigen) Abgänge aus dieser. Ein erheblicher Teil der Arbeitslosen dürfte sich zwar zwei- und mehrmals im Laufe eines Jahres als arbeitslos gemeldet haben. Zugleich wechseln aber auch viele Arbeitnehmer ihre Arbeitsstelle, ohne dabei in der Arbeitslosenstatistik aufzutauchen.

mal pro Jahr ihre Arbeitsstelle. Die Volatilität der Beschäftigung ist in Kleinbetrieben erfahrungsgemäß deutlich höher als in Großbetrieben. Die Situation in handwerklichen Kleinunternehmen dürfte sich hier nicht von der in nichthandwerklichen KMU unterscheiden. Job-Tunover findet in jeder Phase des Konjunkturprozesses statt. Das konservative Beschäftigungsverhalten der Kleinunternehmer dürfte, so unsere Hypothese, nun genau dahin führen, dass in Rezessionszeiten Neueinstellungen bei entstehenden Vakanzen zögerlicher erfolgen und in Aufschwungphasen – wenn die Auftragslage besser ist – um so bereitwilliger.

Hinzu tritt ein weiterer Faktor: Die Beschäftigungsbilanz der Handwerkswirtschaft setzt sich aus den Komponenten Nettobeschäftigungsentwicklung in am Markt etablierten Unternehmen, Beschäftigungsgewinne durch Neugründungen und Beschäftigungsverluste durch aus dem Markt ausscheidende Unternehmen zusammen. In konjunkturellen Schwächeperioden nehmen die mit den Marktaustritten verbundenen Beschäftigungsverluste zu und die Beschäftigungsgewinne in Gründungsunternehmen ab.

Vor diesem Hintergrund wird die oben skizzierte Entwicklungstendenz des Aggregats Handwerksbeschäftigung im Konjunkturverlauf (vgl. Schaubild III-7) verständlich. Zwar ist die vornehmlich ökonomisch begründete Neigung vieler Handwerksbetriebe, Beschäftigte auch in konjunkturellen Abschwungphasen zu halten, bemerkenswert. Per saldo entwickelt sich die Beschäftigung im Gesamthandwerk jedoch eher prozyklisch. Das ***Handwerk war mithin nie ein Beschäftigungsstabilisator*** im konjunkturellen Prozess und die mittelständische Wirtschaft insgesamt war dies auch nicht.

3. Handwerksentwicklung in den neunziger Jahren

3.1. Die frühen neunziger Jahre: Aufschwung im Westen, Boom im Osten

Das westdeutsche Handwerk hatte in den späten achtziger Jahren nicht nur vom Anziehen der Baunachfrage profitiert, die unter anderem Impulse von einer rasch zunehmenden Zuwanderung in die westlichen Bundesländer erhielt, sondern es hatte sich nach Öffnung der Grenze 1989 auch rasch und stark in den neuen Ländern engagiert; zunächst vor allem im östlichen Zonenrandgebiet, in der Folge aber auch weiter im ostdeutschen Landesinnern. 1993 allerdings war die seit 1986 andauernde längste Wachstumsphase des westdeutschen Handwerks nach der Wiederaufbauperiode (1948-1967) beendet. Die amtliche Handwerksberichterstattung verzeichnete im Rezessionsjahr 1993

---

37 Der hier angesprochene normale Job-Turnover dürfte derzeit zwischen 15 und 20 % der Erwerbstätigen liegen, d.h. 15-20 % aller Erwerbstätigen wechseln mindestens einmal pro Jahr ihre Arbeitsstelle. Die Volatilität der Beschäftigung ist in Kleinbetrieben erfahrungsgemäß deutlich höher als in Großbetrieben. Die Situation in handwerklichen Kleinunternehmen dürfte sich hier nicht von der in nichthandwerklichen KMU unterscheiden. Die Bundesanstalt für Arbeit verzeichnete im Jahre 2002 7,4 Mill. Zugänge in die Arbeitslosigkeit und 7,2 Mill. (das sind 19,6 % der Erwerbstätigen) Abgänge aus dieser. Ein erheblicher Teil der Arbeitslosen dürfte sich zwar zwei- und mehrmals im Laufe eines Jahres als arbeitslos gemeldet haben. Zugleich wechseln aber auch viele Arbeitnehmer ihre Arbeitsstelle, ohne dabei in der Arbeitslosenstatistik aufzutauchen.

preisbereinigt einen Umsatzrückgang von 7,6 %.

In der DDR sah sich das Handwerk aus ideologischen Gründen in eine marginale Position gedrängt. Nach Einführung der Marktwirtschaft erwies es sich zunächst als besonders dynamischer Wirtschaftsbereich. Während andere Sektoren massiv Beschäftigung abbauen mussten, verdreifachte sich die Zahl der Arbeitsplätze im Handwerk nahezu von 0,4 Mill. in 1989 auf 1,2 Mill. im Jahre 1994. Nicht alles war hierbei authentisches Wachstum. Bauabteilungen von Industriebetrieben, die zuvor dem Verarbeitenden Gewerbe zugerechnet worden waren, figurierten z.B. nach ihrer rechtlichen Verselbstständigung als Teil des Handwerks. Die ***Aufbauleistung bleibt nichtsdestoweniger imposant***. Das ostdeutsche Handwerk hatte binnen weniger Jahre hinsichtlich des Handwerksbesatzes (73 Beschäftigte je 1.000 Einwohner gegenüber 78 in den alten Bundesländern) fast mit dem westdeutschen Handwerk gleichgezogen.

Die im Osten Deutschlands gegebene außergewöhnliche gesamtwirtschaftliche Konstellation hatte freilich diesen Handwerksboom überhaupt erst ermöglicht. Die Baunachfrage zog in kurzer Zeit, getragen durch die öffentlichen Bauinvestitionen und die dank großzügiger staatlicher Förderung des privaten Wohnungsbaus induzierte Nachfrage im Wohnungsbau, massiv an. Der Wirtschaftsbau erhielt bald darauf starke Impulse durch die ebenfalls geförderten Investitionen privater Investoren aus dem früheren Bundesgebiet.

Wie sehr der Baubereich die Handwerksentwicklung in Ostdeutschland angetrieben hatte, ist ***Tabelle III-3*** zu entnehmen. Fast 80 % der im Handwerk neu geschaffenen Arbeitsplätze entstand in den Bauhandwerken (GZG I) und den baunahen Handwerken (einzelne Gewerke der GZG II). Nur das Kfz-Mechanikerhandwerk konnte im Gefolge der raschen Motorisierung der ostdeutschen Bevölkerung mit der Expansion der Bauhandwerke mithalten.

Tabelle III-3

Entwicklung des Handwerks in den neuen Bundesländern

Beitrittsgebiet, 1989-1994

Gewerbezweiggruppe	Unternehmen	Umsatz[1]	Beschäftigte	Unternehmen	Umsatz[1]	Beschäftigte	Unternehmen	Beschäftigte
	1989			1994			Veränderung 1994/2989	
	Anzahl	Mrd. Mark	Anzahl	Anzahl	Mrd. €	Anzahl	%	
Bau- und Ausbaugewerbe	12.736	4.3	79.833	25.106	24,8	438.648	97,1	449,5
Elektro- und Metallgewerbe	26.744	8.8	143.729	46.490	37,0	464.371	73,8	223,1
Holzgewerbe	9.974	1,1	35.277	8.896	3,3	60.484	-10,8	71,5
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	11.565	1,2	37.018	5.062	0,7	16.082	-56,2	-56,6
Nahrungsmittelgewerbe	8.117	4,4	55.973	7.921	3,7	84.081	-2,4	50,2
Gewb. f. Gesund.- u. Körperpfl., chem. u. Reinigungsgewerbe	5.888	1,4	63.441	10.879	3,0	144.603	84,8	127,9
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	4.863	0,6	16.945	4.551	1,0	20.219	-6,4	19,3
Handwerk insgesamt	79.887	21,8	432.216	108.905	73,6	1.228.488	36,3	184,2

Statistisches Bundesamt: Handwerkszählung 1995 und Sonderaufbereitung der Handwerksstatistik der DDR. 1 Der Umsatz im Jahr 1989 (21,8 Mrd. Mark der DDR) ist mit dem 1994 (144 Mrd. DM) erzielten wegen der Währungsumstellung und der Veränderungen der Preisstruktur nicht vergleichbar.

Im ***Überschwang des ostdeutschen Baubooms*** war freilich schon die ***Abwärtsentwicklung*** der späten neunziger Jahre ***vorgezeichnet***, als die hohen Bauinvestitionsquoten

zurückgingen und ein erheblicher Teil der 1990-1995 geschaffenen Baukapazitäten überflüssig wurde. Vom dann einsetzenden Abschmelzungsprozess war keineswegs nur das ostdeutsche Handwerk betroffen, sondern ebenso die westdeutsche Bauindustrie und – in etwas schwächerem Maße – auch das Bauhandwerk. Dies ist ein wichtiger Baustein zur Erklärung der in den folgenden Abschnitten behandelten Handwerkskrise.

3.2. Abstieg ohne Ende? Der Zeitraum 1996-2003

3.2.1. Befunde

3.2.1.1. Handwerk versus Gesamtwirtschaft

Das deutsche Handwerk ist in der Mitte der neunziger Jahre in eine ausgeprägte Abschwungphase eingetreten, deren Ende im derzeitigen (noch) eher ungünstigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld noch nicht abzusehen ist. Wurden in der Handwerkszählung 1995 in den selbständigen Unternehmen des deutschen Handwerks gemäß Anlage A HwO noch 6,1 Mill. Beschäftigte für den 30.9.1994 gezählt, so hat sich die Zahl der Beschäftigten bis 2002[38] (Prognose des Jahresdurchschnitts) auf 4,4 Mill. verringert. Der nominale Umsatz betrug 1994 nach dem Zählungsbefund noch 409 Mrd. €, er erreicht 2002 nur noch 370 Mrd. €. Der Anteil des Handwerks an der Bruttowertschöpfung lag 1994 noch bei 10,7 % und liegt 2002 nur noch bei 8,0 %[39].

Auch nach Berücksichtigung dieses Faktors bleibt der Eindruck einer höchst ungünstigen Entwicklung des Handwerks in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre. Es kann nämlich kein Zweifel daran bestehen, dass die vierteljährliche amtliche Handwerksberichterstattung die Veränderungen von Umsatz und Beschäftigung im Handwerk im Wesentlichen korrekt abbildet. Die in der 1996 mit neuer Stichprobe wieder aufgenommenen vierteljährlichen amtlichen Handwerksberichterstattung erfasste Entwicklung fällt eindrücklich negativ aus (vgl. ***Schaubild III-10***). Die Beschäftigung im Handwerk ist seit 1996 um gut 1 Mill. (18,8 %) zurückgegangen, der Umsatz in Preisen von 1995 um rd. 37 Mrd. € (9,4 %).

Für die ökonomische Bewertung der jüngsten Entwicklung wäre es interessant zu erfahren, ob eventuell ein institutionell, d.h. durch einen „Austritt“ von Unternehmen aus dem Handwerk bedingter Substanzverlust des Handwerks zu dem Niedergang der letzten Jahre beigetragen hat. Im Kapitel II wurde auf die Möglichkeit aufmerksam gemacht, dass in der Rolle verzeichnete Unternehmen, die längst über handwerkliche Dimensionen hinaus gewachsen sind, ihre Eintragung in die Handwerksrolle löschen lassen und damit aus dem Handwerk „austreten“. Die Statistischen Ämter wären nach den

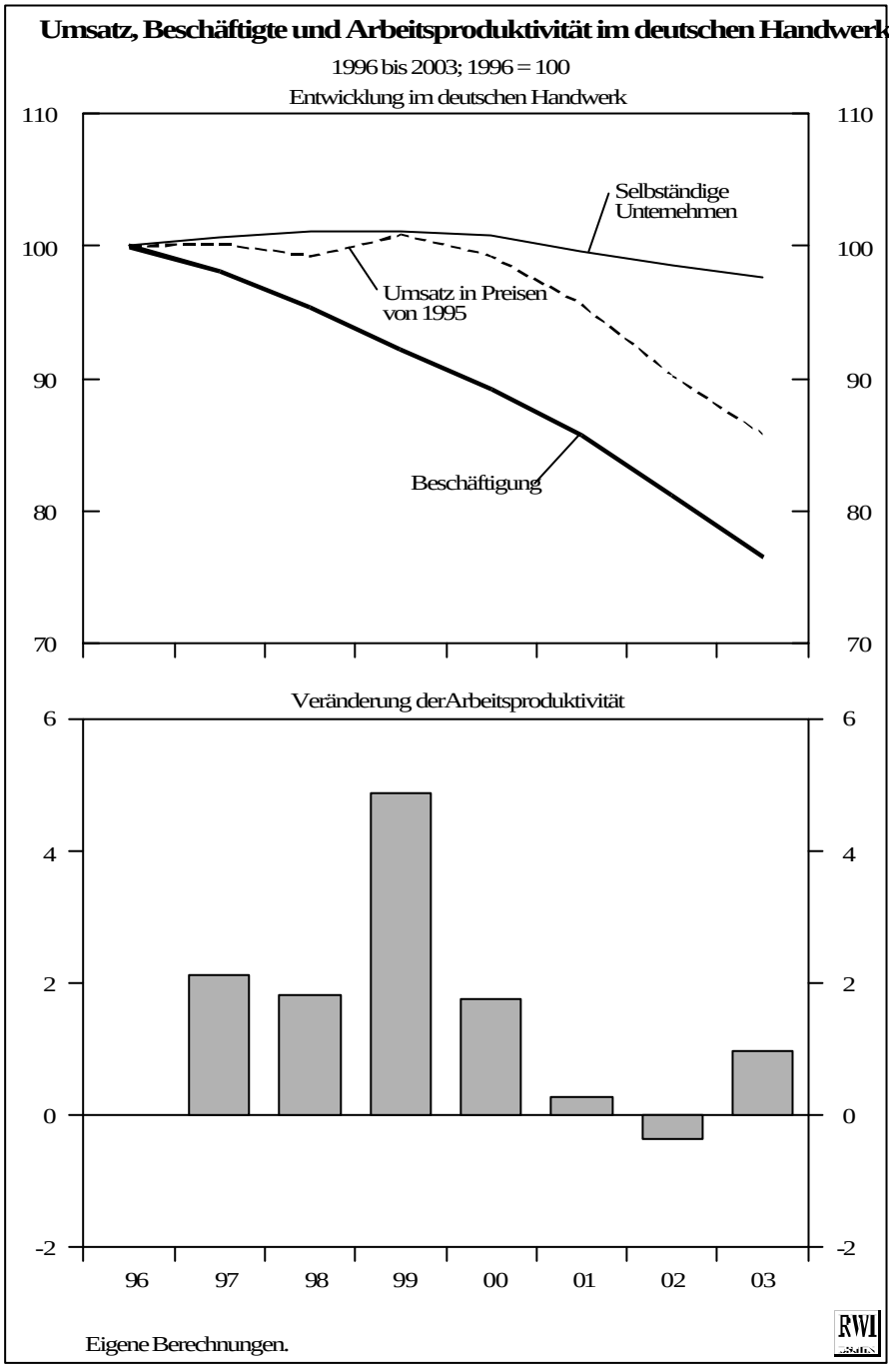
---

38 Bei allen im vorliegenden Bericht für das Jahr 2002 genannten Daten handelt es sich um Schätzungen, die auf den Ergebnissen des ersten Halbjahres und der Prognose der Entwicklung im zweiten Halbjahr basieren.

39 Zu jeweiligen Preisen; Schätzung auf Basis der Prämisse konstanter Vorleistungsquoten.

für die amtliche Handwerksberichterstattung geltenden Regeln eigentlich dazu verpflichtet, derartige Veränderungen des Unternehmensbestandes – wie im Falle der handwerklichen Gründungen – zu berücksichtigen. Die Nutzer der Statistiken würden dann nicht mit einem ***materiellen***, sondern einem ***institutionellen Schrumpfungsprozess des Handwerks*** konfrontiert. Hierzu liegen im Statistischen Bundesamt keine Er-

Schaubild III-10

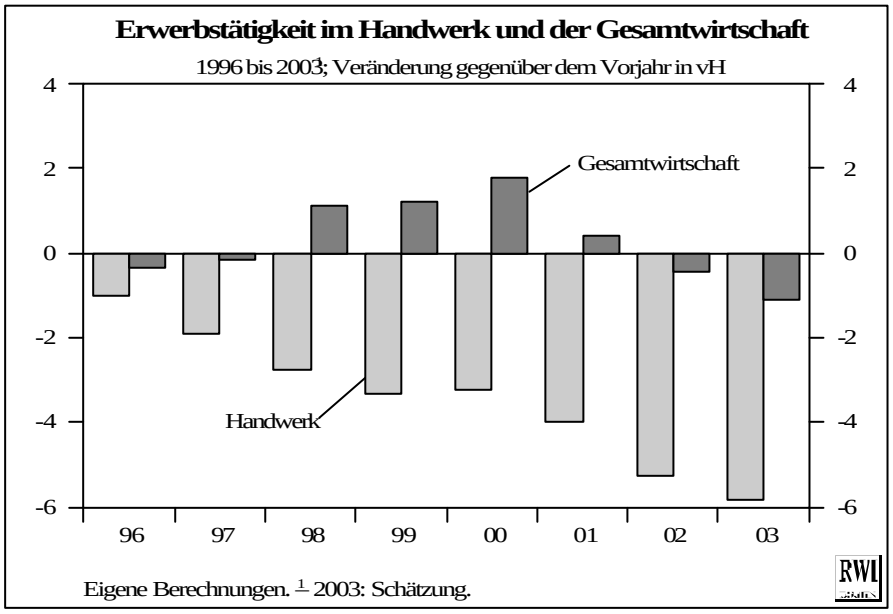


kenntnisse vor.[40] Wir gehen allerdings von der Annahme aus, dass der hier angesprochene Faktor keinen nennenswerten Einfluss auf den Schwundprozess von Umsatz und Beschäftigung im Handwerk nach 1996 hatte.

Die am preisbereinigten Umsatz je Beschäftigten gemessene Arbeitsproduktivität hat sich um jahresdurchschnittlich 1,9 % im Jahr erhöht. Das Produktivitätswachstum fiel damit deutlich stärker aus als in der Gesamtwirtschaft (0,9 %)[41]. Bei Wertung dieses Faktums ist zu berücksichtigen, dass im Handwerk nach der Neuregelung der „geringfügigen Beschäftigung“ im Vergleich zur Gesamtwirtschaft überdurchschnittlich viele Teilzeitarbeitsplätze wegfielen (vgl. hierzu Abschnitt 3.2.1.3 im vorliegendem Kapitel). Hierauf deutet z.B. der starke Beschäftigungsabbau im Gebäudereinigerhandwerk in den Jahren 1999 (7,1 %) und 2000 (6,0 %) hin. Allein in diesem Handwerk sind knapp 160.000 Arbeitsplätze abgebaut worden. Die Produktivitätsentwicklung im Handwerk dürfte also geringer ausfallen, wenn verlässliche Informationen über die geleistete Arbeitsstundenzahl vorlägen. Natürlich ist auch der Umsatz je Beschäftigten nur eingeschränkt als Produktivitätsmaß geeignet. Dieser Einwand wiegt allerdings angesichts der relativen Stabilität der Vorleistungsquoten weniger schwer als der erstgenannte.

Hinsichtlich der Beschäftigten und Umsatzentwicklung schneidet das Handwerk deutlich schlechter ab als die Gesamtwirtschaft. Während sich die Zahl der Erwerbstätigen in der Gesamtwirtschaft 1996-2002 leicht erhöht hat, ist sie im Handwerk im Jahresdurchschnitt um 3,4 % zurückgegangen (***Schaubild III-11***).

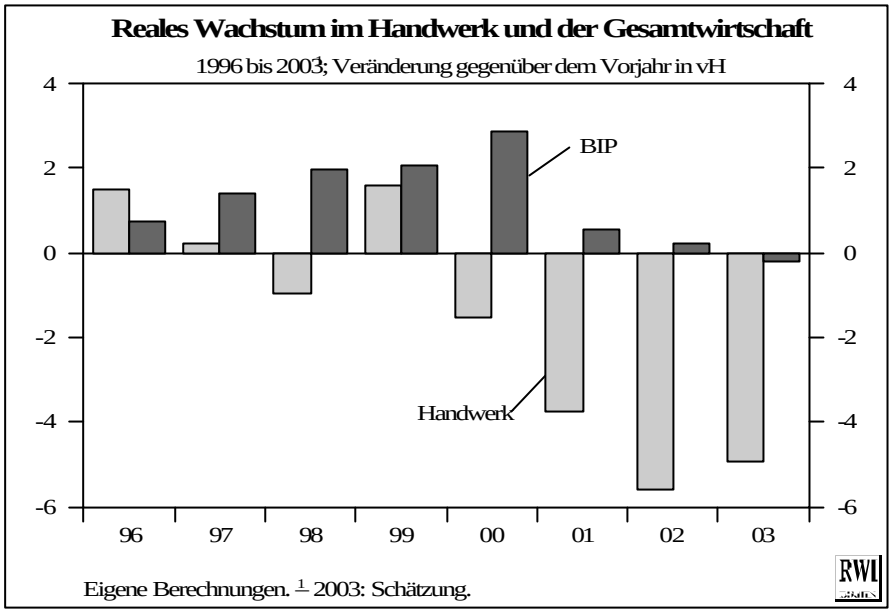
Schaubild III-11



40 Fernmündliche Information des Statistischen Bundesamts.

41 Produktivitätszuwachs je Erwerbstätigen pro Jahr in 1996-2001.

Schaubild III-12



Gleichzeitig entwickelte sich der Handwerksumsatz seit 1996 in allen Jahren schwächer als das Bruttoinlandsprodukt – mit -1,6 % pro Jahr im Vergleich zu 1,5 % (vgl. ***Schaubild III-12***).[42] Der Rückstand des Handwerks im Vergleich zur Gesamtwirtschaft fällt dabei in den Jahren 2001 und 2002, in denen der Handwerksumsatz zurückgeht, besonders stark aus.

Das Handwerk stellt sich als ein großer, institutionell definierter, branchenübergreifender Wirtschaftsbereich dar, der in fast allen Sektoren der Wirtschaftszweigsystematik präsent ist – selbst in Zweigen, die man gemeinhin nicht mit „Handwerk" assoziiert. Für die wirtschaftliche Leistungsbilanz des Handwerks könnten daher sehr unterschiedliche sektorale Entwicklungen verantwortlich sein. Hierzu liefert eine Analyse der Handwerksentwicklung nach Gewerken, Gewerbezweiggruppen und – was noch näher an volkswirtschaftliche Zusammenhänge heranführt – nach funktionalen Gruppen nähere Informationen.

3.2.1.2. Gewerke, Gewerbezweiggruppen, funktionale Gruppen: Ein (fast) durchgängig negatives Bild

Betrachtet man die Entwicklung des Handwerks nach den ***Gewerbezweiggruppen*** der Handwerkssystematik, so springt die überraschend ***einheitliche negative Entwicklung*** ins Auge. 1996-2002 haben sich die Beschäftigung und der reale Umsatz in allen Grup-

42 Im Sinne der VGR wäre der Vergleich Bruttowertschöpfung – Bruttoinlandsprodukt adäquater. Da keine statistischen Angaben zur Wertschöpfung vorliegen, wird hier auf den Umsatz (vor Umsatzsteuer) zurückgegriffen. Da die Vorleistungsstrukturen sich erfahrungsgemäß nur über größere Zeiträume stärker ändern, kann die Veränderung des Umsatzes aber durchaus als Näherungswert für die Veränderung der Wertschöpfung verwendet werden.

pen verringert. Die kumulierten Beschäftigungs- und Umsatzeinbußen sind in fast allen Gewerbezweiggruppen substanzieller Natur, d.h. sie belaufen sich auf mehr als 10 % des Ausgangsjahres. Dabei fallen die Beschäftigungsverluste generell deutlich stärker aus als die Umsatzeinbußen und entsprechend sind Produktivitätsgewinne zu registrieren. Im Hinblick auf die langfristige Entwicklung des (westdeutschen) Handwerks seit den frühen fünfziger Jahren ist dieser durchgängige Schrumpfungsprozess durchaus ungewöhnlich. Festzuhalten ist, dass seit Einführung der amtlichen Handwerksberichterstattung im Jahre 1968 keine vergleichbare Schrumpfungsphase des Handwerks zu verzeichnen war. Es gab zwar mehrere drastische konjunkturelle Einbrüche – zuletzt 1993 –, die aber stets relativ rasch überwunden worden waren, jedoch keine vergleichbare Periode eines anhaltenden Niedergangs, der praktisch das ganze, sektoral so heterogene Handwerk erfasst (vgl. ***Tabelle III-4***).

Tabelle III-4

Entwicklung von Beschäftigung und Umsatz des Handwerks nach Gewerbezweiggruppen und ausgewählten Gewerken

Deutschland, 1996-2002

Gewerbezweiggruppe bzw. Gewerk	Beschäftigte			Umsatz in Preisen von 1995		
	1996	2002	Veränd.	1996	2002	Veränd.
	Anzahl		%	1.000 €		%
Baugewerbe	1.439.579	1.021.206	-29,1	106.424.646	87.362.628	-17,9
Maurer und Betonbauer; Straßenbauer	754.993	495.655	-34,3	62.582.351	50.147.690	-19,9
Dachdecker	118.147	92.418	-21,8	8.266.310	7.055.550	-14,6
Maler und Lackierer	240.133	179.927	-25,1	11.873.950	9.633.480	-18,9
Elektro- und Metallgewerbe	1.880.480	1.628.400	-13,4	194.719.794	186.439.453	-4,3
Metallbauer	247.122	214.506	-13,2	19.074.690	17.101.327	-10,3
Feinwerkmechaniker	173.857	178.741	2,8	14.758.117	16.735.789	13,4
Informationstechniker	60.479	48.314	-20,1	5.955.398	6.067.489	1,9
Kraftfahrzeugtechniker	429.473	408.629	-4,9	79.813.208	82.614.823	3,5
Klempner, Installateure u. Heizungsbauer	423.030	300.379	-29,0	31.993.306	23.275.635	-27,2
Elektrotechniker	368.666	314.556	-14,7	24.809.834	23.215.383	-6,4
Holzgewerbe	298.231	228.310	-23,4	22.622.511	18.330.436	-19,0
Tischler	257.513	190.516	-26,0	19.128.239	14.672.050	-23,3
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	73.574	52.241	-29,0	3.981.200	3.063.540	-23,0
Damen- u. Herrenschneider	12.206	7.340	-39,9	420.015	326.444	-22,3
Raumausstatter	38.652	28.535	-26,2	2.395.168	1.794.934	-25,1
Nahrungsmittelgewerbe	583.463	520.132	-10,9	33.939.594	29.067.196	-14,4
Bäcker	311.685	296.722	-4,8	12.954.198	11.766.442	-9,2
Konditoren	37.999	32.614	-14,2	1.560.407	1.300.173	-16,7
Fleischer	219.578	177.301	-19,3	17.701.743	14.284.900	-19,3
Gewb. f. Gesund.- u. Körperpfl., chem. u. Reinigungsgewerbe	1.171.218	970.406	-17,1	23.069.320	20.993.520	-9,0
Augenoptiker	48.525	47.027	-3,1	3.573.106	3.127.466	-12,5
Zahntechniker	82.917	64.467	-22,3	3.817.228	3.045.922	-20,2
Friseure	238.957	218.631	-8,5	4.748.284	3.978.912	-16,2
Gebäudereiniger	730.722	573.442	-21,5	7.056.473	7.100.100	0,6
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	110.784	91.278	-17,6	8.228.329	7.384.602	-10,3
Glaser	29.322	24.127	-17,7	2.512.066	2.117.586	-15,7
Fotografen	15.557	11.783	-24,3	901.766	732.779	-18,7
Buchdrucker; Schriftsetzer, Drucker	20.103	15.736	-21,7	1.499.189	1.329.235	-11,3
Handwerk insgesamt	5.557.329	4.511.972	-18,8	392.985.394	352641375,3	-10,3

Eigene Berechnungen, RWI Hochrechnung zur amtlichen Handwerksberichterstattung.

Wie zu erwarten war, haben die Bau- und baunahen Handwerke besonders hohe Beschäftigungs- und Umsatzverluste zu verzeichnen. In der Gewerbezweiggruppe I (Baugewerbe) sind seit 1996 rd. 420 000 Arbeitsplätze (30 %) verschwunden. In den sehr

stark vom Baugeschäft abhängigen Holzhandwerken (Gruppe III) weitere 70 000 (rd. 23 %) und den ebenfalls baunahen Elektro- und Metallgewerben weitere 250 000. Insgesamt dürften rd. 750 000 Arbeitsplätze in den Bau- und baunahen Handwerken verloren gegangen sein, das sind rd. 72 % der gesamten im Handwerk seit 1996 zu verzeichnenden Arbeitsplatzeinbußen. Es überrascht allerdings, dass sich auch die Gewerbezweiggruppen, die nicht mit bauwirtschaftlichen Aktivitäten verbunden sind, per saldo ebenfalls ungünstig entwickelt haben. In den Nahrungsmittelhandwerken gingen 62 000 Arbeitsplätze (10,7 %) verloren und in den Gesundheits-, Körperpflege- und z.B. Reinigungshandwerken 203 000 (17,3 %).

Betrachtet man die beschäftigungs- und umsatzstärksten Gewerbe, so verdichtet sich das Bild einer Gewerke übergreifend ungünstigen Entwicklung der Beschäftigung sowie – in abgeschwächter Weise - des Umsatzes. Praktisch alle größeren Handwerke sind in einen Schrumpfungsprozess eingetreten, der sich am aktuellen Rand eher beschleunigt, denn abschwächt. Zwar fallen die Beschäftigungsverluste und Umsatzeinbußen in den Bauhandwerken am stärksten aus, jedoch können sich auch die Konsumgütergewerke dem allgemeinen Abwärtstrend nicht entziehen. Die Entwicklung in den Gewerken soll an einigen Beispielen aus den nicht mit der Bauwirtschaft verbundenen Bereichen des Handwerks illustriert werden (eine volle Übersicht über die Ergebnisse der RWI-Hochrechnung findet sich im Tabellenband).

Die in der Handwerksforschung der vergangenen Jahrzehnte vielfach übliche Einteilung der Gewerke in expandierende, stagnierende und schrumpfende Gewerke macht derzeit keinen Sinn, da fast alle in der Handwerksberichterstattung (HWB) erfassten beschäftigungs- und umsatzstarken Handwerkszweige zur Zeit eine Schrumpfungsphase durchlaufen. Die Tatsache, dass die nicht in der HWB ausgewiesenen Kleinhandwerke in jüngster Zeit nach unseren Berechnungen - von einem niedrigen Ausgangsniveau aus kommend – wohl etwas besser abgeschnitten haben, bietet angesichts dieser Entwicklung nur einen geringen Trost.

Die Gewerbezweiggruppen bzw. auch manche Gewerke sind nur sehr bedingt für struktur- und konjunkturanalytische Zwecke geeignet, da es sich um höchst heterogene, in sehr unterschiedlichen Sektoren der Volkswirtschaft angesiedelte Gebilde handelt. Die im RWI entwickelte Zuordnung der Gewerke zu ***funktionalen Gruppen*** (vgl. ***Schaubild III-13***) überwindet die hier auftretende analytische Komplikation. Sie gestattet es vor allem, die Entwicklung der großen, im Hinblick auf ihre Position im Prozess der volkswirtschaftlichen Leistungserstellung definierten Bereiche der Handwerkswirtschaft im Zusammenhang mit der Entwicklung volkswirtschaftlicher Aggregate zu betrachten.

Schaubild III-13

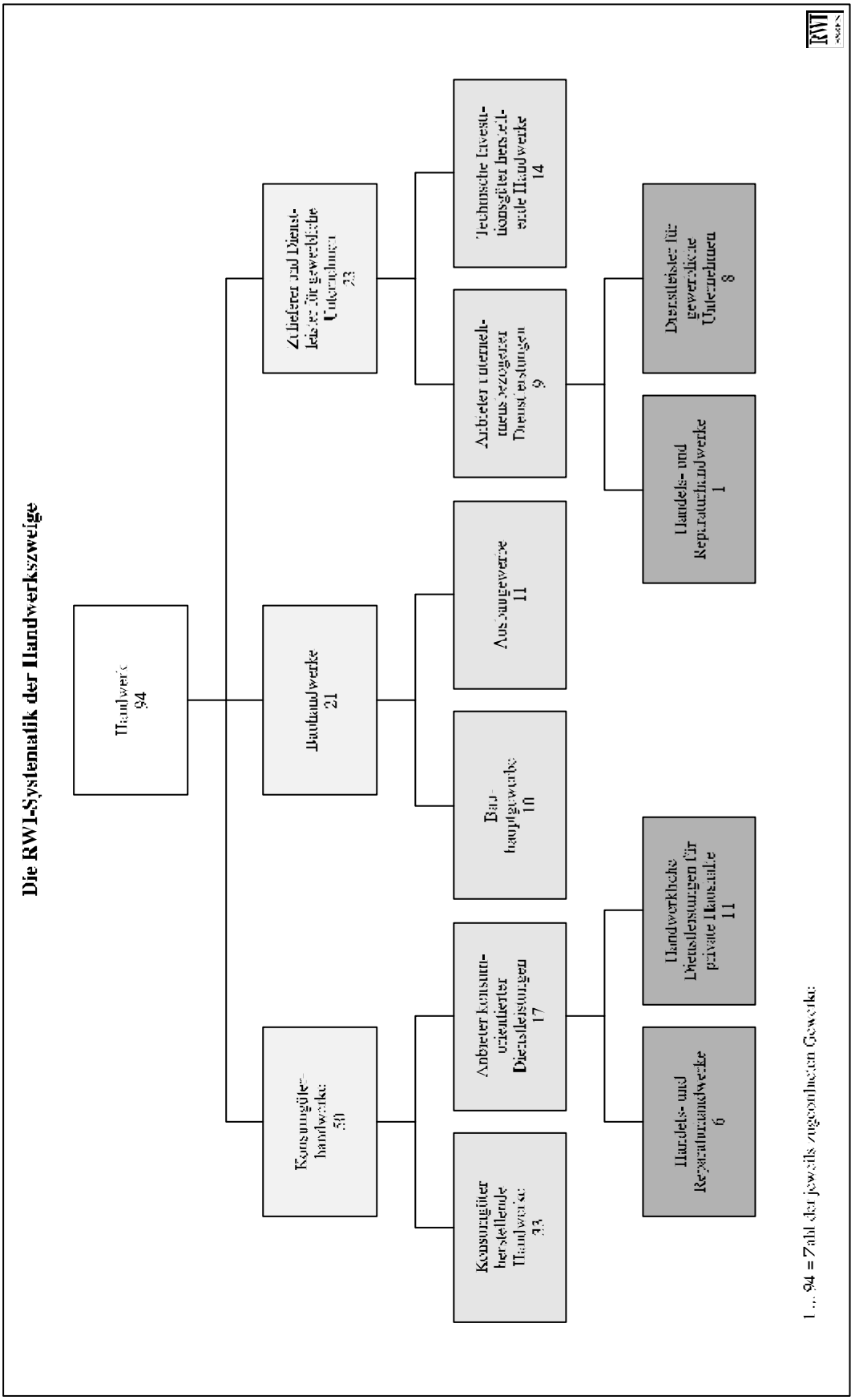
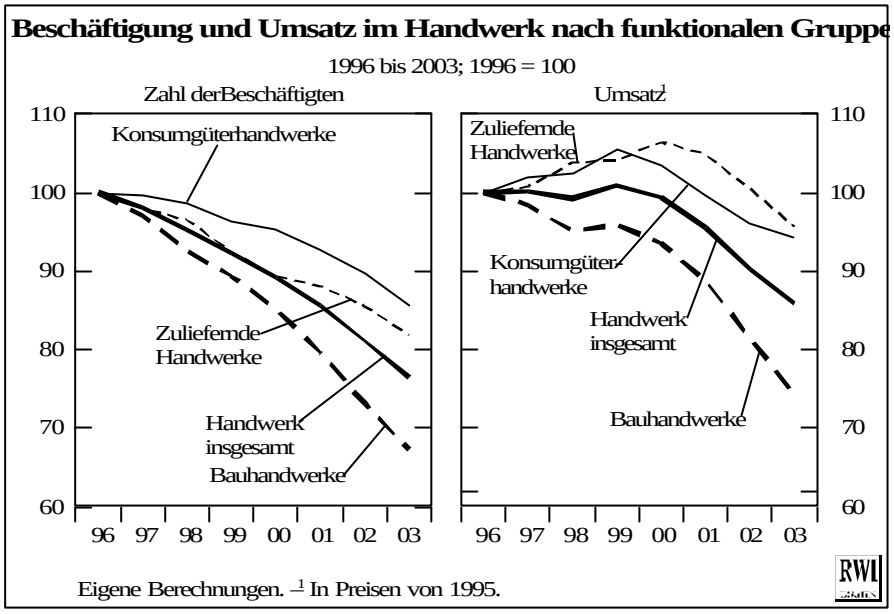


Schaubild III-14



Im ***Schaubild III-14*** wird die Entwicklung des Handwerks nach drei großen funktionalen Gruppen – den Bauhandwerken, den Konsumgüterhandwerken und den zuliefernden Handwerken – dargestellt. Es zeigt sich, dass die zuliefernden Handwerke in der Umsatzentwicklung (0,3 % pro Jahr) weitaus besser abgeschnitten haben als die Konsumgüterhandwerke (-0,5 %) und diese wiederum besser als die Bauhandwerke (-3,3 %). Bei der Beschäftigung ergibt sich ein anderes Bild. Hier hatten wiederum die Bauhandwerke die größten Verluste zu verzeichnen (durchschnittlich 5,1 %), die Konsumgüterhandwerke jedoch die geringsten (1,8 %). Die zuliefernden Handwerke haben ihre Beschäftigung trotz der leichten Umsatzgewinne deutlich abgebaut (2,5 %) und folgten hierin dem allgemeinen Entwicklungs- und Produktivitätstrend der Industrie, zu der sie hohe Affinitäten aufweisen. Im Investitionsgütergewerbe sind vielfach keine sachlichen Unterschiede zwischen Handwerksunternehmen und Industrieunternehmen zu erkennen, ausschlaggebend für die Zuordnung ist vielmehr die in betrieblichen Traditionen begründete Eintragung in die Handwerksrolle.

3.2.1.3. Handwerksentwicklung nach Teilgebieten und Bundesländern: Erhebliche Differenzierungen im Abwärtstrend

Kein einziges Bundesland konnte sich dem Abwärtstrend im Handwerk ganz entziehen. Es sind aber ***bemerkenswerte Unterschiede zwischen den Bundesländern*** festzustellen (Vgl. ***Tabelle III-5***). Generell fielen die Rückgänge in den östlichen Bundesländern ungleich stärker aus als in den westlichen. Die Beschäftigung im Handwerk ist in Ostdeutschland zwischen 1996 und 2002 um rd. 28 % zurückgegangen, in Westdeutschland hingegen „nur“ um rd. 19 %.

Ein deutlich anderes Muster zeigen die Umsatzrückgänge. Die realen Umsätze verringerten sich im ostdeutschen Handwerk im gleichen Ausmaß wie die Beschäftigung,

gingen also ebenfalls um 28 % zurück – allerdings mit erheblichen Unterschieden zwischen den neuen Bundesländern. In ***Westdeutschland*** besteht dagegen eine ***beträchtliche Diskrepanz zwischen Umsatz- und Beschäftigtenrückgängen***. Der reale Umsatz verringerte sich um rd. 5 %, die Beschäftigung hingegen um rd. 16 %. Diese Diskrepanz ist erklärungsbedürftig, könnte hier doch ein Schlüssel zum Verständnis der überaus starken Beschäftigungseinbrüche im westdeutschen Handwerk in den späten neunziger Jahren liegen.

Tabelle III-5

Entwicklung des Handwerks nach Bundesländern

1996-2003, RWI-Hochrechnung auf Basis der amtlichen Handwerksberichterstattung

Bundesland	Beschäftigte				Umsatz in Preisen von 1995			
	Anzahl		Veränderung		1.000 €		Veränderung	
	1996	2002	Anzahl	%	1996	2002	1.000 €	%
Berlin	191.301	135.474	-55.827	-29,2	13.047.293	8.442.333	-4.604.960	-35,3
Brandenburg	198.374	132.317	-66.057	-33,3	14.310.347	8.951.725	-5.358.622	-37,4
Mecklenburg-Vorpommern	134.547	97.886	-36.661	-27,2	9.264.919	7.130.665	-2.134.254	-23,0
Sachsen	388.755	280.849	-107.906	-27,8	26.909.506	19.330.636	-7.578.870	-28,2
Sachsen-Anhalt	189.810	143.842	-45.968	-24,2	12.383.636	9.876.041	-2.507.595	-20,2
Thüringen	175.010	128.994	-46.016	-26,3	11.156.527	8.722.375	-2.434.152	-21,8
Ostdeutschland	**1.277.796**	**919.361**	**-358.435**	**-28,1**	**87.072.228**	**62.453.776**	**-24.618.452**	**-28,3**
Baden-Württemberg	742.909	696.901	-46.008	-6,2	60.828.970	60.761.891	-67.079	-0,1
Bayern	896.497	766.593	-129.904	-14,5	64.703.469	63.273.584	-1.429.885	-2,2
Bremen	38.024	31.034	-6.990	-18,4	2.379.324	2.098.680	-280.644	-11,8
Hamburg	119.515	82.685	-36.830	-30,8	8.451.668	6.563.708	-1.887.960	-22,3
Hessen	385.947	315.239	-70.708	-18,3	28.422.539	25.687.017	-2.735.522	-9,6
Niedersachsen	492.201	407.204	-84.997	-17,3	35.614.419	27.271.909	-8.342.510	-23,4
NRW	1.125.837	880.504	-245.333	-21,8	71.140.224	72.573.458	1.433.234	2,0
Rheinland-Pfalz	243.847	207.347	-36.500	-15,0	17.660.923	16.738.044	-922.879	-5,2
Saarland	76.402	67.347	-9.055	-11,9	4.993.979	5.046.538	52.559	1,1
Schleswig-Holstein	158.354	137.758	-20.596	-13,0	11.717.651	10.172.771	-1.544.880	-13,2
Westdeutschland	**4.279.533**	**3.592.612**	**-686.921**	**-16,1**	**305.913.166**	**290.187.600**	**-15.725.566**	**-5,1**
Deutschland	**5.557.329**	**4.511.972**	**-1.045.357**	**-18,8**	**392.985.394**	**352.641.375**	**-40.344.019**	**-10,3**

Eigene Berechnungen nach Angaben der Statistischen Ämter.

Erinnern wir uns: Die Langzeitbetrachtung (obige Schaubilder III-6 und III-7) ließ in der Umsatzentwicklung des westdeutschen Handwerks am Ende der neunziger Jahre ein Muster erkennen, welches sich eher in das normale, seit Jahrzehnte gewohnte Raster konjunktureller Auf- und Abschwünge im Handwerk einfügt. Die Beschäftigtenentwicklung hingegen fiel angesichts des überaus abrupten Abbruchprozesses deutlich aus dem Rahmen des Gewohnten. Solche Rückgänge hatte es im westdeutschen Handwerk in der Tat nach dem Zweiten Weltkrieg noch nicht geben.

Eine Erklärung der unterschiedlichen Relationen von Beschäftigten- und Umsatzentwicklung – und damit der Entwicklung der Arbeitsproduktivität – im ost- und westdeutschen Handwerk könnte darin liegen, dass sich ***ostdeutsche Handwerksunternehmer*** beim Beschäftigungsbau ***„sozialer“*** verhalten als ihre westdeutschen Kollegen. Solche Unterschiede im Beschäftigungsverhalten gegenüber dem eigenen Mitarbeiterstamm mögen hier und da tatsächlich eine Rolle spielen, sind aber im Handwerk eher unwahrscheinlich. Belege für ein solches unterschiedliches Beschäftigungsverhalten liegen uns nicht vor.

Ein anderes Erklärungsmuster setzt an der Tarifentwicklung an. Die ohnehin deutlich ***niedrigeren Löhne im ostdeutschen Handwerk*** hätten sich demnach stärker an die un-

günstige Ertragsentwicklung der Betriebe angepasst. Tatsächlich sind wohl auch im Handwerk der neuen Bundsländer viele Betriebe aus dem Tarifverbund ausgeschieden und in den im Verbund verbleibenden Betrieben ist eine untertarifliche Entlohnung durchaus nicht unüblich. Solche Praktiken sind in den neuen Bundesländern fraglos weiter verbreitet als in den alten. Die im Vergleich zum Westen Deutschlands stärkere Lohnzurückhaltung auf Arbeitnehmerseite würde die ausbleibenden Produktivitätsgewinne erklären. Freilich könnte man hier auch den umgekehrten Kausalzusammenhang annehmen: Die schwache Produktivitätsentwicklung habe zu Ertragslage der Unternehmen ungünstig beeinflusst und über diese die Lohnzurückhaltung erzwungen. Beide Hypothesen sind plausibel, für ihre empirische Überprüfung fehlt uns die geeignete Datenbasis.

Eine andere Erklärung des starken Schereneffekts zwischen Beschäftigten- und Umsatzentwicklung im westdeutschen Handwerk liegt im mutmaßlich ***überproportionalen Abbau der Teilzeitbeschäftigung in Westdeutschland***. Obgleich verlässliches Zahlenmaterial zur langfristigen Entwicklung der geringfügigen Beschäftigung und anderer Formen der Teilzeitbeschäftigung fehlt, kann als gesichert gelten, dass diese in den neuen im Vergleich zu den alten Bundesländern in der Mitte der neunziger Jahre bedeutend niedriger war bzw. auch heute noch ist. Sollte ein Großteil des Beschäftigungsabbaus im westdeutschen Handwerk auf die Verringerung der geringfügigen Beschäftigung zurückgehen – wofür einiges spricht – so ergäbe sich auf Basis einer Vollzeitäquivalentenrechnung ein sehr viel moderateres Bild der Beschäftigtenentwicklung im westdeutschen Handwerk in den zurückliegenden Jahren.

Die Verfasser neigen insbesondere der letztgenannten Interpretation zu, verlässliches Datenmaterial zur Überprüfung dieser Hypothese liegt ihnen indessen nicht vor. Irritationen bereitet ihnen allerdings das in Tabelle III-5 zu erkennenden etwas disparate Bild der Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung insbesondere im westdeutschen Handwerk. Grundsätzliche Probleme der korrekten Erfassung der Beschäftigten- und Umsatzentwicklung in der vierteljährlichen Handwerksberichterstattung sind nicht ganz auszuschließen.

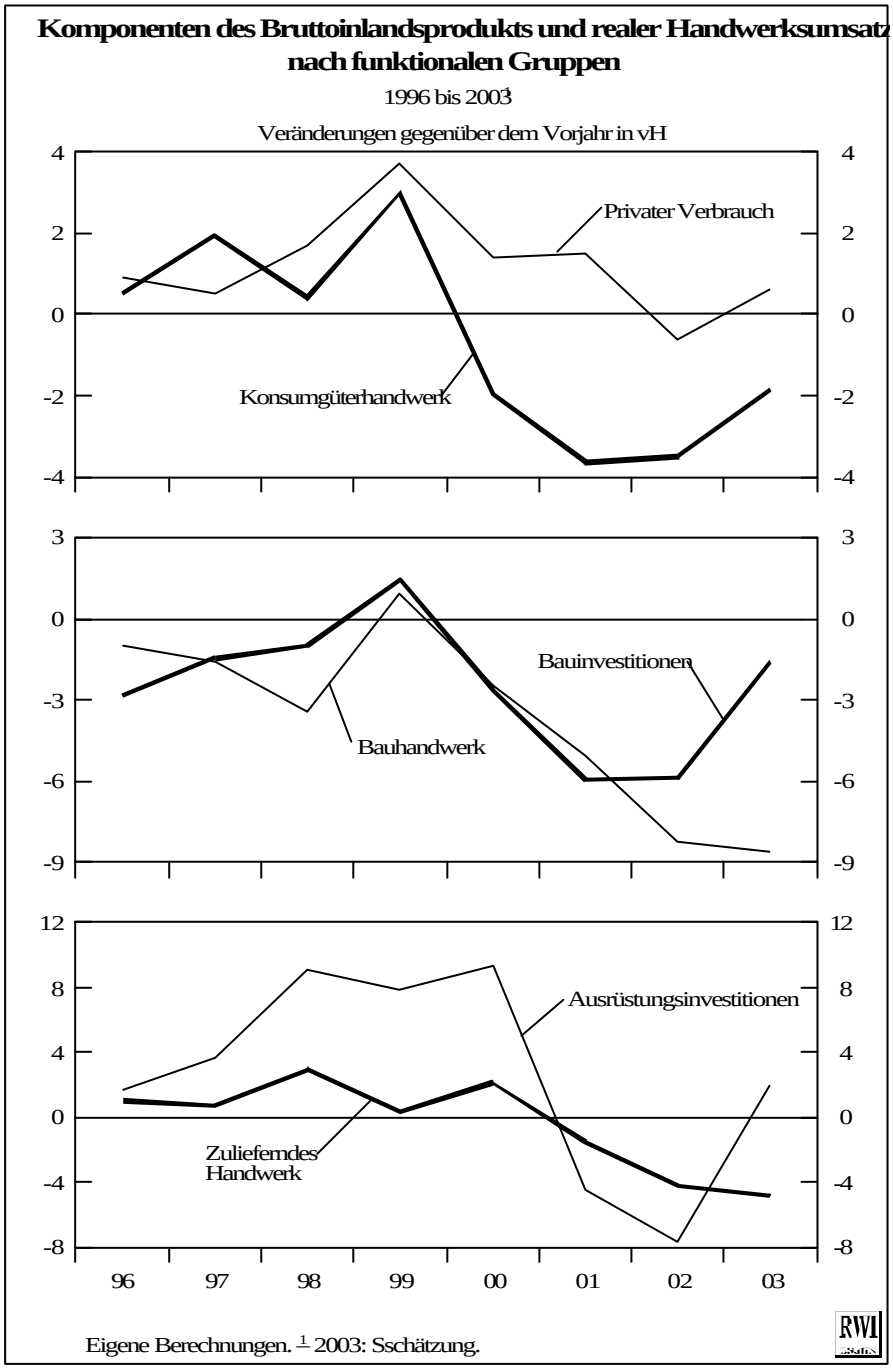
3.2.2. Ursachenanalyse

3.2.2.1. Konjunkturelle Entwicklung

Bisweilen wird die Auffassung vertreten, das Handwerk habe sich wie andere Bereiche der mittelständischen Wirtschaft zumindest in der Vergangenheit als ***Konjunkturstabilisator*** erwiesen. Dies wäre dann der Fall, wenn sich Umsatz und Beschäftigung im Handwerk antizyklisch entwickeln oder zumindest die zyklischen Ausschläge über und unter die Trendlinie überhaupt nicht bzw. nur sehr eingeschränkt nachvollziehen würden. Ein Vergleich der Entwicklungen in Handwerk und Gesamtwirtschaft in den vergangenen Jahrzehnten zeigt indessen, dass zumindest im Hinblick auf die Umsatzentwicklung von einer solchen „Stabilisatorfunktion“ weder im Falle des Handwerks noch im Falle der mittelständischen Wirtschaft gesprochen werden kann.

Die konjunkturellen Ausschläge der Handwerkswirtschaft waren – wie bereits oben festgestellt –in den vergangenen Jahrzehnten zumeist stärker als diejenigen der Gesamtwirtschaft. Zwar erweist sich das Handwerk nicht als so konjunkturempfindlich wie das Investitionsgütergewerbe, die Entwicklung der handwerklichen Leistungserstellung trägt aber eindeutig ***prozyklische Züge***.

Schaubild III-15



Angesichts der sektoralen Struktur des Handwerks (im Sinne der Wirtschaftszweigsystematik) verwundet dies nicht. Immerhin entfielen zuletzt 58,3 % (2002) der Hand-

werksumsätze auf den konjunktursensiblen Baubereich und die besonders konjunkturanfälligen Investitionsgütersektoren (Zulieferer und Unternehmensdienstleister). Weitere 27,1 % des Handwerksumsatzes waren den Reparatur- und Handelshandwerken zuzurechnen, die maßgeblich durch das Kfz-Gewerbe geprägt sind. Der Umsatz des Kfz-Gewerbes hängt wiederum stark vom Neu- und Gebrauchtwagenhandel ab (1994: 71,5 %), der eine hohe Konjunkturanfälligkeit aufweist. Rd. 85 % des Handwerksumsatzes ist somit eher den konjunktursensiblen Bereichen der Volkswirtschaft zuzurechnen.

Aus konjunkturanalytischer Sicht ist es von Interesse, die eben vorgestellten funktionalen Aggregate der Handwerkswirtschaft den Aggregaten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung gegenüberzustellen (zur konjunkturellen Entwicklung vgl. RWI 2003a). Hierbei ergibt sich das im ***Schaubild III-15*** dargestellte Bild. Die Konsumgüterhandwerke hatten zu Beginn der betrachteten Periode noch leicht stärker zugelegt als der Private Verbrauch. Am Ende der neunziger Jahre sind sie indessen stark zurückgefallen und die Schere zwischen Privatem Verbrauch und Konsumgüterhandwerken hat sich zunehmend geöffnet. Bauinvestitionen und Bauhandwerk entwickeln sich aus nahe liegenden Gründen sehr ähnlich. Die Entwicklung des Bauhandwerks spiegelt im Wesentlichen den Rückgang der Bauinvestitionen wider. Erhebliche Diskrepanzen treten zwischen der Entwicklung des zuliefernden Handwerks und der Ausrüstungsinvestitionen auf. Als Erklärung hierfür bietet sich die Tatsache an, dass das zuliefernde Handwerk – Feinwerkmechaniker, Gebäudereiniger u.a. – in beachtlichem Maße Dienstleistungsfunktionen (Reinigung, Pflege, Instandhaltung, Reparatur) im industriellen Wertschöpfungsprozess ausübt. Diese vollziehen naturgemäß die Schwankungen der Ausrüstungsinvestitionen nicht voll nach.

3.2.2.2. Gesättigte und schrumpfende Märkte

Das wirtschaftliche Gewicht der chronisch schrumpfenden Handwerkszweige (z.B. Bekleidungshandwerke) und der stagnierenden Zweige (Bauhandwerke, Nahrungsmittelhandwerk, Gesundheitshandwerke u.a.) ist mittlerweile zu stark geworden, um durch Terraingewinne der lange Zeit expandierenden Bereiche (z.B. Kfz-Handwerk, Gebäudereiniger) kompensiert werden zu können. Auch die bislang stark expandierenden Handwerkszweige haben im Zuge des sektoralen Strukturwandels viel von der ehemals vorhandenen Dynamik verloren.

Ein schon in den sektoralen Strukturen des institutionell definierten Handwerks angelegtes Zurückbleiben des Handwerks gegenüber der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ist im früheren Bundesgebiet bereits seit den sechziger Jahren zu beobachten (gegenüber dem BIP unterdurchschnittliches Wachstum des Realumsatzes des westdeutschen Handwerks in 36 von 52 Jahren seit 1950).

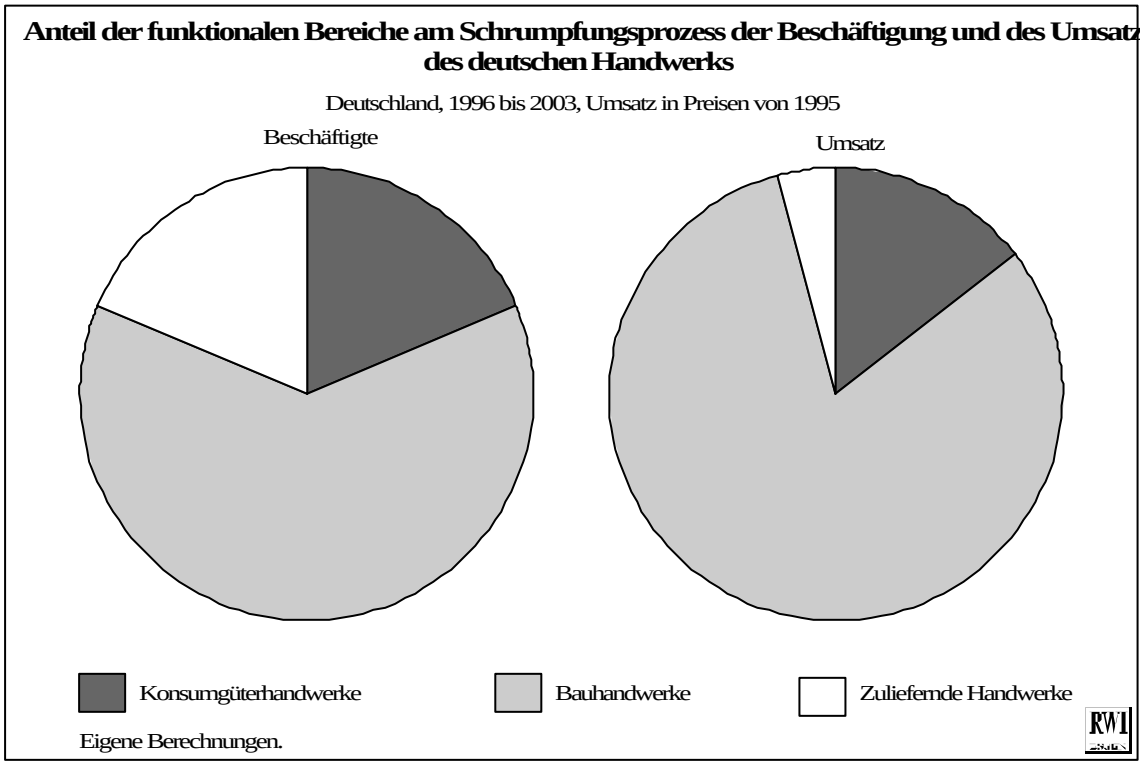
In den neuen Bundesländern bilden sich die in den frühen neunziger Jahren entstandenen massiven Überkapazitäten in der Bauwirtschaft zurück. Dieser Rückbildungsprozess ist noch nicht abgeschlossen. Hierunter leidet nicht nur das Baugewerbe der neuen

Länder sondern auch dasjenige der alten Bundesländer. Zugleich befindet sich auch der westdeutsche Bauzyklus seit 1998 in einer Abschwungphase, die ihren Tiefpunkt noch nicht erreicht hat.

3.2.2.3. Die Baukrise

Die Entwicklung im gesamten Handwerk ist seit Beginn der juristischen Institutionalisierung eines eigenständigen Wirtschaftsbereichs „Handwerk“ stets in hohem Maße vom Gedeihen der Bauwirtschaft abhängig gewesen. Erinnern wir uns: Im Zählungsjahr 1994 entfielen 41 % der Betriebe und je 43 % des Umsatzes und der Beschäftigung der gesamten Handwerkswirtschaft auf den Baubereich. Die derzeitige Krise am Bau muss sich massiv auf die Entwicklung der Beschäftigten und des Umsatzes im Baubereich niederschlagen. ***Das Schaubild III-16*** zeigt, in welchem Ausmaß der Schrumpfungsprozess der Bauwirtschaft zur Abwärtsentwicklung des Handwerks beigetragen hat. Allein ***81,4 % der gesamten Umsatzverluste gingen auf das Konto der Bau- und baunahen Gewerke***. Nur 14,4 % waren den Konsumgüterhandwerken zuzurechnen und gerade einmal 4,2 % den zuliefernden Handwerken.

Schaubild III-16



Etwas anders fallen diese Relationen allerdings bei den ***Beschäftigten*** aus. Hier entfielen 62,9 % auf die Bauhandwerke, 18,6 % auf die Konsumgüterhandwerke und 18,5 % auf die zuliefernden Handwerke. Der hier auftretende Unterschied zwischen der Sektoralstruktur der Umsatz- und der Beschäftigungseinbußen ist leicht erklärbar. In den „zuliefernden Handwerken“ wurde massiv Teilzeitbeschäftigung, insbesondere im Be-

reich der geringfügigen Beschäftigung, abgebaut. Die Beschäftigungsverluste gehen zum überwiegenden Teil auf das Konto der Gebäudereiniger. Gleiches trifft – wenn auch in geringerem Maße – auf die Konsumgüterhandwerke zu. Im Baugewerbe hingegen spielt die Teilzeitbeschäftigung im Allgemeinen und die geringfügige Beschäftigung im Besonderen nur eine relativ geringe Rolle. Eine Umrechnung der Teilzeitbeschäftigten auf Vollzeitäquivalente, die wegen fehlender Daten leider nicht möglich ist, würde den Beitrag des Bauhandwerks zum Beschäftigtenschwund sicher ähnlich groß erscheinen lassen wie denjenigen zu den Umsatzverlusten.

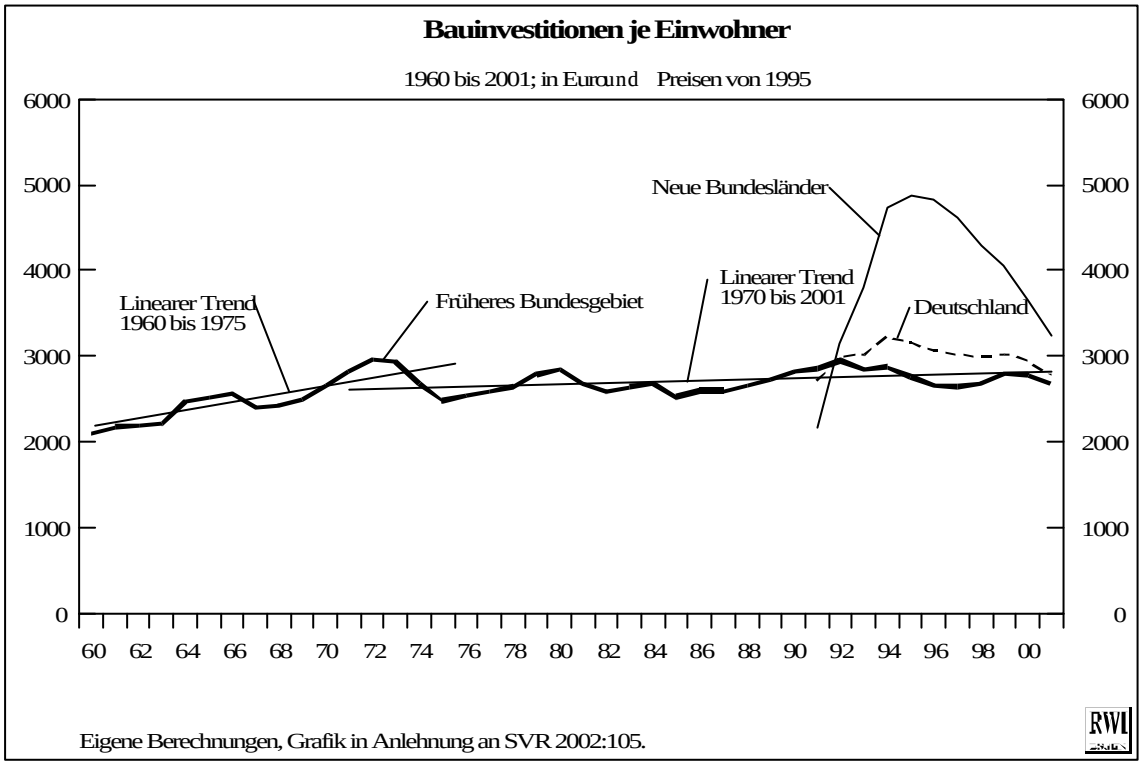
Die Baukrise ist in erheblichem Maße auf die Entwicklung der Baunachfrage in Ostdeutschland und damit auch die wirtschaftspolitischen Modalitäten der Wiedervereinigung zurückzuführen. Die öffentlichen Bauinvestitionen sind dank des direkten und indirekten Engagements des Bundes in kurzer Zeit massiv stark gewachsen. Hiermit wurden die gröbsten Defizite der neuen Bundesländer im Bereich der materiellen Infrastruktur zumindest in Teilbereichen behoben – ein Prozess, der allerdings noch längst nicht abgeschlossen ist. Zugleich wurden private Investitionen im Wohnungsbau durch großzügige steuerliche Regelungen massiv gefördert. Der Wirtschaftsbau gewann im Zuge der Restrukturierung privatisierter Unternehmen, auch vielfach begünstigt durch staatliche Fördermaßnahmen rasch an Fahrt. Der Ausbau der Infrastruktur ist auch im Nachhinein völlig unumstritten. Gleiches trifft auf die Förderung gewerblicher Investitionen im Wirtschaftsbau zu, wenn auch mit Abstrichen. Auf herbe Kritik stoßen indessen heute die Konditionen der staatlichen Förderung des Wohnungsbaus in den neuen Bundesländern in den frühen neunziger Jahren (z.B. SVR 2002: 103-104).

Der ***Bauboom in den neuen Ländern*** in den frühen neunziger Jahren hat zum Aufbau massiver – auf längere Sicht überschüssiger – Baukapazitäten geführt. Dies musste bei zunächst sinkenden, in der Folge negativen Zuwachsraten der Bauinvestitionen zu einer erheblichen Verschärfung des Wettbewerbsdrucks und in der Folge zum Marktaustritt vieler der neu gegründeten Unternehmen führen. Hiervon ist keineswegs nur das Baugewerbe der neuen Bundesländer betroffen, sondern auch in erheblichem Maße die Bauwirtschaft des früheren Bundesgebiets (Sinn 2003: 215:266).

Zahlreiche westdeutsche Bauunternehmen, keineswegs nur der Bauindustrie, sondern auch des Bauhandwerks, hatten sich frühzeitig nach der marktwirtschaftlichen Öffnung durch Unternehmenskäufe oder Gründungen von Filialen im Osten engagiert. Dieser Prozess ist allerdings kaum statistisch präzis nachzuvollziehen. Unternehmensabhängigkeiten werden in der deutschen Handwerksstatistik ebenso wenig zuverlässig abgebildet wie in der Statistik des Verarbeitenden Gewerbes. Von den Einbrüchen der ostdeutschen Baunachfrage sind die in den alten Bundesländern beheimateten Unternehmen ebenso betroffen wie die genuin ostdeutschen Unternehmen. Zudem sind bei schrumpfenden Marktchancen in den neuen Bundesländern immer mehr ostdeutsche Unternehmen auf den westdeutschen regionalen Baumärkten engagiert und dabei auch eine beachtliche geographische Weiterung der eigenen wirtschaftlichen Betätigungsfelder in Kauf genommen.

Der spezifische, im ***Schaubild III-17*** dargestellte Verlauf des Bauinvestitionsgeschehens ist natürlich nicht auf den Einfluss konjunktureller Faktoren zurückzuführen, sondern hier sind ***eindeutig strukturelle Faktoren*** am Werk, nämlich das singuläre politische Ereignis des Umbruchs im Osten Europas und der deutschen Vereinigung sowie wirtschaftspolitische Weichenstellungen der frühen neunziger Jahre, die den Bauboom in Ostdeutschland angeheizt haben. Inzwischen ist eine „Normalisierung" des Baugeschehens in den neuen Bundesländern, d.h. eine Annäherung an das in Westdeutschland übliche Investitionsniveau eingetreten. Die Bauinvestitionen je Einwohner liegen zwar noch deutlich höher als in den alten Bundesländern. Der vom Baugeschehen in den neuen Bundesländern angetriebene Bauboom hat indessen seinen Höhepunkt Mitte der neunziger Jahre längst überschritten.

Schaubild III-17



3.2.2.4. Terrainverluste auf angestammten „Handwerksmärkten"

Eine stark unterdurchschnittliche Wachstumsdynamik im Handwerk kann zwei Ursachen haben. Zum einen könnte die gesamtwirtschaftliche Wachstumsdynamik vor allem durch solche Wirtschaftszweige angetrieben werden, in denen das Handwerk nicht präsent ist. Zum anderen können die Handwerksbetriebe in den vom Handwerk besetzten Wirtschaftsbereichen sich im Vergleich zu ihren Wettbewerbern unterdurchschnittlich entwickeln. In diesem Fall gingen bislang vom Handwerk gehaltene Marktanteile zugunsten nichthandwerklicher Anbieter verloren. Beide Erklärungsmuster tragen zur Aufhellung des aktuellen Geschehens im Handwerk bei. Das Handwerk ist in den besonders dynamischen Wirtschaftsbereichen der neunziger Jahre praktisch nicht präsent.

Im Folgenden wird die Entwicklung der Marktanteile der Handwerksunternehmen untersucht.

Der Vergleich der Umsatzentwicklung in ausgewählten Gewerken und Handwerksgruppen mit der in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesenen Umsatzentwicklung der „zugehörigen" Wirtschaftszweige gemäß WZ 93 liefert Aufschlüsse über die Entwicklung der Marktposition des Handwerks in verschiedenen Sektoren. Zwar ist die Abgrenzung nach Gewerken für derartige Vergleichszwecke nicht die günstigste, weil Handwerksbetriebe unabhängig von der Rolleneintragung in anderen Wirtschaftsbereichen tätig werden können – wie z.B. als Einzelhändler oder Dienstleister – und von dieser Möglichkeit auch in erheblichem Maße Gebrauch machen, wie wir aus den Handwerkszählungen wissen. Immerhin liefern die Gewerkeumsätze aber Näherungswerte, die über die relevanten Entwicklungstendenzen verlässlich Aufschluss geben.

Die in der ***Tabelle III-6*** zusammengestellten Daten lassen erkennen, dass das Handwerk in den letzten Jahren in der Konsumgüterproduktion starke Marktanteilsverluste hinzunehmen hatte. Die hier ausgewählten Gewerke stehen stellvertretend für viele andere Konsumgüter herstellende, vertreibende und reparierende Handwerke. Besonders stark fällt der Marktanteilsverlust bei den Backhandwerken (Bäcker und Konditoren) aus, die binnen sechs Jahren fast 10 % des Marktes für frische Backwaren verloren haben. Dies ändert zwar noch nichts an der dominierenden Position des Handwerks in diesem Bereich. Die jüngsten Verluste sind indessen so stark, dass sie durchaus Anlass zur Besorgnis hinsichtlich der langfristigen Entwicklungschancen des Handwerks geben. Im Kapitel VI wird dargestellt, welche Strukturveränderungen aus mesoökonomischer Sicht hinter den hier ausgewiesenen Marktanteilsverlusten der Bäcker und Konditoren stehen. Hier sei nur auf die weite Verbreitung von Aufbackstationen z.B. in Tankstellen hingewiesen, in denen auf einfache Art aus vorgefertigten Teiglingen Frischbackwaren erstellt werden, ohne dass es dafür besonderer handwerklicher Kenntnisse und Fertigkeiten bedürfte.

Die hier ausgewiesene Marktanteilsstatistik spiegelt allerdings die tatsächliche Entwicklung der betrieblichen Strukturen im backenden Handwerk durchaus nicht adäquat wider. Im Backgewerbe vor allem der städtischen Zentren kam es in den zurückliegenden Jahren zu einem stürmischen Filialisierungsprozess und damit zu Konzentrationsprozessen auf den lokalen Backwarenmärkten, die längst nicht abgeschlossen sind. Die Großen der Branche – die Kamps, Heberer u.a. – finden sich dabei in bemerkenswertem Maße in den Reihen des Handwerks, werden also in den hier zitierten Statistiken als „Handwerksunternehmen" erfasst. Fielen sie aus der Statistik, würde sich der Marktanteil des backenden Handwerks drastisch verringern.

Tabelle III-6

Marktpositionen des Handwerks in ausgewählten Wirtschaftszweigen

Deutschland, 1994, 1996 und 1999, laufende Preise

WZ 93	Wirtschaftszweig, Gewerk	1994	1996	2000
		Mrd. €, %		
	Fleischerhandwerk			
15.13	Fleischverarbeitung	23,2	21,1	20,3
52.22	Einzelhandel mit Fleisch und Fleischwaren	2,8	3,1	3,1
	Summe 15.1 + 52.22	26,0	24,1	23,4
	Fleischerhandwerk	19,0	18,3	16,5
	Marktanteil des Fleischerhandwerks (%)	*73,2*	*75,6*	*70,5*
	Bäcker- und Konditorenhandwerk			
15.81	Herst. v. Backwaren (oh. Dauerbackwaren)	14,6	14,9	15,7
52.24.1	Einzelhandel m. Brot u. Konditoreiwaren	1,1	1,6	2,4
	Summe 15.81 + 52.24.1	15,7	16,5	18,2
	Bäcker + Konditoren	14,5	14,8	15,0
	Marktanteil der Backgewerke (%)	*91,9*	*89,8*	*82,5*
	Uhrmacherhandwerk			
52.48.5	Einzelhandel m. Uhren, Edelmetallwaren u. Schmuck	3,8	3,2	3,3
52.73	Reparaturen von Uhren und Schmuck	0,3	0,3	0,3
	Summe 52.48.5 + 52.73	4,1	3,5	3,5
	Uhrmacherhandwerk	1,1	0,8	0,7
	Marktanteil des Uhrmacherhandwerks	*27,5*	*23,5*	*20,0*
	Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk			
50.1-4	Kfz-Handel; Instandh. u. Rep. v. Kfz (oh. Tankstellen)	121,1	133,0	154,6
	Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk	74,5	80,7	89,4
	Marktanteil des Kraftfahrzeugtechnikerhandwerks	*61,5*	*60,7*	*57,8*
	Bauhandwerke			
F	Baugewerbe	253,3	241,0	218,9
	Funktionale Gruppe Bauhandwerke	204,7	186,7	174,8
	Marktanteil des Handwerks (%)	*80,8*	*77,5*	*79,8*
	Technische Investitionsgüterhandwerke			
DJ	Metallerz. u. -bearb., Herstellung v. Metallerzeugnissen	143,8	145,3	172,8
DK	Maschinenbau	133,0	139,7	173,0
DL	H. v. Büromaschinen, DV-Gerät. U. Einr., Eletrotechn. usw.	118,9	136,0	197,4
DM	Fahrzeugbau	162,6	184,2	266,2
	Summe DJ + DK + DL + DM	558,3	605,2	809,4
	Funktionale Gruppe Technische Investitionsgüterhandwerke	45,0	44,9	51,1
	Marktanteil des Handwerks (%)	*8,1*	*7,4*	*6,3*

Errechnet nach Angaben der Umsatzsteuerstatistik und der Handwerksberichterstattung (hier RWI-Hochrechnung).

Lange vor den Bäckern und Konditoren waren die Fleischer vom Vordringen nichthandwerklicher Wettbewerber – Fleischindustrie und institutioneller Einzelhandel – betroffen. Auch ihnen gelang es, trotz der unübersehbaren Schwundtendenz bis heute eine überragende Stellung auf dem Markt für Fleischwaren zu behaupten, unter Einbezug wiederum mit industriellen Methoden operierender Unternehmen der Branche, die in der Handwerksrolle verzeichnet sind.

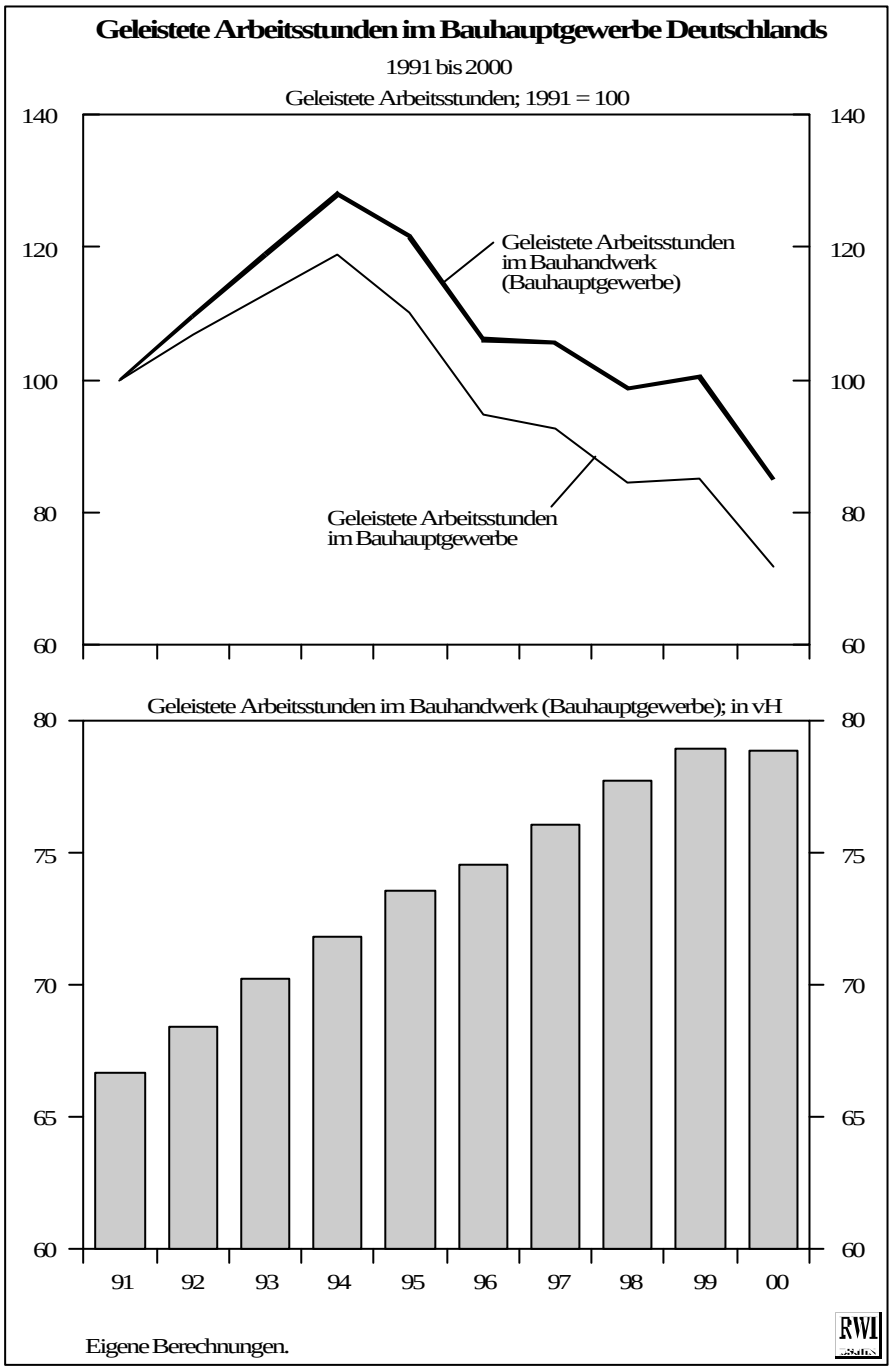
Das Uhrmacherhandwerk hat, wie andere vorwiegend im Vertrieb und der Reparatur industrieller Produkte engagierte Gewerke, erhebliche Marktanteilsbußen zu verzeichnen. Der Marktanteil dieses Gewerks am Handel mit Uhren und Schmuck sowie an der Instandhaltung von Uhren ist inzwischen auf 20 % geschrumpft, weitere Rückgänge sind eher wahrscheinlich. Bemerkenswerter Weise hat sich der Umsatz der vorwiegend mit Reparaturen befassten Unternehmen im betrachteten Zeitraum nicht verändert, d.h. ist bei leicht steigenden Preisen real rückläufig. Die hier in der Umsatzsteuerstatistik erfassten Werkstätten dürften weitgehend dem Handwerk zuzurechnen sein. Vielfach werden jedoch kleinere Instandhaltungs- und Reparaturleistungen auch in handwerklichen Nebenbetrieben institutioneller Einzelhändler erbracht. Diese werden in der HWB nicht erfasst und in der wirtschaftszweigbezogenen Statistik im Bereich „Einzelhandel“ mit Uhren.

Das Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk – bzw. die Kraftfahrzeugmechaniker, Zweiradmechaniker und Kraftfahrzeugelektriker – gehörten in Westdeutschland über Jahrzehnte hinweg zu den besonders dynamischen Handwerken, die kraft ihres Beschäftigungsbeitrags und ihrer Umsatzgewinne die Entwicklung des Aggregats „Handwerk“ nicht unerheblich beeinflusst haben. Auch das Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk hat in jüngster Zeit Boden gegenüber dem Kfz-Handel verloren, der zumeist über handwerkliche Nebenbetriebe verfügt, die als solche in die Rolle eingetragen sind, in der Handwerksberichterstattung indessen nicht auftauchen. Die Entwicklung im Kfz-Gewerbe ist insofern besonders bemerkenswert, als hier Restrukturierungsprozesse stattfinden, welche die Strukturen des Marktes bereits stark verändert haben bzw. in den nächsten Jahren weiter grundlegend verändern werden. Die Autohersteller setzen zunehmend „Lean Distribution“ – Konzepte um und lichten ihre Vertragswerkstättennetze aus. Die EU-Kommission hat in jüngster Zeit die von den Herstellern aufgebauten Begrenzungen des grenzüberschreitenden Handels mit Neuwagen außer Kraft gesetzt und Preisbindungspraktiken auf den nationalen Märkten geächtet. Das Internet wird zunehmend durch private Verbraucher als Informations- und Mittlermedium bei der Anschaffung von Neu- und Gebrauchtwagen genutzt.

Aufgrund ihrer überragenden Bedeutung für das Handwerk ist die Entwicklung in der Bauwirtschaft von besonderem Interesse. Hier konnte das Handwerk in jüngster Zeit im Gegensatz zu den vorstehend behandelten Gewerken Terraingewinne verzeichnen. Dies allerdings vor dem Hintergrund eines überaus stark ausgeprägten Schrumpfungsprozesses, der das Handwerk etwas weniger in Mitleidenschaft gezogen hat als die Bauindustrie. Tabelle III-6 lässt erkennen, dass der Marktanteil des Handwerks im Baugewerbe derzeit bei rd. 80 % liegt. Er ist ohne Zweifel seit den frühen neunziger Jahren bedeu-

tend gestiegen. Der für das Handwerkszählungsjahr 1994 verzeichnete höhere Marktanteil (80,8 %) sollte nicht irritieren. Hier wurden in beachtlichem Umfang Unternehmen der Bauindustrie, die auch in die Handwerksrolle eingetragen sind, aber durch die Statistik gewöhnlich nicht unter dem Handwerk „rubriziert“ wurden, diesem zugeschlagen.

Schaubild III-18



Die Terraingewinne des Handwerks gehen wohl ausschließlich auf dessen höheren Umsatzanteile im Bauhauptgewerbe zurück. Die Statistik der geleisteten Arbeitsstunden im Bauhauptgewerbe gibt über die Entwicklung des Handwerksanteils Auskunft (vgl.

Schaubild III-18). Dieser war in Westdeutschland bis zur Mitte der neunziger Jahre weitgehend konstant und hat seither deutlich zugelegt. Die starke Zunahme des Handwerksanteils im ostdeutschen Handwerk erklärt sich daraus, dass zunächst Unternehmen der westdeutschen Bauindustrie in die entstehende Marktlücke vorgestoßen sind. In der Folge konnten die neuen bzw. restrukturierten in der Handwerksrolle registrierten ostdeutschen Bauunternehmen auf den heimischen regionalen Märkten Fuß fassen. Sie wurden hierbei stark durch die Vergabepolitik der Gebietskörperschaften unterstützt.

3.2.2.5. Restrukturierung der Zuliefererketten

Auf die nahe liegende Frage, ob die ungünstige Wachstumsbilanz im betrachteten Zeitraum ein Spezifikum des Handwerks war, liefert die Umsatzsteuerstatistik erste Antworten. Bei Betrachtung der Veränderungen der Verteilung der wirtschaftlichen Leistungen auf Unternehmensgrößenklassen wird deutlich, dass in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre die kleinen und mittleren Größenklassen fast durchgängig Terrain verloren und die Unternehmen mit über 50 Mill. € stark zugelegt haben (vgl. ***Tabelle III-7***). Nicht nur das Handwerk musste „Federn lassen", sondern die KMU generell. Ordnet man die Unternehmen mit bis unter 50 Mill. € dem „Mittelstand" zu, was bei einer durchschnittlichen Umsatzproduktivität etwa der gebräuchlichen Abschneidegrenze von 500 Beschäftigten zwischen KMU und Großunternehmen entspricht, so haben sich in jüngster Zeit frappierende Veränderungen der Unternehmensgrößenstrukturen in der deutschen Wirtschaft ergeben. Das Handwerk ist als überwiegend klein- und mittelbetrieblich strukturierter Wirtschaftsbereich – die oben angesprochenen markanten Größenverschiebungen im Handwerk ändern nichts an dieser Tatsache – hiervon ebenso betroffen wie die mittelständische Wirtschaft insgesamt.

Tabelle III-7

Verteilung der Lieferungen und Leistungen in der deutschen Wirtschaft auf Umsatzgrößenklassen

1994 und 2000, laufende Preise, Mill. €, %

Größenklassen der Lieferungen und Leistungen von ... bis unter ... €[1]	1994		2000	
	Mill. €	%	Mill. €	%
unter 50[2]	23 920	0,7	24 278	0,6
50 – 250	136 701	4,1	146 927	3,5
250 – 500	123 304	3,7	126 237	3,0
500 – 5 Mill.	633 573	18,9	654 966	15,8
5 Mil. – 25 Mill.	528 956	15,8	572 276	13,8
25 Mill. – 50 Mill.	230 115	6,9	270 984	6,5
50 Mill. und mehr	1 669 706	49,9	2 357 260	56,8
Nachrichtlich:				
KMU insgesamt (bis unter 50 Mill.)	1 676 568	50,1	1 796 668	43,2
Gesamt	3 346 273	100,0	4 152 928	100,0

Errechnet nach der Umsatzsteuerstatistik. – [1]Die Daten für 2000 liegen nur in Euro-Größenklassenabgrenzung vor, diejenigen für die vorausgehenden Jahren dagegen nur in DM-Größenklassen. Die in DM ausgedrückten Größenklassen des Jahres 1994 wurden deshalb hier 2:1 in Euro umgerechnet. Der hieraus resultierende Fehler kann das Gesamtbild nur leicht modifizieren und nicht grundlegend verfälschen. Der im Text angesprochene Inflationseffekt wiegt schwerer. – [2]Die Bemessungsgrenze für die Veranlagung der Umsatzsteuer lag 1994 noch bei 25 000 DM und liegt heute bei 32 500 DM (16 671 €). Der Anteil der kleinsten Größenklasse am Gesamtumsatz wird hiervon kaum tangiert.

Die in Tabelle III-7 dargestellten Größenverschiebungen zugunsten der großen Unternehmen sind in Anbetracht des für strukturelle Veränderungen dieses Ausmaßes äußerst

kurzen Zeitraums von gerade einmal sechs Jahren äußerst stark ausgeprägt. Der hier für die Gesamtwirtschaft festgestellte Trend zugunsten der großen Unternehmen ist auch auf sektoraler Ebene festzustellen, so z.B. bei der Herstellung von Backwaren und in den Investitionsgütergewerben. Leider liegen für 2000 im Moment noch keine sektoralen Daten nach Größenklassen vor. Die Daten für 1999 und 1998 deuten allerdings ebenso auf erhebliche Zugewinne der großen Unternehmen. Selbst wenn man in Rechnung stellt, dass Preissteigerungen zu „Größenklassenwanderungen" führen müssen, bleibt ein beträchtlicher Zugewinne der Großunternehmen.[43]

Zwar hat der Umsatzanteil der Großunternehmen bereits in den siebziger und achtziger Jahren in Westdeutschland stark zugelegt (Lageman, Löbbe u.a. 1999: 127-129), das Ausmaß des Zugewinns in den neunziger Jahre erscheint indessen im Kontext der Diskussion um Antriebskräfte und Tendenzen des sektoralen Strukturwandels überraschend. Wurde nicht vor zwanzig Jahren von Seiten eines Teils der Forschung eine „KMU-Renaissance" verkündet und wird die Internetökonomie nicht im öffentlichen Diskurs überwiegend mit „kleinteiligen Strukturen", Vernetzung und großen Chancen für die KMU assoziiert?

An dieser Stelle seien einige Erklärungen dieses Phänomens angeführt, die allerdings im Moment noch den Charakter von Arbeitshypothesen haben:

- Die Restrukturierungsprozesse der großen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, so z.B. der Automobilindustrie, verliefen so erfolgreich, dass diese Unternehmen hierdurch einen Wachstumsschub erhielten. Effizienzgewinne durch erfolgreiche Reorganisationsprozesse haben Wachstumsspielräume eröffnet. Aus der empirischen Forschung wissen wir, dass neue Organisationsmodelle und Managementmethoden zunächst in den großen Unternehmen Fuß fassen und sich dann schrittweise in den mittleren und kleinen Unternehmen verbreiten. Es gibt, mit anderen Worten, ein ausgeprägtes Größengefälle in der Übernahme organisatorischer Innovationen zu Ungunsten der kleineren Unternehmen. Dies ist nicht nur auf eine gewisse Strukturkonservativität kleinerer Unternehmen zurückzuführen, sondern auch auf die Tatsache, dass die im „Big Business" entwickelten Managementkonzepte nur bedingt für KMU tauglich sind.

- Die Fusionswelle der späten neunziger Jahre muss ihre Spuren auch in der Unternehmensgrößenstatistik hinterlassen haben, wenn auch ein statistischer Nachweis des genauen Ausmaßes der einschlägigen Verschiebungen schwierig sein dürfte. Dies könnte auch sprunghafte Veränderungen der Unternehmensgrößenstrukturen in relativ kurzer Zeit von der Art der hier beobachteten erklären.

---

43 Die „Grenze" zwischen KMU und Großunternehmen hätte sich bei einer durchschnittlichen Preissteigerungsrate von 1,5 % 1996-2002 von rd. 50 Mill. € auf 45,7 Mill. € in Preisen des Jahres 1996 nach unten verschoben.

– Das Outsourcing von Komponenten der Wertschöpfungsprozesse aus Großunternehmen in rechtlich unabhängige kleinere Unternehmen hat im vergangenen Jahrzehnt sicher zur Stärkung der volkswirtschaftlichen Position der KMU beigetragen. Indessen wurde das Ausmaß dieser Verlagerungsprozesse wohl bisweilen unter dem Eindruck der in der Managementliteratur seiner Zeit propagierten Managementkonzepte etwas überschätzt. Während es bei den tertiären Funktionen in hohem Maße zu Outsourcing kam, fanden diese bei Produktionsaktivitäten in viel geringerem Maße statt (Fieten, Friedrich, Lageman 1998).

– Erfolgreiche Restrukturierungsprozesse in den privatisierten Unternehmen Ostdeutschlands stärken das großbetriebliche Element in der deutschen Wirtschaft.

– Die neuen IuK-Technologien eröffnen nicht nur findigen KMU Profilierungsspielräume, sondern schaffen auch Großunternehmen beträchtliche Chancen, auf lokalen und regionalen Märkten Fuß zu fassen, die bislang als Domäne der kleineren Unternehmen galten.

Tabelle III-8

Handwerksumsatz nach Absatzrichtungen

Deutschland, selbständige Handwerksunternehmen, 1994

Gewerbezweiggruppe bzw. Gewerk	Umsatz	Davon Absatz an:			
		Private Haushalte	Gewerbliche Abnehmer	Staat	Exporte
	1.000 €	%	%	%	%
Bau- und Ausbaugewerbe	117.408.680	39,8	35,9	23,9	0,5
Maurer	48.306.096	46,2	34,1	19,5	0,2
Elektro- und Metallgewerbe	196.094.130	42,3	45,9	9,0	2,8
Metallbauer	19.944.697	16,6	66,0	14,3	3,0
Maschinenbaumechaniker	9.892.328	2,9	76,0	4,6	16,5
Kraftfahrzeugmechaniker	73.043.292	64,1	32,8	2,3	0,8
Gas- u. Wasserinstallateure	14.858.772	50,9	31,5	17,2	0,4
Elektroinstallateure	23.418.626	30,3	50,4	17,3	2,0
Holzgewerbe	25.096.126	41,5	45,9	10,2	2,4
Tischler	21.547.320	41,6	45,8	10,6	2,1
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	4.872.292	62,9	29,6	5,6	1,9
Damenschneider	220.813	60,4	35,2	0,8	3,5
Nahrungsmittelgewerbe	35.352.593	64,4	34,0	0,8	0,8
Bäcker	12.815.371	83,4	15,4	0,7	0,6
Fleischer	19.026.254	54,9	43,5	0,9	0,7
Gewb. f. Gesundheit u. Körperpfl., chem. Reinigungsgewerbe	21.808.565	43,4	35,4	20,9	0,4
Augenoptiker	3.295.454	75,5	1,2	23,0	0,3
Zahntechniker	3.510.102	9,7	87,2	2,9	0,3
Friseure	4.784.993	99,0	,9	0,1	0,0
Gebäudereiniger	6.678.508	6,5	59,1	33,9	0,4
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	8.711.204	32,3	57,8	8,0	1,9
Glaser	2.680.104	43,8	44,1	11,0	1,1
Buchdrucker: Schriftsetzer; Drucker	1.590.947	9,3	82,6	7,3	0,8
Gesamtes Handwerk	409.343.592	43,5	41,5	13,2	1,8

Handwerkszählung 1995.

Dies alles bedeutet freilich nicht, dass bei den für das Handwerk zuständigen Organisationen und politischen Instanzen – mit Hinweis auf die ebenso ungünstige Entwicklung

in nichthandwerklichen Bereichen der mittelständischen Wirtschaft – „Entwarnung“ angesagt sei. Vielmehr sind die langfristigen Entwicklungschancen des Handwerks in seiner heutigen Gestalt von größtem Interesse für alle mit Handwerksfragen befassten Akteure.

3.2.2.6. „Das Handwerk ist schlecht aufgestellt“: Betriebswirtschaftliche Erklärungen

Die wirtschaftliche Leistungsbilanz der Unternehmen einer Branche bzw. eines großen branchenübergreifenden Wirtschaftsbereichs wie des Handwerks stellt sich höchst vielgestaltig dar. Betriebswirtschaftliche Erklärungen der ungünstigen wirtschaftlichen Entwicklung im deutschen Handwerk in den zurückliegenden Jahren setzen – angebotsseitig – an einer mangelhaften Anpassungsleistung der Unternehmen an veränderte Marktkonstellationen bzw. einer ungewöhnlich ausgeprägten Passivität in der Erschließung neuer Marktchancen an. Sie beziehen sich Sinnvollerweise weniger auf einzelne Unternehmen und Unternehmensgruppen, als vielmehr auf die Gesamtpopulation der Unternehmen des Wirtschaftsbereichs. Anders wären sie als Erklärungsmuster für die unterdurchschnittliche Performance des Wirtschaftsbereichs insgesamt untauglich. Schließlich gibt es zu jeder Zeit und in jeder Branche Unternehmen, die wirtschaftlich nicht reüssieren. In kleinbetrieblich strukturierten Branchen ist eine komplette Auswechselung von mehr als zwei Dritteln des in einem Ausgangsjahr t_0 vorhandenen Unternehmensbestandes innerhalb eines Jahrzehnts nicht ungewöhnlich.[44] Auch ist wohl stets die Mehrheit der Unternehmer dem eher passiven, reaktiven Typ im Sinne der Heusschen Unternehmertypologie (Heuss 1965) zuzurechnen.

Irreversible wirtschaftliche ***Niedergangsprozesse*** oder konjunkturell bedingte Abschwungphasen einzelner Branchen sind nicht zwangsläufig auf eine schlechte unternehmerische ***Performance der Unternehmen*** des Zweiges zurückzuführen, sondern sie können auch auf die Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zurückgehen. In einem krisengeprägten Umfeld helfen auch – bislang erfolgreiche unternehmerische – Anpassungsstrategien wenig und der Weg zum durch äußere Umstände erzwungenen Marktaustritt kann auch für sehr gut organisierte Unternehmen mitunter sehr kurz sein. Unternehmerische Leistungen werden, mit anderen Worten, zwar im Wettbewerbsprozess im Allgemeinen, aber durchaus nicht immer in jedem konkreten Fall honoriert. Umgekehrt erzielen in günstigen Umfeldern – z.B. im Internetboom der späten neunziger Jahre – auch relativ schlecht organisierte Unternehmen unter Umständen „unverdient“ gute wirtschaftliche Ergebnisse.

Zugleich lassen sich in der neueren Wirtschaftsgeschichte aber auch Branchenentwicklungen nachweisen, in denen die Unternehmer eines Zweiges Marktchancen systematisch fehleingeschätzt haben und durch ihr traditionsverhaftetes und wenig innovatives Verhalten nach Kräften zum Niedergang der eigenen Branche beigetragen haben, der

---

44 Nicht so allerdings im deutschen (Voll-) Handwerk, vgl. hierzu Kapitel V.

keineswegs unvermeidlich gewesen wäre. Ein kollektives Versagen der Unternehmerschaft ist also unter gewissen Umständen durchaus denkbar[45] und dieses könnte natürlich durch die institutionellen Gegebenheiten (z.B. Mentalitäten, staatliche Regulierung) verstärkt oder gar hervorgerufen worden sein.

Wie steht es vor diesem Hintergrund mit dem deutschen Handwerk? Gibt es Anzeichen dafür, dass die Unternehmen des Handwerks insgesamt oder großer Handwerksbranchen in den vergangenen Jahren angesichts der Herausforderung einer komplizierteren Marktkonstellation massiv versagt haben? Und, wenn dem so sein sollte, besteht ein Zusammenhang mit der Handwerksordnung? Sowie, falls ja, welcher?

Zunächst ist erstens festzustellen, dass – man kann diesen Punkt gar nicht oft genug wiederholen –, sich die Entwicklung in den einzelnen Handwerkszweigen bzw. funktionalen Gruppen so mannigfaltig darstellt, dass ***pauschale Urteile*** von vornherein ***falsch*** sind. Schwere Einbußen mussten in den vergangenen Jahren die Bauhandwerke hinnehmen sowie die notorischen „Schrumpfungshandwerke" (vor allem die Textil- und Bekleidungshandwerke), deren wirtschaftlicher Abstieg durch die Entwicklung der zurückliegenden Jahre allenfalls ein wenig beschleunigt wurde, der aber mit Blick auf die Verdrängung handwerklicher durch industrielle Fabrikate – abgesehen von gewissen sich am Markt behauptenden handwerklichen Nischen – sowieso unaufhaltsam erscheint.

Zweitens finden sich in der Literatur und auch in Verbandsäußerungen immer wieder Hinweise auf ***massive Anpassungsdefizite*** im Handwerk. Hierbei ist die seit jeher geäußerte durch eine „großbetriebliche Brille" geprägte prinzipielle betriebswirtschaftliche Kritik an der „mangelhaften Rationalität" kleinbetrieblichen Wirtschaftens, die sich mehr oder weniger auf alle kleineren Unternehmen bezieht, von einer speziellen Kritik am „Versagen" besonders des Handwerks in jüngster Zeit zu unterscheiden (für letztere z.B. Dispan 2003). Bei nüchterner Sichtung der im letzteren Zusammenhang vorgebrachten Argumente (z.B. Facharbeitermangel, niedrige Löhne, Wissensdefizite) findet sich hier ***wenig***, ***was speziell die negativen Entwicklungen*** in den späten neunziger Jahren ***erklärt***. Vielmehr waren die angesprochenen Faktoren, wie ein Blick in die Literatur zeigt, bereits sämtlich in den späten achtziger (Westdeutschland) bzw. den frühen neunziger Jahren (Deutschland) wirksam – also in Zeiten, als es dem Handwerk noch recht – bzw. aufgrund von Konjunkturverlauf und Aufbau-Ost – sogar sehr gut ging .

Drittens sei an dieser Stelle auf die Ergebnisse der im Rahmen der vorliegenden Studie durchgeführten Innovationsbefragung bei Handwerksunternehmen hingewiesen (Näheres hierzu im Kapitel V bzw. ausführlich im Materialband). Ein zentrales Ergebnis der Befragung war der Eindruck einer ***bemerkenswerten Normalität des Innovationsver-***

---

45 Man vergleiche z.B. die unterschiedlichen Anpassungsstrategien der Textilunternehmen der europäischen Ländern in den sechziger rund siebziger Jahren auf die gleiche weltwirtschaftliche Herausforderung des Marktauftritts leistungsfähiger Konkurrenten aus den Schwellenländern. Die Textilindustrien der europäischen Länder haben sich in sehr unterschiedlichem Maße behauptet.

haltens der Handwerksunternehmen. Diese unterscheiden sich mitnichten substanziell von nichthandwerklichen KMU. Im Gegenteil, ihr Innovationsverhalten weist dieselben größen- und branchenspezifischen Charakteristika auf, die aus der Innovationsliteratur gut bekannt sind.

Kann dies also als eine Entlastung für die Handwerksordnung gewertet werden, deren fortschrittshemmende Wirkungen sich ja gerade in einem defizitären Innovationsverhalten äußern müssten? Sicherlich ja, was die allgemeine Innovationsorientierung angeht; in anderer Beziehung hingegen nicht unbedingt. Wir haben in unserer Untersuchung nämlich umgekehrt auch keinerlei Hinweis darauf gefunden, dass Handwerksunternehmen innovativer seien als nichthandwerkliche Unternehmen gleicher Größe und vergleichbarer sektoraler Ausrichtung.

Der große Befähigungsnachweis wird mit dem Anspruch verfochten, die Meisterausbildung bereite die angehenden Jungmeister in hervorragender Weise auf die Selbständigkeit vor. Dies schließt eigentlich auch die Fähigkeit zur Erkennung und Nutzung von Marktchancen ein. Es ist jedoch nicht zu erkennen, dass sich Handwerksunternehmer, die, im Unterschied zu nichthandwerklichen KMU, auf das Humankapital der Meisterausbildung zurückgreifen können, sich in irgendeiner Weise innovativer verhielten als andere Unternehmer. Auf die Lösung von unternehmerischen Routineentscheidungen in der betreffenden Branche sind sie indessen wahrscheinlich durchaus besser vorbereitet (vgl. Kapitel V). Dieser Punkt ist für das Verständnis dessen, was derzeit im Handwerk geschieht, von einiger Bedeutung und soll deshalb im Folgenden vertieft werden.

3.2.2.7. Einfluss der Handwerksordnung?

Es gibt vielfältige Indizien dafür, dass die Handwerksordnung ***unternehmerische Anpassungsprozesse*** im Vorbehaltsbereich der HwO nicht nur nicht fördert, sondern stellenweise ***behindert***. Dies gilt freilich nicht erst seit den späten neunziger Jahren – dem Beginn der derzeitigen „Handwerkskrise“ –, sondern seit Einführung des Meisterzwangs. Allerdings treten die hier angesprochenen kritischen Eigenschaften des Handwerksrechts im heutigen wirtschaftlichen Umfeld deutlich stärker zutage als z.B. in den siebziger oder achtziger Jahren.

Im Wesentlichen geht es um drei Punkte:

- einen ***strukturkonservierenden Zug*** der Handwerksordnung,
- die aus den relativ starren ***Gewerkegrenzen*** erwachsenden ***Transaktionskosten***,
- den ***Abschließungseffekt*** der handwerklichen Meisterfortbildung.

Die Fortbildung zum Meister vermittelt dem(der) Meisterschüler(in) gegenüber der Gesellenausbildung vertiefte berufspraktische und berufstheoretische Kenntnisse im gewählten Beruf sowie betriebswirtschaftliche, rechtliche und berufspädagogische Kenntnisse. Die Orientierung auf ein bestimmtes Berufsfeld und die Vermittlung für dessen Ausfüllung wichtiger Kenntnisse und Fertigkeiten ist ein Positivum und in Zeiten der

wissensbasierten Ökonomie sicher auch verstärkt als ein solches zu werten. Problematisch erscheint allerdings, dass über die erfolgreich absolvierte Meisterausbildung der Zugang zur selbständigen Berufstätigkeit geregelt ist.

Die Meisterausbildung als Weg zur Erlangung einer Zugangsberechtigung ins Handwerk könnte – so unsere Vermutung – den Meisterschülern leicht die Illusion vermitteln, der Meistertitel allein sichere nach Eintritt in die Selbständigkeit schon ein befriedigendes wirtschaftliches Auskommen.[46] Allzu leicht wird dabei ein Berufsfeld mit einem für die angebotenen Leistungen tatsächlich vorhandenen Markt verwechselt. Das ist unproblematisch, solange die Marktverhältnisse im betreffenden Gewerk relativ statisch sind und das bestehende Marktgleichgewicht nicht durch zu viele Wettbewerber aus den eigenen Reihen aufgehoben wird. Für letzteres sorgt schon der Selektionsmechanismus des großen Befähigungsnachweises (vgl. Kapitel V).

In ***dynamischen Märkten*** freilich kann sich die im handwerklichen Ausbildungssystem angelegte ***Berufsfeldfixierung*** durchaus kontraproduktiv auswirken. Der Schlüssel zum wirtschaftlichen Erfolg des Einzelnen liegt nicht im Erlernen und der Ausübung eines überkommenen Berufsfeldes, sondern im Erkennen und der Wahrnehmung von Marktchancen, gleichgültig, ob diese im Kerngebiet, am Rande oder ganz außerhalb des durch das Handwerksrecht definierten „Vorbehaltsbereichs" liegen.

Der hiermit angesprochene ***strukturkonservierende Effekt der Handwerksordnung*** hat jedoch noch eine andere Seite. Branchenfremde ***Quereinsteiger*** werden, solange es sich nicht um größere Unternehmen handelt, die für ihre handwerklichen Nebenbetriebe jederzeit Meister einstellen können, durch die HwO systematisch am Markteintritt gehindert. Gleiches trifft für Handwerksgesellen zu, die zwar stark an einer selbständigen Berufsausübung interessiert wären, jedoch nicht dazu bereit sind, sich dem vorgeschriebenen, mit amtlichem Segen ausgestatten Karriereweg zu unterziehen. Das bislang für solche Personen geltende Verbot, sich im Handwerk selbständig zu machen, oder ihre Verweisung auf die schmaleren und weniger lukrativen Berufsfelder der handwerksähnlichen Gewerbe kann unter Umständen auf eine Abblockung neuer, unkonventioneller Ideen hinauslaufen.

Aus der Innovations- und Unternehmerforschung ist nämlich bekannt, dass Außenseiter durch ihr Handeln die Märkte beleben und verkrustete Innovationsregime aufbrechen können. Unter den gegebenen Umständen ***erfüllen*** faktisch in wachsendem Maße ***große, handwerksfremde Unternehmen*** auf den Handwerksmärkten[47] ***diese Funktion***, ihnen kann die Handwerksordnung den Markteintritt nicht verwehren. Hingewiesen sei auf das Beispiel des Facility Managements (vgl. Kapitel VI), das in einer Lesart auch als

---

46 Hier drängen sich Assoziationen zu mentalitätsgeschichtlichen Stereotypen, wie „Handwerk hat goldenen Boden" auf, deren (generelle) Richtigkeit freilich durch die Wirtschaftsgeschichte leicht widerlegt werden kann.

47 Vgl. hierzu Fußnote 14 im Kapitel I.

„Okkupation handwerklichen Terrains“ durch nichthandwerkliche Unternehmen interpretiert werden kann.

Hier ist allerdings auf ein ***Paradoxon*** hinzuweisen: ***Attraktive Marktchancen*** für die Handwerksunternehmen liegen – wie oben bereits betont – in vielen Gewerken ***außerhalb*** der durch den ***Vorbehaltsbereich der Handwerksordnung*** gezogenen beruflichen Grenzen. Überschreiten die Unternehmen diese Grenzen, sind sie im landläufig-umgangssprachlichen Sinn eigentlich nicht mehr dem Handwerk zuzurechnen. Den Handwerkern vorzuwerfen, sie seien nicht innovativ, weil sie ihre Marktchancen in den expandierenden außerhandwerklichen Wirtschaftsbereichen nicht wahrnähmen, ist insofern fragwürdig, als die betreffenden Unternehmen dann eigentlich gar nicht mehr in der Handwerksstatistik auftauchen dürften, also durch ihre Expansion auch nicht zum Wachstum des Handwerks beitragen würden. Es ist eine Eigentümlichkeit des deutschen Handwerksrechts, dass manche in berufsfremde Bereiche abgewanderte selbständige Handwerker trotz ihres eigentlich nichthandwerklichen Betätigungsfelds an der Rolleneintragung festhalten (vgl. Kapitel II). Selbstverständlich ist dies allerdings keineswegs.

Die mit der Beobachtung der ***Gewerkeabgrenzungen verbundenen Transaktionskosten*** werden in der handwerksordnungskritischen Literatur seit Jahrzehnten thematisiert. Hierbei geht es um Kosten, die den Nachfragern handwerklicher Leistungen entstehen, weil für artverwandte Leistungen unterschiedliche Handwerker bestellt werden müssen und deren Einsatz zu koordinieren ist. Zugleich geht es aber auch um die Opportunitätskosten einer gewerkebasierten Bauorganisation, sind doch zumindest im stärker industrialisierten Baugeschäft auch andere, Gewerkegrenzen ignorierende bauorganisatorische Lösungen möglich und rechtlich legal. Schließlich geht es um die Kosten staatlichen Handelns der Exekutive und der Judikative, das durch die HwO und deren Gewerkeabgrenzungen erst notwendig wird. Nämlich um Aktivitäten der Ordnungsämter, um die Kosten von Rechtstreitigkeiten und der Exekution von Rechtsakten, um indirekte Effekte auf die Markteure, um atmosphärische Wirkungen auf die von der Politik beschworene „Kultur der Selbständigkeit“ in Deutschland.

Versuche einer ***empirischen Erfassung der angesprochenen Kosten*** sind indessen rar geblieben, so dass auch derartige Effekte nur auf der Basis von Mutmaßungen erörtert werden können. Das Problem ist auch durch die Handwerksvertretungen prinzipiell seit langem als solches anerkannt worden. Anders wäre der Anlauf zur flexibleren Handhabung der Gewerkegrenzen in den HwO-Novellen von 1994 und 1998 kaum vorstellbar gewesen. Besagte Novellen haben zweifellos Fortschritte bei der Behebung grober Missstände gebracht, das Problem gänzlich beheben konnte sie aufgrund des eingeschlagenen Weges aber nicht.

Dafür, dass die aus den Gewerkegrenzen erwachsenden ***Transaktionskosten in der wissensbasierten Ökonomie*** eher ***zunehmen***, spricht Einiges. Innovative Unternehmen neigen in wachsendem Maße dazu, bestehende Branchengrenzen, natürlich auch herkömmliche Berufsgrenzen, in ihrem wirtschaftlichen Handeln zu ignorieren. Die techni-

sche Entwicklung bringt Produktlösungen hervor, für die herkömmliche Gewerkeabgrenzungen irrelevant sind, hingewiesen sei hier z.B. auf die Auswirkungen des Trockenbaus auf das Baugewerbe, das Verschwimmen der Konturen des „Druckerberufs“ und die umwälzenden Auswirkungen der digitalen Techniken auf das Fotografengewerbe.

Die in ihren Grundlagen weitgehend in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts festgeschriebene Meisterausbildung läuft im Übrigen zunehmend ***Gefahr, den Anschluss an die Entwicklungen des Bildungssystems*** zu verlieren. Dies ist eine Entwicklung, die sich fatal auf das Handwerk auswirken dürfte, wenn ihr nicht Einhalt geboten wird, und auf längere Sicht zu einer „Reproletarisierung“ des Handwerks – in Anlehnung an die seitens der Handwerksvertreter im 19. Jahrhundert beklagten Verhältnisse – führen würde. Hier hilft der oft zu hörende Hinweis auf Defizite des Bildungssystems („Pisa“) wenig.

Auch seitens des Handwerks wird nicht bestritten, dass ein ***Brückenschlag zum Hochschulsystem*** dringend notwendig und eine Zufuhr von Humankapital und Innovationen aus den Hochschulen in die Handwerkswirtschaft wünschenswert sei. Umso merkwürdiger nimmt sich in den Augen eines externen Beobachters vor diesem Hintergrund die Tatsache aus, dass bis vor kurzem auch berufsnahe Ingenieure sich nicht ohne weiteres im Handwerk selbständig machen konnten. Erst die jetzt im Gesetzgebungsverfahren befindliche Novelle öffnet den Quereinsteigern aus den Hochschulen den Weg ins Handwerk.

Wenn somit das Handwerksrecht auch keineswegs als primärer Auslöser der Handwerkskrise zu bezeichnen ist, wird ein ***Reformbedarf*** deutlich, dem ***nicht durch kosmetische Korrekturen*** abzuhelfen ist. Das Handwerksrecht in seiner bisherigen Form behindert den Weg des Handwerks in die Wissensgesellschaft eher, als es diesen fördert.

3.2.2.8. Wirtschaftspolitik

Die ungünstige wirtschaftliche Entwicklung des Handwerks ist neben handwerksspezifischen Einflussfaktoren auch auf die Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft und eine gesamtwirtschaftliche Konstellation zurückzuführen, welche für die binnenmarktorientierte Wirtschaft ungünstig war. Zur Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft haben ***Fehleinstellungen der Wirtschaftspolitik*** in den neunziger Jahren – unabhängig von der jeweils im Bund regierenden Koalition –, so die überwiegende Meinung deutscher und ausländischer Experten, nicht unwesentlich beigetragen. In einer Analyse der für die „Handwerkskrise“ verantwortlichen Faktoren darf der Hinweis auf diesen Faktor nicht fehlen, obwohl er im Rahmen der Aufgabenstellung der vorliegenden Studie natürlich nicht an zentraler Stelle zu thematisieren ist.

Die durch die Finanzierungsprobleme des ***sozialen Sicherungssystems*** ausgelöste Zunahme der ***Lohnnebenkosten*** hat sicher einen dämpfenden Einfluss auf das unternehmerische Engagement und die damit einhergehende Investitionstätigkeit in Deutschland

ausgeübt. Dass hierdurch auch Ertragsspielräume im Handwerk, in dessen Kostenstruktur die Lohnkosten naturgemäß ein starkes Gewicht innehaben, verengt worden sind, liegt nahe. Tatsache ist, dass die Reform der sozialen Sicherungssysteme in der Vergangenheit wiederholt auf die lange Bank geschoben worden ist, obwohl die kritischen Implikationen des demographischen Wandels längst absehbar waren. In der laufenden Legislaturperiode wird der erste ernsthafte Versuch langfristig tragfähiger Reformen auf diesem Feld unternommen.

Die Entwicklung der Lohnkosten wird allerdings im öffentlichen Diskurs zuweilen einseitig unter dem Aspekt der Lohnnebenkosten betrachtet. Dabei bleibt wohl oft ausgespart, dass die Lohnentwicklung und die Lohnstruktur, d.h. das Ausmaß der Lohndifferenzierung, mit Blick auf die Entwicklung der Arbeitslosigkeit bei den gering Qualifizierten nicht zuletzt im unteren Bereich der Lohnskala, wohl teilweise selbst zum Problem geworden sind. Zu Recht wird in diesem Zusammenhang auf eine mangelnde Flexibilität des deutschen Tarifrechts, übertrieben engherzige, nur scheinbar arbeitnehmerfreundliche Regelungen des Arbeitsrechts und verfehlte Anreizwirkungen des Sozialtransfersystems hingewiesen. Darüber, dass ***Arbeitsmarktrigiditäten*** zur hohen Arbeitslosigkeit in Deutschland beigetragen haben, besteht wohl weitgehende Einigkeit, darüber, was dies für einzelne Elemente der arbeitsmarktrelevanten Gesetzgebung konkret bedeutet, hingegen weniger.

Die ***Lohnentwicklung und -struktur*** verdient in unserem Zusammenhang nicht zuletzt deswegen besondere Beachtung, weil sie mit den ***vielfach beklagten hohen Preisen für Handwerksleistungen*** in Deutschland[48] in einem ursächlichen Zusammenhang steht. Wesentlich niedrigere und zugleich für die betreffenden Unternehmen profitable Preise für Leistungen des Bauhaupt- und des Ausbaugewerbes sind z.B. aus kalkulatorischer Sicht nur dann möglich, wenn gegen gesetzliche Bestimmungen verstoßen wird (z.B. Entsenderichtlinie, illegale Arbeitnehmerbeschäftigung, Tariftreuegesetze, Schwarzarbeit im ökonomischen, d.h. nicht handwerksrechtlichen Sinn). Letztere können unter Umständen leicht zum Teil des Problems werden, zu dessen Lösung sie eigentlich beitragen sollten.

Die ordnenden Eingriffe des Staates in die Bauwirtschaft, den Sektor also, der in den vergangenen Jahren wie kein anderer die negative wirtschaftliche Entwicklung des Handwerks geprägt hat, sind in diesem Zusammenhang zwiespältig zu bewerten. Einerseits könnte die faktische Einführung einer Mindestlohngesetzgebung für den Bausektor hier auf längerer Sicht eher zur Verschleppung fälliger unternehmerischer Anpassungsprozesse führen und wettbewerbsdämpfend wirken. Es kann andererseits kaum bestritten werden, dass es seinerzeit angesichts der sozialpolitisch kritischen Entwicklungen

48 Der empirische Nachweis, dass Handwerkspreise in Deutschland gemessen an vergleichbaren EU-Staaten aus Nord- und Westeuropa tatsächlich exzeptionell hoch sind, wurde bislang durch niemanden erbracht und kann auf Basis des zur Verfügung stehenden Datenmaterials wohl auch nicht geführt werden (vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel IX).

im Baubereich kaum eine realistische Alternative zur gesetzlichen Verankerung der Mindestlöhne gegeben hat.

4. Fazit zur Ex-post-Analyse

Der anhaltende Schrumpfungsprozess des deutschen Handwerks ist durch das Zusammenwirken eines ***Bündels ungünstiger struktureller und konjunktureller Einflüsse*** zu erklären, die sich teilweise gegenseitig verstärken. Stärker als in der Vergangenheit wird heute sichtbar, das sich das Handwerk überwiegend auf ***Märkten*** bewegt, deren ***Expansionschancen begrenzt*** sind, während es – schon per institutioneller Definition – in den dynamischen Wirtschaftsbereichen der „wissensbasierten Ökonomie" praktisch nicht präsent ist.

Überdies wirken sich jetzt für das Handwerk negative strukturelle Wandlungen stärker aus, die sich bereits seit längeren angebahnt hatten. Die Produktionsanteile der großen Unternehmen sind, nachdem der KMU-freundliche Nachfrageimpuls der Wiedervereinigung verebbt ist, wieder – wie zuvor schon in den achtziger Jahren – auf breiter Front im Vormarsch. Hierfür sind unterschiedliche Faktoren verantwortlich wie z. B. die Strukturveränderungen in der industriellen Zulieferwirtschaft, die Fusionswelle der neunziger Jahre und das Vordringen großer Unternehmen auf die lokalen Märkte.

Die ***Restrukturierung der Zulieferketten*** in der industriellen Zulieferwirtschaft, insbesondere der Automobilindustrie, begünstigt eher große Zulieferunternehmen und geht zu Lasten der kleinen und mittelgroßen Zulieferer, unter denen die zuliefernden Handwerksunternehmen vor allem zu finden sind. Aufgrund der technologischen Entwicklung (Möglichkeiten der Datenvernetzung) sind auch ***lokale Märkte*** nicht mehr ***für große Unternehmen*** Tabu, sondern die Möglichkeiten eines wirtschaftlich attraktiven Engagements auf solchen Märkten haben sich für diese bedeutend verbessert. Die von vielen erwartete „KMU-Renaissance" findet (zumindest einstweilen) nicht statt, sondern die neue technologische Ära begünstigt zunächst die in den neunziger Jahren erfolgreich restrukturierten Großunternehmen.

Der wichtigste Baustein für das Verständnis der höchst ungünstigen Entwicklung des Handwerks in den zurückliegenden Jahren ist zweifellos die ***Baukrise***. Diese ist, soweit sie durch den Verlauf des Transformationsprozesses in Ostdeutschland (stürmische Expansion des Bausektors in den frühen, Abbau der entstandenen Überkapazitäten in den späten neunziger Jahren) hervorgerufen wurde, eindeutig struktureller Natur. Strukturelle Ursachen werden allerdings dadurch verstärkt, dass die westdeutsche Bauwirtschaft 1996 in die Abschwungphase des zu beobachtenden acht- bis zehnjährigen Bauzyklus eingetreten ist.

Konjunkturell sieht sich das Handwerk wie andere, stark auf die Bedürfnisse des Endverbrauchers hin orientierte Segmente der Wirtschaft wie z.B. der institutionelle Einzelhandel, durch das ***konjunkturelle Verlaufsmuster*** der zurückliegenden Jahre benachteiligt. Vor allem die zögerliche Entwicklung der Binnennachfrage, insbesondere des Pri-

vaten Verbrauchs hat sich ungünstig ausgewirkt. Die teilweise günstigen außenwirtschaftlichen Impulse, waren hingegen für das Handwerk zweitrangig. Strukturelle Umbruchsprozesse brechen sich im Zuge der konjunkturellen Entwicklung Bahn. Insofern ist der Schrumpfungsprozess der Beschäftigung Ausdruck struktureller Schwächen des Handwerks.

Die Handwerksunternehmen, aber auch nichthandwerkliche KMU, haben vielfach auf die Herausforderungen der Märkte nicht adäquat reagiert. ***Unternehmerische Anpassungsdefizite*** sind in vielen Handwerksbereichen nicht zu übersehen.

Es ist aber durchaus nicht so, dass das (westdeutsche) Handwerk nach jahrzehntelanger Prosperität Ende der neunziger Jahre abrupt in die Krise geraten sei. Eine ***„Abkopplung“*** der Handwerksentwicklung von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung – ein für die nicht an der Front des technischen Fortschritts stehenden Wirtschaftsbereiche eher normaler Vorgang – hat sich im Gegenteil bereits in der zweiten Hälfte der ***sechziger Jahre*** vollzogen. Die wirtschaftliche Performance des Handwerks war seither in den meisten Jahren unterdurchschnittlich. Die seit langem wirksamen strukturellen Defizite kommen nur heute viel stärker zum Ausdruck als früher bzw. sie wurden in den frühen neunziger Jahren durch den Vereinigungsboom überdeckt.

Die Weichenstellungen der ***Wirtschaftspolitik*** der neunziger Jahre trugen wesentlich zur geringen gesamtwirtschaftlichen Dynamik bei, unter der auch das Handwerk leidet. Vor allem geht es hierbei um eine über mehrere Legislaturperioden hinweg herangereifte Problemkonstellation aus Versäumnissen in der Arbeitsmarktpolitik und bei der Reform des Sozialstaats. Stark zu Buche schlagen auch die – ungeachtet der überaus positiven Aspekte der Wiedervereinigung – erheblichen Folgelasten der wirtschaftlichen Modalitäten des Vereinigungsprozesses.

Das Handwerksrecht hat die kritischen Entwicklungen der handwerklich dominierten Wirtschaftsbereiche in den letzten Jahren nicht nur nicht verhindern können, sondern wohl eher stellenweise verstärkt. Allerdings ***halten die Verfasser das Handwerksrecht nicht für den entscheidenden Auslöser des Schrumpfungsprozesses***. Die Modernisierung des Handwerksrechts sollte aber ein wichtiger Bestandteil eines weitaus komplexeren Reformpakets sein, dessen Umsetzung erst die strukturellen Verkrustungen der deutschen Wirtschaft aufbrechen kann.

KAPITEL IV
DETERMINANTEN DES HANDWERKLICHEN STRUKTURWANDELS IN DER WISSENSBASIERTEN ÖKONOMIE: WAS BLEIBT, WAS ÄNDERT SICH?

1. Handwerklicher Strukturwandel im 21. Jahrhundert

1.1. Handwerksentwicklung aus der Sicht der „longue durée“

Aufgabe der vorliegenden Studie ist es nicht nur, den neuen Einflussfaktoren nachzugehen, welche den Wandel der Handwerkswirtschaft determinieren, sondern ein umfassendes Bild der Einflüsse zu zeichnen, denen das Handwerk unterliegt. Die ***„Determinanten“*** sind zu analysieren, unabhängig davon, ob es sich um alte oder neue, um säkulare oder gerade erst neu in Erscheinung tretende Bestimmungsfaktoren handelt. Ein Topos zeitgenössischen Denkens will freilich nur das Neue gelten lassen und schätzt ältere, schon länger wirksame Einflussfaktoren gering. Eine Lektüre einschlägiger Literatur lenkt den Blick des Betrachters denn auch ganz auf (vermeintlich) neue Faktoren wie die IuK-Technologien oder die Globalisierung. Eine solche Verengung der Perspektive wird der Entwicklung des Handwerks aus prinzipiellen Gründen nicht gerecht.

Aus wirtschaftsgeschichtlichen Untersuchungen, nicht zuletzt aus den Arbeiten der Annales-Schule ist bekannt, welche überragende Bedeutung langfristig wirksame Determinanten struktureller Entwicklung – anders gewendet die ***„longue durée“*** – für das wirtschaftliche Geschehen haben (Braudel 1992, 1997). Am grundlegenden Faktum, dass die Ursprünge des heutigen Strukturwandels des Handwerks in das frühe 19. Jahrhundert, bis in die Anfänge des Industrialisierungsprozesses zurückreichen, ändern die heutige Globalisierungswelle und das Internet nichts. Für unser Thema bedeutet dies, dass lang- und kurzfristig wirkende Determinanten, also solche die „schon immer“ die Entwicklung des Handwerks bestimmt haben und solche, die sich aufgrund wirtschaftlicher, technologischer und gesellschaftlicher Entwicklungen erst neuerdings bemerkbar machen oder ein neues Gewicht bekommen, gleichermaßen zu berücksichtigen sind.

Vielfach erscheint der hier angesprochene Gegensatz zwischen „alt“ und „neu“ allerdings als reichlich künstlich konstruiert. Die Bevölkerungsentwicklung z.B. – Wachstums- und Schwundprozesse, Veränderungen der Altersstruktur, Urbanisierung, Wandel der Haushaltsstrukturen – hat die Entwicklung des Nahrungsmittelhandwerks im 19. und 20. Jahrhundert letztlich stets stark beeinflusst. An diesem prinzipiellen Einfluss des demographischen Faktors ändert sich im 21. Jahrhundert überhaupt nichts, allerdings artikuliert er sich heute völlig anders als vor 100 Jahren – zum Teil sogar diametral entgegengesetzt. Die Zeichen sind heute nämlich nicht mehr auf Expansion, sondern auf Schwund, Kleinsthaushalte und „Vergreisung“ gestellt.

Vor diesem Hintergrund ist die Frage nach den Determinanten wie folgt zu präzisieren: Welche Determinanten bestimmen im beginnenden 21. Jahrhundert den Strukturwandel des deutschen Handwerks und wie wirken diese auf gesamtwirtschaftlicher, sektoraler und betrieblicher Ebene? Bei Behandlung der Frage ist eine ***Auswahl*** und ***Prioritätsset-***

zung vonnöten. Wichtige Stichpunkte für erstere liefern hierbei die Auftragsunterlagen und die im Zusammenhang mit der Auftragsbearbeitung geführten Gespräche (Ausschreibung, Angebot, Kick-off-Gespräch), zitieren sie doch zentrale Punkte, die im öffentlichen Diskurs erörtert werden. Die Beschäftigung mit den Daten im Rahmen der vorliegenden Untersuchung und eine gründliche Auswertung der Fachliteratur hat demgegenüber prinzipiell keine anderen „Determinanten" zutage gefördert, wohl aber die anfangs gesetzten Akzente in dem einen oder anderen Punkt verändert.

Was die Prioritätssetzung, die Gewichtung einzelner Faktoren, anbetrifft, so bewegen wir uns auf einem Terrain, mit dem sich die empirische Wirtschaftsforschung gemeinhin sehr schwer tut: Es ***geht im Kern um künftige Entwicklungen***, einen heute weitgehend unbekannten Strukturwandel, der durch das „Entdeckungsverfahren" des Wettbewerbs gesteuert wird und den Wirtschaftspolitik nur in Grenzen beeinflussen kann. Die Übertragung des in der Vergangenheit Erfahrenen ist nur sehr begrenzt dafür tauglich, die Konturen des Künftigen zu skizzieren.

Wissenschaftliche Aussagen über künftige Entwicklungen sind zwangsläufig spekulativer Natur und bei den hier gefragten ***Prognosen*** handelt es sich stets um bedingte Aussagen. Das Schicksal der in den sechziger und siebziger Jahren temporär in hohem Ansehen stehenden „Futurologie" sollte allen Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlern eine Lehre sein, die sich auf ein solches Forschungsterrain begeben. Dies darf allerdings für die empirische Wirtschaftsforschung kein Grund sein, sich um Auskunft und Rat auf diesem unsicheren Glacis zu drücken, sind doch gerade auf diesem Feld der aktuellen Veränderungsprozesse, der Langfristwirkungen von Grundeinstellungen der Politik wirtschaftspolitisch besonders interessante Fragen zu finden.

Welches sind im Rückblick die wichtigsten Faktoren, welche die Entwicklung des westdeutschen Handwerks nach 1945 und des gesamtdeutschen Handwerks nach 1990 bestimmt haben? Im Anschluss an Kapitel III sind folgende Einflussfaktoren hervorzuheben:

- Die ***Bevölkerungsentwicklung*** hat stets den äußeren Rahmen für die Entfaltung des Angebots an Leistungen einer handwerklichen Grundversorgung geliefert.

- Der seit Beginn des Industrialisierungsprozesses zu beobachtende ***Verdrängungsprozess handwerklicher Produktion durch industrielle Produktion*** ist, wie das Beispiels der Textil- und Bekleidungshandwerke zeigt, auch heute noch nicht abgeschlossen.

- Der Industrialisierungsprozess hat seinerseits einen ***Bedarf an neuen handwerklichen Leistungen*** hervorgebracht, die durch „quasi-handwerkliche Akteure"[49] (es

[49] Manche Berufe, die typische handwerkliche Attribute aufweisen, zählen nicht zum Handwerk, da sie nicht in der Anlage A (oder B) der HwO gelistet sind. Andere zählen dazu, obwohl sie in den Augen

muss sich dabei keineswegs immer um Handwerksbetriebe im Sinn des deutschen Handwerksrechts handeln!) in einer eher abhängigen, untergeordneten Position ***innerhalb der industriellen Wertschöpfungsketten*** zu erbringen sind. Auch dieser Prozess dauert an.

- Der mit der Industrialisierung einhergehende ***technische Fortschritt*** hat das Handwerk in allen seinen Bereichen selbst erfasst. Das Handwerk bedient sich vielfach quasiindustrieller Produktionsmethoden. Im Zuge neuerer Entwicklungen verschwinden die technologischen Unterschiede zwischen handwerklicher und industrieller Produktion in einigen Bereichen der Handwerkswirtschaft ganz.

- ***Ordnungspolitische Regelungen*** haben die Entwicklung des Handwerks seit der Ära Bismarck zweifellos erheblich beeinflusst. Hierbei geht es keineswegs nur um den „Meisterzwang", der erst seit Mitte des 20. Jahrhunderts wirksam ist, sondern natürlich auch um den „kleinen Befähigungsnachweis", die Kammerorganisation und auch um andere Regelungen, z.B. diejenigen des Arbeits- und Sozialrechts.

Die hier aufgelistete Auswahl relevanter Einflussfaktoren kann und soll nicht erschöpfend sein, aber immerhin handelt es sich um Faktoren, welche die Entwicklung des Handwerks entscheidend beeinflusst haben, übrigens nicht nur in Deutschland, sondern auch in allen anderen europäischen Volkswirtschaften. Interessant ist, dass der Einfluss sämtlicher genannter Faktoren am Beginn des 21. Jahrhunderts keineswegs geringer ist als früher. Sie wirken vielmehr in der Gegenwart weiter und sind ohne Ausnahme auch unter den wichtigsten Einflussfaktoren der künftigen Handwerksentwicklung zu nennen.

1.2. Handwerk in der „wissensbasierten Ökonomie": Unverändert, überflüssig oder ein anderes Handwerk?

Der Terminus ***„wissensbasierte Ökonomie"*** ist in aller Munde, ohne dass dabei immer so recht klar würde, worin diese sich von den uns wohl vertrauten Industriewirtschaften des 19. und des 20. Jahrhunderts genau unterscheiden soll. Beim näheren Hinsehen gibt es in der Tat keine klaren Zäsuren zwischen „Industrieökonomie" und „wissensbasierter Ökonomie"; die Unterschiede zwischen beiden erscheinen zunächst eher gradueller als substanzieller Natur.[50] Die für die „wissensbasierte Ökonomie" konstitutiven Entwicklungen - insbesondere Verwissenschaftlichung der Produktion, elektronisch basierte Informationsverarbeitung - haben bereits im 19. bzw. in der Mitte des 20. Jahrhundert eingesetzt und ob aus den derzeitigen technologischen Entwicklungen wirklich ein neu-

---

einer nichtfachkundigen Öffentlichkeit eigentlich kein „Handwerk" sind (vgl. zur Abgrenzungs- bzw. Identitätsproblematik Kapitel II).

50 Dies trifft natürlich auf alle in der Wirtschafts- und Sozialgeschichte identifizierten Epochenzäsuren wie Rostows „take-off", Beginn der Industrialisierung, aber auch Spätantike – Mittelalter, Beginn der Renaissance u.a. zu. „Epochenscheiden" sind mentale Konstrukte, die komplexere Verhältnisse der Wirklichkeit auf eingängige Formeln bringen, aber als analytische Instrumente unentbehrlich sind.

er Typ der Gesellschaft bzw. Wirtschaft erwächst, bleibe dem Urteil künftiger Generationen überlassen.

Trotzdem macht der Begriff der „wissensbasierten Ökonomie“ Sinn, wenn es darum geht, Entwicklungen zu verdeutlichen, welche das soziale und wirtschaftliche Leben in den hoch entwickelten Industriewirtschaften immer stärker prägen.[51] Informationsverarbeitung, Symbolanalyse und Expertensysteme erlangen nämlich zunehmenden Einfluss. Wissen und Information gewinnen neben den traditionellen Produktionsfaktoren der Produktion an Gewicht. Diese Entwicklung hat gerade erst eingesetzt und wird das wirtschaftliche Leben in Europa in den kommenden Jahrzehnten stark verändern.

Mit Staudt (2001) und Wilke (2001) bezeichnen wir als „wissensbasierte Ökonomie“ eine zunehmend von Information und Wissen bestimmte Wirtschaft, die sich vor allem durch drei Merkmale auszeichnet:

- Die Vorherrschaft der Wissensarbeit im Erwerbsleben drängt zunehmend die tayloristisch geprägte, stark repetitive und mechanische Industriearbeit zurück.

- Der Wissensgehalt der Produktion in allen Bereichen des produzierenden Gewerbes sowie auch in den innerbetrieblichen organisatorischen Abläufen nimmt zu.

- Die Unternehmen entwickeln sich zu „lernenden“ und „intelligenten“ Organisationen.

Das hier gezeichnete ***Bild einer „intelligenzgesteuerten“ Wirtschaft***, in der mechanische Tätigkeiten zunehmend durch automatisch gesteuerte Produktionssysteme verdrängt werden, entspricht sicher den Entwicklungstrends der Industrieproduktion in vielen Sektoren. Fraglich ist indessen, ob es auch den Realitäten großer, vorwiegend kleinbetrieblich strukturierter, außerhalb der Industrie befindlicher Wirtschaftsbereiche gerecht wird. Die „Dienstleistungsgesellschaft“ lebt in erheblichem und zum Teil wachsendem Maße davon, dass auch ***„niedere“, von Handarbeit und trivialen Beschäftigungen*** geprägte Dienste nachgefragt und angeboten werden. Diese mögen in Deutschland aufgrund der Lohnstrukturen und Arbeitsmarktregelungen stärker als z.B. in den Vereinigten Staaten einstweilen ganz vom Markt verdrängt oder in die Schattenwirtschaft verwiesen worden sein. Den beruflichen Alltag eines sehr großen Teils der erwerbstätigen Bevölkerung werden sie im 21. Jahrhundert dennoch weiter bestimmen. Erinnert sei hier nur an den stark expandierenden Gesundheits- und Pflegebereich.

Ein verbreitetes Stereotyp der handwerklichen Produktion welches auch heute noch das Bild des Handwerks in weiten Teilen der Öffentlichkeit bestimmt, betont vor allem die historische Verwurzelung handwerklicher Technologien und die ***vermeintlich zeitlosen Qualitäten handwerklichen Schaffens***. Die bis in die fünfziger Jahre hinein reichenden Versuche der älteren Handwerksforschung, der „Identität des Handwerks“ auf die Spur

---

51 Zur Etikettierung der Gesellschaft nach bestimmten Schlüsselmerkmalen vgl. Pongs 1999.

zu kommen, haben an eben diesen Qualitäten angesetzt – mit überaus bescheidenem Erfolg, wie im Kapitel II festgestellt wurde. Ein primär auf Gestriges bezogenes Bild handwerklicher Technologien und Faktorenkombinationen ist denn auch, wie gezeigt, sehr weit von der wirtschaftlichen Realität des deutschen Handwerks im Sinne des Handwerksrechts entfernt.

Diese wird nicht durch Weinküfer, Glockenbauer und ähnliche traditionelle Handwerke bestimmt, sondern durch die Massengewerke des Industriezeitalters, wobei die Grenzen zwischen „Handwerk" und „Industrie" in vielen Bereichen fließend sind. Handwerk hat also den technischen Fortschritt anderer Wirtschaftsbereiche im 20. Jahrhundert in erheblichem Maße nachvollzogen. Trotzdem drängt sich der Eindruck einer ***erheblichen Diskrepanz*** zwischen dem, was Handwerk überwiegend tut, und dem in Darstellungen der „wissensbasierten Ökonomie" gepflegten Bild des Wirtschaftens im 21. Jahrhundert.

Handwerkliche Leistungserstellung, insbesondere der breite Bereich von Bau- und Reparatur- und konventionellen personenbezogenen Dienstleistungen (Reinigung, Körperpflege, Gesundheitsleistungen) ist auch in der wissensbasierte Ökonomie unentbehrlich und wird aus verschiedenen unten diskutierten Gründen noch eher an Bedeutung zunehmen als abnehmen. Davon, dass das Handwerk ***überflüssig*** würde, kann also ***keine Rede*** sein. Handwerk wird auch in Zukunft eine breite Palette unterschiedlichster Tätigkeiten umfassen, unter denen sich sowohl humankapitalintensive als auch – in durchaus bedeutendem Maße – wenig humankapitalintensive Aktivitäten finden. Wachsendes Augenmerk wird in der Wirtschaftspolitik – wohl auch der breite Bereich kleiner, nur bescheidene Qualifikationen voraussetzender Dienstleistungen gewinnen, der heute in Deutschland noch weitgehend eine Domäne der informellen Wirtschaft ist und von der etablierten Handwerkswirtschaft – soweit es um „handwerksartige" Tätigkeiten geht – vernachlässigt wird.

Für die Handwerksorganisationen – also das rechtlich verfasste Handwerk – wird es darauf ankommen, den ***Spagat*** zu schaffen ***zwischen der Integration relativ einfacher, kaum wissensintensiver Tätigkeiten***, die in der Wirtschaft von morgen ebenso benötigt werden wie in der des 20. Jahrhunderts, und der Teilnahme an der technologischen Entwicklung der Wissensgesellschaft.

Im Prinzip sind hier zwei stark voneinander abweichende Szenarien denkbar: ***Einerseits*** scheint ein Rückzug auf die Interessenvertretung handwerklich-berufsständischer Positionen im Geiste des 19. Jahrhunderts denkbar, ein Weg, der auf die Dauer in eine gesellschaftliche Randposition führen muss. ***Andererseits*** ist eine Öffnung hin zur breiteren Vertretung der kleingewerblichen Wirtschaft denkbar, die ebenso technisch modernste Aktivitäten wie die unentbehrlichen einfachen Dienste in sich einschließt. Diese könnte sich dann freilich nicht hinter dem Schutzwall des großen Befähigungsnachweises verbarrikadieren. Bedeutsam ist in diesem Zusammenhang, dass die jüngste Novelle der HwO ein Ende des deutschen Sonderwegs in der Handwerkspolitik wenn nicht schon einleitet, so doch zumindest ankündigt. Welcher Weg auch immer eingeschlagen

wird, am Ende wird in Deutschland eine deutlich anders als heute strukturierte Handwerkswirtschaft stehen.

1.3. Schlüsselfaktoren – „Megatrends“

Die Bestimmungsfaktoren, welche die Entwicklung des Handwerks in der zweiten Hälfte des 19. und im 20. Jahrhundert vornehmlich beeinflusst haben, wirken im 21. Jahrhundert weiter, wenngleich in vielen Fällen in veränderter Form. Dies betrifft den Einfluss der Bevölkerungsentwicklung und der Entwicklung der Siedlungsstruktur, den in einigen Bereichen des Handwerks anhaltenden Verdrängungsprozess des Handwerks durch die Industrie, den technischen Fortschritt insbesondere im produzierenden Handwerk, den Einfluss des (nunmehr veränderten) Handwerksrechts.

Allerdings treten an der Schwelle zum 21. Jahrhundert auch ***neue Faktoren*** auf den Plan, die ein historisches Novum darstellen und bei einer Analyse der Determinanten des handwerklichen Strukturwandels zu berücksichtigen sind. Zudem ändern sich Gestalt und Richtung der Einflussnahme von Faktoren, die schon früher die Entwicklung des Handwerks bestimmt haben.

Der Gedanke, den Einfluss dieser Schlüsselfaktoren zu ***Basistrends*** (in der Sprache der futurologischen Literatur sog. „Megatrends“) zu verdichten, wirkt auf den ersten Blick verlockend. Beim näheren Hinsehen sind allerdings nur sehr allgemeine Aussagen über die wahrscheinlichen Entwicklungstrends des Handwerks möglich. Die Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist ungewiss. Hierbei spielt natürlich auch eine wesentliche Rolle, wie sich das Handwerksrecht in den kommenden Jahrzehnten weiter entwickeln wird. Dass es auf längere Sicht beim Status quo vom 1. Januar 2004 bleibt, erscheint immerhin als unwahrscheinlich.

Als wahrscheinliche ***„Megatrends“ der Entwicklung der Handwerkswirtschaft*** sind zu identifizieren:

- eine Fortsetzung des technischen Modernisierungsprozesses im produzierenden und dienstleistenden Handwerk, der in vielen Bereichen mit erheblichen Produktivitätsfortschritten verbunden ist;
- die weitere technologische Annäherung handwerklicher und industrieller Produktion im produzierenden Handwerk bis hin zur gänzlichen Ununterscheidbarkeit;
- das durch den IT-Einsatz beflügelte weitere Vordringen rationaler Organisationsformen und einer industriegesellschaftlichen Erwerbsmentalität im Handwerk
- die Zurückdrängung der (heute noch ansehnlichen) Restbestände vorindustrieller handwerklicher Produktion in Marktnischen;
- das verstärkte Auftreten „großbetrieblicher“ Anbieter auf den Handwerksmärkten, die sich aus dem Handwerk selbst bzw. aus nichthandwerklichen Bereichen rekrutieren, damit einhergehende Filialisierungs- und Konzentrationsprozesse;

- ein verstärkter Wettbewerb um die Kunden, eine stärkere Orientierung auf die Bedürfnisse des Kunden; konsequente Nutzung der Vorteile einer kundennahen Individualproduktion, insofern eine solche nachgefragt wird;
- die Erschließung von Marktpotenzialen durch Angebot von Komplettlösungen in den Bereichen, in denen dies möglich und sinnvoll ist.

Hinzu kommen Entwicklungen, die stark von Entscheidungen der Politik und der künftigen, heute noch ungewissen strategischen Ausrichtung der Handwerksverbände abhängig sind. Hierunter ist vor allem zu fassen:

- die Modernisierung des Berufsbildungssystems im Handwerk, Schaffung „intermediärer" Bildungsangebote zwischen Meisterabschluss und Hochschulbildung, Entwicklung von Weiterbildungsangeboten auch für ältere Arbeitnehmer im Rahmen eines heute kaum existierenden Systems lebenslangen Lernens;
- eine Rückkehr eines Teils der in die Schattenwirtschaft abgedrängten einfachen und stark routinegeprägten handwerklichen Leistungen in die formelle Wirtschaft, eine breite Ausfächerung des angebotenen Spektrums handwerklicher Leistungen;
- eine institutionelle Neudefinition dessen was „Handwerk" ist im Zuge einer weiteren Liberalisierung der Handwerksordnung.

In den nächsten Abschnitten sollen folgende ***Determinanten*** näher betrachtet werden:

- der Einfluss der mikrotechnologischen Revolution, von Computern, Internet und mikrotechnischen Steuerungselementen auf das Handwerk;
- die Veränderungen der „Produktionsbedingungen" des technischen Fortschritts, die sich unter anderem in der Verkürzung der Innovations- und Produktlebenszyklen äußern;
- der Wandel des Bildungssystems in der Wissensgesellschaft, in diesem Zusammenhang der künftige Beitrag des Handwerks zur beruflichen Bildung;
- die Auswirkungen der Globalisierung der Märkte auf das Handwerk;
- die Konsequenzen der europäischen Integration und der EU-Osterweiterung für die deutsche Handwerkswirtschaft;
- angebots- und nachfrageseitige Auswirkungen des demographischen Wandels auf das Handwerk;
- Einflüsse des Strukturwandels der Finanzmärkte und der damit einhergehenden Veränderungen des Systems der Unternehmensfinanzierung auf die Handwerkswirtschaft;
- Auswirkungen der Wirtschaftspolitik im Allgemeinen und des handwerksrechtlichen Rahmens im Besonderen auf die Entwicklung des Handwerks.

2. Ausgewählte Determinanten

2.1. Die mikrotechnische Revolution

Die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien haben längst auf breiter Basis in der Handwerkswirtschaft wie auch in allen anderen Zweigen der kleingewerblichen Wirtschaft Einzug gehalten. Die Nutzung von PCs im geschäftlichen Alltag ist inzwischen selbstverständlich geworden. Jeder Betrieb, der etwas auf sich hält, verfügt – wie inzwischen auch sehr viele private Haushalte – über einen Internetanschluss bzw. sogar eigene Webseiten. Ohne „Handys" ist die Abwicklung der alltäglichen Geschäfte in den meisten Betrieben fast nicht mehr denkbar. Soweit die ***eine Seite des Themas „IT und Handwerk"***, die in der einschlägigen Wirtschaftspresse, aber auch in betriebswirtschaftlichen Publikationen ausführlich und glaubwürdig beschrieben wird.

Die ***andere***, aus analytischer Sicht ***substanziellere Seite*** soll uns im Folgenden vor allem interessieren: Welche Vorteile bringen die neuen Technologien den Betrieben? Hat ihre Einführung tatsächlich zu substanziellen Veränderungen in den betrieblichen Strukturen, im Geschäftsverhalten und den Strategien aufstrebender Betriebe geführt bzw. sind solche Veränderungen abzusehen? Oder steht bei manchen der IT-Anwendungen eine symbolische Funktion im Vordergrund – der Nachweis gegenüber Kunden und Berufskollegen, dass der Betrieb „auf der Höhe der Zeit ist". Und schließlich: Wie wirken sich die mit der IT-Nutzung einhergehenden Veränderungen auf das betriebliche Ergebnis aus? Nachdem die ***Interneteuphorie*** der neunziger Jahre im Zuge der Krise der IT-Branchen und des Crashs auf den Aktienmärkten verklungen ist, sollte eine ***nüchterne Bestandsaufnahme und Zukunftsabschätzung*** wahrscheinlicher Wirkungen des Einsatzes der neuen Technologien eigentlich möglich sein. Dass hierbei allenfalls erste, vorsichtige Trendaussagen möglich sind, dürfte angesichts der Ungewissheit der künftigen Entwicklungen klar sein.

Bei der Nutzung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien in den Handwerksbetrieben geht es um folgende Entwicklungen:

- die Nutzung von Computern und unternehmensinternen elektronischen Netzwerken in den Handwerksbetrieben;
- den Einsatz der neuen IuK-Technologien im Geschäftsverkehr mit den Kunden (B2C-Transaktionen);
- die Nutzung der neuen IuK-Technologien für den Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen (B2B-Bereich) sowie
- die rasche Verbreitung mikrotechnischer Steuerungselemente in den Vorleistungsgütern sowie in etlichen Gewerken auch in den von den Handwerksunternehmen vertriebenen und erstellten Gütern.

Um eine Aussage voranzuschicken: Abstrahieren wir im Augenblick von den Verhältnissen im Handwerk, so sprechen in Bezug auf die Gesamtwirtschaft (fast) alle Indizien dafür, dass die hier angesprochenen Entwicklung die Produktion und das Erwerbsleben

in den Industriegesellschaften auf lange Sicht, d.h. über Jahrzehnte hinweg, so grundlegend verändern werden, dass – bei allem gebotenen Misstrauen gegenüber derartigen Superlativkonstruktionen – mit Recht von einer ***„mikrotechnischen Revolution"*** gesprochen werden kann. Zumindest in diesem Punkt stimmen die Expertenurteile weitgehend überein (z.B. Bullinger 1997: 89ff.). Was dies indessen für die kleingewerbliche Wirtschaft bedeutet (vgl. Lageman, Welter 2002), darunter das Gros des deutschen Handwerks, ist zunächst durchaus klärungsbedürftig.[52]

Die Hardwareentwicklung ist der Softwareentwicklung bekanntlich um Längen voraus. Diese Tatsache ist bei der Wertung der ***PC-Verbreitung und -nutzung im Handwerk*** zu berücksichtigen. Triviale PC-Anwendungen (Erstellung von Geschäftsbriefen, Auftragsformularen, Anlegung einer einfachen Kundendatei) waren zwar schon frühzeitig möglich. Gute branchenspezifische integrierte Geschäftssoftware für kleinere Unternehmen ist indessen erst relativ spät auf den Markt gekommen. Der von Rautenstrauch (1998: 218ff.) ermittelte zögerliche Anpassungsprozess des Handwerks an die neuen IT-Angebote mag sich unter anderem hieraus erklären. Allerdings dürften auch emotionale und betriebsorganisatorische Probleme sich hinderlich ausgewirkt haben (Vgl. Kerres in HWK Düsseldorf 2002).

Inzwischen ermöglicht das günstige Preis-Leistungs-Verhältnis im Hardware- wie im Softwarebereich auch im kleinbetrieblichen, sprich handwerklichen, Bereich eine informationstechnische „Grundversorgung" der Unternehmen. Heute sind zahlreiche ausgereifte geschäftsspezifische Anwendungslösungen auf dem Markt verfügbar, die finanziell auch für Kleinstunternehmen erschwinglich sind. Überdies wird die Anwendung solcher Lösungen immer mehr zum festen Bestandteil des produktionsspezifischen Know-hows, so dass einzelne Unternehmen es sich kaum noch leisten können, derartige Lösungen zu ignorieren.

Generell sind die ***strukturprägenden Wirkungen der neuen IT-Technologien auf die betriebliche Organisation*** im Handwerk bislang eher ***gering*** zu veranschlagen. Auch ist angesichts des Ausmaßes und Charakters der zu lösenden Probleme vor überzogenen Hoffnungen auf schnelle Erfolge durch den IT-Einsatz in Handwerksbetrieben zu warnen. Die erforderliche „Alltagstauglichkeit" wissensbasierter Systeme zur Lösung hochkomplexer Aufgaben ist gerade aus der Sicht eines handwerkstypischen Kleinstunternehmens nicht immer gegeben (Rautenstrauch 1998). Bei der Implementierung größerer DV-Projekte in den Unternehmen zeigt sich auch immer wieder, dass die bloße „Elektronisierung" konventioneller Geschäfts- und Produktionsabläufe nicht zu den erwarten Produktivitätsgewinnen führt, sondern lediglich zur Kostensteigerung.

---

52 Diese Fragen werden im vorliegenden Abschnitt zunächst summarisch – mit Blick auf die wesentlichen Facetten des Themas – abgehandelt und in den nachfolgenden Kapiteln unter verschiedenen Aspekten (sektorale Entwicklungen – Kapitel VI, betriebliche Anpassungsprozesse – Kapitel VII, räumliche Entwicklung – Kapitel VIII) näher untersucht.

Die eigentlichen ***Ertragspotenziale*** der neuen Technologien liegen in der umfassenden Rationalisierung konventioneller Geschäftsabläufe auf Basis der elektronischen Medien. Die hier bestehenden Möglichkeiten werden heute durch die meisten Handwerksbetriebe allenfalls im Ansatz genutzt.[53] Die Produktivitätsgewinne durch den IT-Einsatz in der Masse der kleineren Betriebe dürften sich vor diesem Hintergrund bislang in engen Grenzen halten. Fundierte Informationen hierüber liegen den Verfassern allerdings vor. Die im Rahmen der Arbeit der Gewerbeförderstellen erstellten Betriebsvergleiche geben hierzu keine Auskunft und systematische Studien wurden der Auswirkungen der DV-Nutzung auf die betriebliche Ertragsentwicklung wurden wohl bislang nicht durchgeführt. Dass solche Produktivitätsgewinne auf längere Sicht realisierbar sind, ist durchaus denkbar. Eine geeignete empirische Basis für die Abschätzung der hier bestehenden Potenziale ist allerdings derzeit nicht verfügbar.

Erste Voraussetzung für eine Nutzung der elektronischen Datenverarbeitung im ***Geschäftsverkehr mit den Endabnehmern (B2C-Bereich)*** ist zunächst die Präsenz der Handwerksbetriebe im Internet. Eine Umfrage des ZDH (2000c) hat vor einiger Zeit darauf aufmerksam gemacht, dass viele Betriebe über einen Internetanschluss verfügen und dass, darüber hinausgehend, das Handwerk auch bereits in beachtlichem Maße durch eigene Internetseiten, Mailkontaktangebote u.ä. aktiv im Netz präsent ist. Die seinerzeit festgestellten beachtlichen Präsenzquoten des Handwerks im Internet haben sich seither mit Sicherheit weiter erhöht.

Die beachtliche Webpräsenz von Handwerksbetrieben ist auch auf das Engagement einiger ***Fachverbände*** in dieser Sache zurückzuführen, die ihre Mitgliedsbetriebe stark zu einem Internetauftritt ermutigt haben. In diesem Zusammenhang ist auch auf die von einigen Verbänden unterhaltenen Branchenportale (z.B. „optikernet.de“) hinzuweisen, welche auf die Leistungspalette ihres Handwerkszweigs aufmerksam machen und Suchroutinen für die Identifikation von Mitgliedsbetrieben nach Regionen anbieten. In gleiche Richtung zielt die durch ***„handwerk.de“*** bereitgestellte branchenübergreifende Internetvertretung.[54] Derartige Initiativen bieten auch kleinen und kleinsten Betrieben, die selbst kaum die für solche Aktivitäten nötigen Ressourcen aufbringen können, die Möglichkeit, im Netz präsent zu sein.

Prinzipiell sind die Gewerke allerdings in sehr unterschiedlichem Maße für die Nutzung des Internets im Geschäftsverkehr mit den Kunden empfänglich. Dort, wo es um den Kauf ***alltäglich benötigter Verbrauchsgüter*** (z.B. Brötchen, Wurstwaren) und die Inanspruchnahme von Dienstleistungen relativ bescheidenen finanziellen Umfangs (z.B. Friseurleistungen) geht, wird sich ein rational handelnder Kunde normalerweise nicht über das Internet über einschlägige Angebote informieren, geschweige denn, solche

---

53 Vgl. hierzu die Ausführungen zu den betrieblichen Strategien im Kapitel VII.

54 *Handwerk.de* hat zwar in jüngster Zeit wegen der akuten Liquiditätsprobleme wiederholt negative Schlagzeilen gemacht. Bei Bewertung des Sachverhalts sollte man allerdings strikt zwischen der nach wie vor attraktiven Idee einer kollektiven Präsenz des Handwerks im Internet und deren konkreter betriebswirtschaftlicher Umsetzung unterscheiden.

über das Netz ordern. Allerdings sind auch hier gewisse Ausnahmen denkbar, z.B. ein „Bringservice“ für Backwaren in Großstädten, der ambulante Vertrieb von Friseurleistungen im Höchstpreissegment oder die Vermittlung von Dienstleistungen in Altenheimen und Gesundheitseinrichtungen.

Wo es hingegen um den ***singulären Kauf komplexerer Güter und Leistungen*** geht (Kfz, Eigenheim), wird das Internet sicher in den nächsten Jahren rasch eine zunehmende Bedeutung erlangen. Bereits heute werden Internetangebote neuer und gebrauchter PKW in erheblichem Maße durch die Kunden zu Informationszwecken genutzt. Findige Kunden nutzen, unterstützt durch die Initiativen der EU-Wettbewerbspolitiker, bereits heute die auf den europäischen Märkten bestehenden Preisunterschiede bei Neuwagen für günstige Einkäufe. Auch dann, wenn es beim Kauf beim lokalen Händler bleibt, helfen die über das Internet gesammelten Informationen den Verbrauchern beim Kaufentscheid und stärken deren Informationsbasis im Verhandlungsprozess mit den Verkäufern. Generell könnte sich das Internet auf längere Sicht zudem als Werbeträger für Neukunden eignen, heute ist dies allerdings wohl nur in begrenztem Maße der Fall.

Dass die betreffenden Märkte – z.B. die Rolle der Kfz-Werkstätten im Vertrieb von Neu- und Gebrauchtwagen – hiervon nicht unberührt bleiben können, liegt nahe (vgl. hierzu Kapitel VI). ***Fraglich*** erscheint allerdings, ***ob das Internet*** auf längere Sicht die Strukturen der ***bestehenden lokalen Märkte fundamental verändern*** wird. Das vornehmlich auf die Endverbraucher orientierte Handwerk operiert bekanntlich in erheblichem Maße auf lokalen und regionalen Märkten. Kundenbindungen werden hier stark durch die alltägliche räumliche Nähe, etablierte soziale Kontakte und einen nicht zu unterschätzenden Gewohnheitsfaktor im Verbraucherverhalten beeinflusst. Die bislang erkennbaren Muster der Internetnutzung scheinen eher dafür zu sprechen, dass das Internet in den meisten konsumbezogenen Gewerken den bestehenden Kundenkontakten der Handwerksbetriebe eine neue Dimension hinzufügt, ohne selbst prägend auf die Marktstrukturen einzuwirken. Die euphorische Fachliteratur der späten neunziger Jahren hat hier in ihren Prognosen die Dinge wohl krass überzeichnet.

B2B-Anwendungen des elektronischen Verkehrs sind in einigen Bereichen der Handwerkswirtschaft – z.B. im handwerklichen Part der Zulieferindustrie, bei großen Bauprojekten – längst zur Normalität geworden. Die Möglichkeiten einer Vernetzung zwischen Unternehmen durch projektbezogene Extranets[55] sind längst nicht ausgeschöpft. Man sollte hierbei aber nicht vergessen, dass bislang nur relativ kleine „Inseln“ einer großen und heterogenen Handwerkswirtschaft die Voraussetzungen für derartige elektronische Verbundssysteme mitbringen. Für die zahlenmäßig weitaus meisten Handwerksbetriebe ist dies irrelevant, obgleich sich natürlich unter den „netztauglichen Betrieben“ vor allem mittlere und größere Handwerksunternehmen befinden – also Unter-

55 Extranet: Nutzung des Internets für die Herstellung von Geschäftskontakten mit Kunden und LIeferanten, d.h. Anbindung eines Unternehmens an die Außenwelt über einen TCP/IP-Standard (vgl. zum Begriff Beck, Prinz 1999: 69-71).

nehmen, die in Umsatz und Beschäftigung der Handwerkswirtschaft durchaus ins Gewicht fallen.

Elektronisch gestützte Kooperationsverbünde, im Extremfall auch sog. „virtuelle Unternehmen", haben in den Literatur viel von sich reden gemacht. In der Tat eröffnet das Internet neue Horizonte für die Umsetzung eines durch die handwerkliche Praxis in der Vergangenheit stets distanziert aufgenommenen Kooperationsgedankens. Zwar entstammt die Vorstellung, KMU-Netzwerke könnten über kurz oder lang die Großunternehmen ganz ersetzen, dem Reich naiver Schwärmerei (hierzu die treffende Kritik in Harrison 1994), jedoch sind in der datentechnischen Entwicklung zweiffelos auch Chancen effizienzsteigener Unternehmensvernetzung angelegt. Handwerkliche DV-basierte Verbünde könnten im Vergleich zu konventionellen Kooperationen gegebenenfalls günstigere Kostenstrukturen erzielen (niedrigere Transaktionskosten), ein flexibleres Eingehen auf Marktchancen und eine stärker ausdifferenzierte Leistungspalette ermöglichen. Wir sind deswegen in unserer Unternehmensbefragung (vgl. Kap. VII und Band II) stark auf dieses Thema eingegangen. An dieser Stelle sei festgehalten, dass elektronisch basierte Kooperationen im Handwerk bislang eher eine Randerscheinung darstellen, zugleich aber auch längerfristig interessante Entwicklungsperspektiven eröffnen könnten.

Der unaufhaltsame ***Vormarsch elektronischer Steuerungselemente*** in Produkten, die vom Handwerk vertrieben, genutzt und in Ausnahmefällen auch selbst produziert werden (z.B. Autos, Baumaschinen, CNC-Maschinen, CAD-Technik, Medizintechnik) verändert zwangsläufig Charakter und qualifikatorische Voraussetzungen handwerklicher Arbeit in großen Teilen der Handwerkswirtschaft. Dieser Prozess wird stark von außen, aus der Industrie, an das Handwerk herangetragen und Handwerksunternehmen der betreffenden Branchen müssen wohl oder übel an dieser Entwicklung teilnehmen, wenn sie wirtschaftlich überleben wollen. Sie haben dies in den zurückliegenden Jahren mit beachtlichem Erfolg getan, wie der handwerkliche Part der industriellen Zulieferwirtschaft zeigt.

Ein ***Fazit*** der Auswirkungen der mikrotechnischen Revolution auf das Handwerk fällt gemischt aus. Bemerkenswerten Chancen und Anpassungsprozessen stehen objektive Grenzen der Digitalisierung handwerklicher Wertschöpfung gegenüber. Die Potenziale der DV-Nutzung sind ansehnlich, aber nicht unbegrenzt. Am Charakter handwerklicher Arbeit wird sich durch den IT-Einsatz in vielen Bereichen grundsätzlich wenig ändern.

2.2. Kürzere Innovationszyklen und ein verändertes Umfeld der Wissensproduktion

Die neuen IT-Technologien stellen nur einen, wenn auch durchaus tragenden Teilbereich eines wesentlich komplexeren technischen Fortschritts an der Wende zum 21. Jahrhundert dar. Ein anderer für die Entwicklung des Handwerks bedeutsamer Aspekt des letzteren liegt im Wandel des ***Entstehungskontextes und der Produktionsbedingungen für den technischen Fortschritt*** in der Wissensgesellschaft.

Folgt man den vorliegenden Analysen der Auswirkungen der wissensbasierten Ökonomie auf den ***technischen Fortschritt***, so stimmen diese – bei Unterschieden im Detail – weitgehend darin überein, dass in der wissensbasierten Ökonomie:

- eine zunehmende wissenschaftliche Durchdringung des technischen Fortschritts zu beobachten ist;
- unternehmensübergreifende, vernetzte Strukturen bei der Produktion technischen Wissens eine größere Bedeutung erlangen;
- sich die Innovationszyklen gegenüber den früher üblichen Zeiträumen bedeutend verkürzen.

Ein wesentliches Merkmal des technischen Fortschritts an der Schwelle zum 21. Jahrhundert ist dessen ***zunehmende wissenschaftliche Prägung***. Zwar hat die Entwicklung des Grundlagenwissens seit Beginn des Industrialisierungsprozesses stets zentrale Bedeutung für die industriellen Basisinnovationen gehabt. Auch haben Grundlagenwissen und technische Neuerungen voneinander profitiert. Der Konnex zwischen Grundlagenforschung, angewandter Forschung und industrieller Entwicklung ist heute indes viel enger als in der Vergangenheit. In Biotechnologie, Nanotechnologie und Informatik gehen Basis- und angewandtes Wissen praktisch nahtlos ineinander über.

Zwar stellte sich der technische Fortschritt auch in der Vergangenheit aus volkswirtschaftlicher Sicht, obwohl von kreativen Individuen und schöpferischen Unternehmern vorangetrieben, als kollektiver Prozess dar, der zugleich von sehr vielen Akteuren getragen wurde, die nicht unabhängig voneinander agierten. In den heutigen Schlüsselbereichen des technischen Fortschritts spielen ***unternehmensübergreifende Akteursnetze*** jedoch wohl eine bedeutend größere Rolle als dies in der Vergangenheit der Fall war (Gibbons et al. 1996). Einzelne Unternehmen sehen sich bei der Inangriffnahme großtechnischer Projekte finanziell und personell überfordert, konzentrieren sich auf ihre technologischen Kernkompetenzen und gehen strategische Allianzen mit anderen Unternehmen ein. Überdies gewinnt die branchen- und sektorübergreifende FuE an Bedeutung. Es entstehen zunehmend enge Verbindungen zwischen Unternehmen, Universitäten, Forschungsinstituten und Einrichtungen der staatlichen Wirtschaftsförderung. In vielen Bereichen ist der Staat als Finanzier, Auftraggeber und Mäzen bei Großforschungsprojekten mit im Spiel.

In Schlüsselsektoren der Volkswirtschaft werden in immer kürzerer Abfolge neue Produkte bzw. neue Modelle entwickelt. Die hier zum Ausdruck kommende ***Beschleunigung der Innovationszyklen*** scheint selbst die Ressourcenbasis von Großunternehmen zu überfordern (Braun 1994: 119ff.). Sie erhöht die Kooperationsbereitschaft gegenüber anderen Akteuren der Forschungsszene. Die Forschung und Entwicklung wird innerhalb der industriellen Wertschöpfungsketten – ausgehend von der Initiative und Steuerung durch ein dominierendes Unternehmen – unternehmensübergreifend organisiert. Als Beispiel hierfür ist die neuerdings in der Automobilindustrie anzutreffende, von den Endproduktherstellern und Schlüssellieferanten ausgehende und dominierte enge Verzahnung der FuE-Aktivitäten längs der automobilen Wertschöpfungskette anzuführen.

Welche Auswirkungen und Implikationen haben die hier angesprochenen Veränderungen des Entstehungskontextes und der Produktionsbedingungen des technischen Fortschritts für KMU, speziell für das klein- und mittelbetriebliche ***Gros des Handwerks***?

Die ***neuen Bedingungen*** des technischen Fortschritts prägen zwar den volkswirtschaftlichen Innovationsprozess insgesamt sehr stark, sie wirken sich aber ***sehr unterschiedlich auf einzelne Wirtschaftszweige*** bzw. einzelne Segmente der Unternehmenspopulation aus. Eine dramatische Beschleunigung der Innovationszyklen ist vor allem in den Wirtschaftszweigen festzustellen, die heute die Avantgarde des technischen Fortschritts bilden. Andere, sehr große Wirtschaftsbereiche werden zwar indirekt von deren Entwicklung beeinflusst – z.B. über den faktischen „Zwang", alle drei bis fünf Jahre die eingesetzten PCs zu erneuern –, bezüglich der Entwicklung der im eigenen Tätigkeitsfeld eingesetzten Technologien stellt sich die technologische Entwicklung aber wesentlich konventioneller dar.

Auch lassen sich Vorstellungen, die aus der Welt der Massen- und Serienproduktion entlehnt sind, nicht ohne weiteres auf die ***Individualproduktion*** übertragen, die in erheblichen Teilen der Handwerkswirtschaft dominiert. Handwerkliche Individualproduktion (z.B. Einzelfertigung von Möbelstücken) ist weit von den Produktlebenszyklen der industrialisierten Welt entfernt.

Das Baugewerbe z.B. hat in den vergangenen Jahrzehnten die ***technologischen Trends der Industrie nicht nachvollzogen***. Obgleich heute auch in diesem Zweig ein Schub technologischer Modernisierung ins Haus steht, kann keine Rede davon sein, dass fundamentale Bautechniken, die zum Teil schon seit Jahrhunderten praktiziert werden, sich in der wissensbasierten Gesellschaft von heute auf morgen verändern würden. Auch personenbezogene Dienstleistungen von der Art der Leistungen des Friseurgewerbes durchlaufen keine immer kürzeren Produktlebenszyklen, wohl aber Modezyklen. Ob letztere sich in den zurückliegenden Jahrzehnten tatsächlich beschleunigt haben, wäre zu prüfen. Eine gewisse Skepsis erscheint hier wohl angebracht.

Ganz anders sieht es natürlich in den technischen Investitionsgüterhandwerken aus, die stark an industriellen Produktionsprozessen partizipieren. Hier spielt die Verkürzung der Produktlebenszyklen tatsächlich eine Rolle und der Innovationsdruck ist enorm. In der industriellen Zulieferwirtschaft sorgen schon die Rationalisierungsbemühungen der Endprodukthersteller dafür, dass die hier tätigen „handwerklichen" Zulieferunternehmen an der gemeinschaftlichen FuE partizipieren. Auf viele andere, vor allem kleinere handwerkliche Zulieferunternehmen, die sich auf die Erbringung von Service- und Reparaturleistungen bei ihren industriellen Partnern spezialisieren, trifft dies nicht zu. Hier genügt eine bloße Rezeption der technischen Innovationen.

Wie andere KMU treten bestimmte, im Gesamt der Handwerkswirtschaft aber nicht sehr zahlreiche Handwerksunternehmen als Träger von Produkt- und Verfahrensinnovationen im volkswirtschaftlichen Sinn in Erscheinung. Diese handwerklichen KMU spielen eine herausragende Rolle im Innovationsprozess, die mit Blick auf die Masse der klei-

neren Betriebe leicht unterschätzt wird. Eine Partizipation an FuE-Netzwerken und – falls opportun – die Kooperation mit Forschungseinrichtungen dürfte derartigen herausragenden Unternehmen relativ leicht fallen.

Unsere Einschätzung der Auswirkungen der veränderten Bedingungen technischen Fortschritts in der wissensbasierten Ökonomie auf das Handwerk fällt vor diesem Hintergrund wenig dramatisch aus. Das Handwerk ist in seinen wesentlichen Teilen weitaus weniger stark von der Beschleunigung der Produktlebenszyklen betroffen, als man dies vielleicht auf den ersten Blick annehmen könnte.

Dies ist im Wesentlichen auf zwei Ursachen zurückzuführen: Erstens betätigen sich die ***Handwerksunternehmen*** fast ausschließlich auf ***ruhigen und schwach bewegten Märkten*** für konventionelle Güter und Leistungen, nur im Ausnahmefall hingegen in von einer hohen Innovationsdynamik geprägten turbulenten Märkten. Für letztere ist indessen die oben erwähnte dramatische Beschleunigung der Produktlebenszyklen in erster Linie typisch. Ruhige Märkte hingegen zeichnen sich durch eine über lange Zeiträume hinweg festzustellenden relativen Konstanz der Marktbedingungen aus. Zweitens sind die Handwerksunternehmen im Rahmen der industriellen Wertschöpfungsketten (z.B. der automobilen Wertschöpfungskette) zumeist an Positionen angesiedelt, die im Bezug auf die technologische Invention und Innovation nicht besonders exponiert sind.

2.3. Tertiarisierung

Die Entwicklung des Handwerks hat im 20. Jahrhundert, wie in den Kapitel II und III dargestellt, ***starke Impulse von der Tertiarisierung*** erhalten. Eine Reihe von Handwerken, z.B. die Gebäudereiniger, verdankt ihre Existenz überhaupt erst der Entwicklung der Auslagerung von Dienstleistungsfunktionen aus Industrieunternehmen und Einrichtungen der öffentlichen Verwaltungen. Andere, z.B. die Kfz-Techniker oder die Informationstechniker, übernehmen Dienstleistungsfunktionen im Bereich der Wartung, Reparatur und des Vertriebs von Industrieprodukten. Der Wandel zur Dienstleistungswirtschaft ist ein Prozess, der in den kommenden Jahrzehnten andauern und somit auch die Entwicklung des Handwerks weiter beeinflussen wird.

Dies heißt freilich nicht, dass das Handwerk in seinen derzeitigen durch das Handwerksrecht gezogenen Grenzen sich früher oder später vom Produzenten zum Dienstleister wandele. Rund zwei Drittel des Handwerksumsatzes und der Handwerksbeschäftigung entfallen, wie dargestellt, auf das Produzierende Handwerk. An diesen Relationen dürfte sich nichts ändern, solange „Handwerk“ so definiert wird wie heute üblich. Freilich nimmt der ***Dienstleistungsgehalt der Produkte*** im produzierenden Handwerk zu. Zum einen dürfte sich der Anteil der Vorleistungen tertiären Charakters (FuE, Organisation, Management, Controlling) an der in die Handwerksprodukte eingehenden Wertschöpfung erhöhen. Zum anderen werden komplexere Handwerksprodukte zunehmend zusammen mit produktnahen Dienstleistungen (Information, Beratung, Service) vermarktet.

Komplettlösungen, die weitaus mehr Komponenten enthalten als das eigentliche, von jeher vermarktete Kernprodukt, nehmen an Bedeutung zu und stellen z.B. für aufstrebende Baubetriebe eine sinnvolle Angebotsvariante dar. Allerdings sollte man zwecks realistischer Einschätzung dieser Entwicklungen zwischen den Postulaten einer auf die Verbreitung von „Best Practices" orientierten betriebswirtschaftlichen Literatur und der realen Bedeutung der angesprochenen Erscheinung unterscheiden. Das Angebot von „Komplettlösungen" ist derzeit auf einen relativ kleinen Teil aller Handwerksbetriebe begrenzt und es ist überdies nur für einige Gewerke (insbesondere im Baubereich) wirklich relevant.

Es wurde oben bereits darauf hingewiesen, dass die Marktpotenziale für solche ***Dienstleistungen***, welche die herkömmliche Angebotspalette der Handwerksbetriebe ***ergänzen*** und nicht zu den eigentlichen Produkten (Leistungen) des Gewerks gehören (z.B. Partizipation von Kfz-Werkstätten an Car-Sharing-Netzen) bislang noch längst nicht ausgeschöpft sind. Erhebliche Zweifel bestehen allerdings daran, ob das Handwerk allein schon mit dem Angebot zusätzlicher Leistungen eine geringe Nachfragedynamik auf den vom Handwerk großenteils bedienten relativ gesättigten Märkten kompensieren kann. Derartige Dienstleistungen wurden in den Handwerkszählungen bei den Angaben zur Umsatzstruktur in der Kategorie „Sonstiges" erfasst. Auf diese entfielen 1976 noch 1,3 %[56] des Gesamtumsatzes und 1994 3,1 %. Dies sind auch dann relativ bescheidene Dimensionen, wenn sich die Zunahme dieser „gewerksfremden" Leistungen fortgesetzt haben sollte – was wahrscheinlich ist.[57]

Ökonomisch weitaus bedeutsamer dürfte die Verbesserung der ***Qualität handwerklicher Leistungserstellung*** sein, die fast durchgängig von den mit Handwerksfragen befassten Betriebswirten gefordert und von den Kammern, Verbänden und Beratungseinrichtungen angemahnt wird. Das Leistungsangebot des Handwerks stellt sich aus heutiger Sicht als ***zu eng produktfokussiert, zu konservativ und zu wenig kundenorientiert*** dar. Eine solche konventionelle Orientierung wird vom tradierten Berufsethos handwerklichen Schaffens unterstützt, welches primär das Werk betonte und dem Dienst am Kunden eher zweitrangige Bedeutung zumaß. Ein gutes Handwerksprodukt verkaufe sich von selbst, galt nicht von ungefähr als Devise handwerklichem Schaffens. Ganz in diesem Sinne spielte das Gesellen- bzw. das Meisterstück in der Vergangenheit im beruflichen Sozialisationsprozess der Handwerker eine zentrale, heute freilich bereits durch die Reformierung der Ausbildungsgänge stark relativierte Rolle. Die einschlägigen Beratungsaktivitäten setzen hier also an einem – in den einzelnen Gewerken sehr unterschiedlich ausgeprägten – Schwachpunkt des Handwerks an.

---

56 Einschließlich handwerkliche Nebenbetriebe nichthandwerklicher Unternehmen.

57 Einschränkend hierzu ist allerdings anzumerken, dass unkonventionelle handwerksnahe Leistungen wohl dem eigentlichen „Handwerksumsatz" zugeordnet worden sind. Auch ist zu berücksichtigen, dass vormalige Handwerksbetriebe, die sich ganz auf die Erbringung handwerksferner Dienstleistungen spezialisiert haben und ihre Rolleneintragung löschen ließen, in der Statistik nicht dem Handwerk zugerechnet werden.

Da es hierbei um nicht weniger als einen veritablen ***Mentalitätswandel im Handwerk*** geht, dürften Beratungsaktivitäten und Kammerkampagnen allein wenig fruchten. Vielmehr bedarf es ökonomischer Anreize, die diesen Wandel auf lange Sicht erzwingen – insbesondere im Zuge der normalen Regeneration des Unternehmensbestandes. Der zunehmend härtere Wettbewerb im Baugewerbe, der durch den europäischen Integrationsprozess (siehe unten) in den kommenden Jahrzehnten zusätzliche Nahrung bekommen wird, wirkt in diese Richtung. Auch die Teilliberalisierung der HwO und die vom Gesetzgeber erzwungene stärkere Öffnung einfacher handwerklicher Tätigkeiten für Gesellen und Quereinsteiger kann sich ebenso wettbewerbsintensivierend auswirken.

Schließlich ist auf einen Aspekt des Verhältnisses von Handwerk und Dienstleistungswirtschaft hinzuweisen, der im öffentlichen Diskurs aufgrund seiner heiklen wirtschaftspolitischen Implikationen nicht immer mit der gebotenen Klarheit behandelt wird. Die ***Beschäftigungspotenziale der Dienstleistungssektoren*** stellen sich aus heutiger Sicht sehr differenziert dar. Zwar werden auf längere Sicht in den tertiären Bereichen - beispielsweise in der Internetökonomie, im Informationsmanagement und im Freizeitsektor - viele zusätzliche Arbeitsplätze für Menschen mit hoher Qualifikation entstehen, gleichzeitig gehen aber in den Dienstleistungsbereichen infolge der Digitalisierung der Wertschöpfungsprozesse auch viele hochwertige Arbeitsplätze verloren (Thome 1997). Die Rationalisierungswelle in der Bank- und Versicherungswirtschaft ist längst noch nicht abgeschlossen. Auch in anderen Dienstleistungssektoren wie in der Tourismusindustrie sind bei effektiver DV-Nutzung noch erhebliche Rationalisierungspotenziale vorhanden.

In erheblichem Maße könnten im ***Bereich einfacher Dienstleistungen*** gering entlohnte Arbeitsplätze für Arbeitskräfte mit niedriger Qualifikation entstehen. Dieses bislang in Deutschland „verkümmerte zweite Standbein der Dienstleistungsgesellschaft“ ließe sich indes nur dann entwickeln, wenn es gelänge Vorurteile und Vorschriften zu eliminieren (Zimmermann 2000: 79-82, 85; Maleri 1997: 77). Zunächst ist die stärkere Entwicklung dieses Bereichs in Deutschland durch die Lohn- und Tarifstrukturen, die Ausgestaltung des Steuer- und Abgabensystems, vielfältige rechtliche Regelungen, aber auch sozial verankerte Einstellungen blockiert. Das heißt nicht, dass es in der deutschen Wirtschaft einen solchen Bereich nicht bereits im Ansatz gäbe. Erinnert sei an die hohe Dynamik der sog. „geringfügigen Beschäftigung“ in den neunziger Jahren, aber auch an das Gedeihen der Schattenwirtschaft, in der vor allem einfache, gering qualifizierte Tätigkeiten für die Nachfrager solcher Leistungen zu „akzeptablen“ Preisen angeboten werden.

An dieser Stelle kommt das Handwerk ins Spiel. Kaum ein anderer Wirtschaftsbereich verfügt über ein so breites ***Nachfragepotenzial nach einfachen Dienstleistungen***. Dieses kann derzeit durch die „formelle“ Handwerkswirtschaft aufgrund der zu verrech-

nenden Stundensätze[58] nicht adäquat bedient werden. Die entstehende Lücke wird durch Schwarzarbeiter – Handwerker im „Nebenberuf", Fachfremde mit handwerklichen Fähigkeiten – ausgefüllt. Die Handwerksordnung trägt dazu bei, die Entwicklung des hier angesprochenen Marktsegments zu behindern[59] – was sich mit der Novelle 2003 teilweise ändern könnte. Viel wichtiger sind hier jedoch die durch die rechtlichen Vorschriften, das Tarifsystem, das Steuer- und Abgabesystem, Wertvorstellungen und Mentalität geschaffenen Anreizstrukturen. Aus strategischer Sicht stellt sich der große Bereich einfacher handwerksartiger Leistungen für das Handwerk als bedeutsam und entwicklungsfähig dar. Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass er allein mit einer Liberalisierung des Handwerksrechts erschlossen werden könnte.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Chancen des Handwerks, über den bisherigen Rahmen hinausgehend von der Tertiarisierung zu profitieren, moderat-positiv zu beurteilen sind. Die zusätzliche Aufnahme berufsfeldtypischer, aber auch unkonventioneller branchenfremder Dienstleistungen in das eigene Leistungsangebot kann ebenso zum wirtschaftlichen Erfolg vieler Handwerksbetriebe beitragen wie das Angebot von Komplettlösungen (insbesondere im Bauhandwerk) und die Offenlegung und gezielte Vermarktung solcher Dienstleistungen, die ohnehin schon zum „normalen" Leistungsprozess des produzierenden Handwerks zu rechnen sind. Bei nüchterner Abschätzung der hier insgesamt bestehenden Wachstumspotentiale scheint indessen eine ***„Dienstleistungseuphorie"*** verfehlt. Die Verfasser warnen mithin vor einer Überschätzung des Wachstumspotenzials bei Erbringung zusätzlicher Dienstleistungen. Ein „Königsweg" zur Sanierung schrumpfender Gewerke liegt hier nicht.

Die ***Handwerkswirtschaft*** insgesamt wird ***auch in Zukunft stark im produzierenden Gewerbe verwurzelt*** bleiben und nur einen relativ kleinen Teil der durch intersektorale Strukturverschiebungen frei werdenden dienstleistungsbezogenen Wertschöpfungs- und Beschäftigungspotentiale an sich binden können – zumindest solange es bei der heutigen rechtlichen Abgrenzung des Handwerks bleibt. Die Erhöhung des Dienstleistungsgehalts handwerklicher Produkte ist wesentlich von der Qualifikation der an ihrer Erstellung Beteiligten abhängig. Damit stellt sich die im folgenden Abschnitt behandelte Frage nach der Zukunft des beruflichen Aus- und Weiterbildungssystems im Handwerk.

2.4. Funktionswandel des Bildungssystems

Das Bildungssystem als Ganzes und alle seine Bestandteile, darunter die berufliche Bildung, werden sich auf längere Sicht an die Gegebenheiten der Wissensgesellschaft an-

---

58 Die vermeintlich hohen Stundensätze im Handwerk sind wohl nicht primär – wie in der öffentlichen Diskussion oft behauptet – auf Wettbewerbsbeschränkungen infolge des großen Befähigungsnachweises zurückzuführen, sondern auf das in Deutschland vorherrschende Lohn-, Tarif- und Abgabensystem. Wer anderes glaubt, möge sich die dürftigen Ertragsspannen vieler Handwerksunternehmen gemäß der Kostenstrukturstatistik ansehen bzw. die im Vergleich zu anderen Wirtschaftssektoren kümmerlichen Eingangsgehälter für Gesellen auch von solchen Handwerksberufen, die sich eines relativ starken Lehrlingszulaufs erfreuen.

59 Vgl. hierzu Kapitel X.

passen müssen. Vermittlung von informationstechnischen Schlüsselqualifikationen, Lebenslanges Lernen, adäquate Weiterbildungsangebote auch für ältere Menschen sind Stichworte, welche die zu lösenden Aufgaben umschreiben. Im Zusammenhang mit den anstehenden Reformen ist auch der Beitrag des Handwerks zur beruflichen Erstausbildung und Weiterbildung einer kritischen Prüfung zu unterziehen. Umgekehrt ist natürlich auch zu fragen, wie gut die allgemeine Schulbildung die ins Handwerk eintretenden Ausbildenden auf deren berufliche Ausbildung vorbereitet.

Das in der Ära Bismarck geschlossene ***Bildungsarrangement***, wonach das Handwerk den eigenen Lehrlingen unter relativ engmaschiger staatlicher Kontrolle eine solide gewerbliche berufliche Erstausbildung zu vermitteln habe und es im Gegenzug eine teilweise Anerkennung alter Forderungen der Handwerkerbewegung (eigene Kammern, kleiner Befähigungsnachweis) erhalten solle, hat weit über 100 Jahre gehalten und gehört zu den Erfolgsstorys deutscher Wirtschafts- und Bildungspolitik im Industriezeitalter. Die sog. „Lehrlingszüchterei", d.h. die Ausbeutung Heranwachsender als billige Arbeitskräfte, der keine seriöse Ausbildungsleistung gegenüberstand,[60] fand bei Einführung der neuen Regelungen sicher nicht auf einen Schlag, aber im Ergebnis eines harten Ringens um die Durchsetzung von akzeptablen Ausbildungsstandards im Handwerk doch allmählich ein Ende. Das Handwerk hat im Rahmen des reformierten Berufsbildungswesens über viele Jahrzehnte hinweg massiv Lehrlinge über den eigenen Bedarf hinaus ausgebildet – sicher nicht aus purem Altruismus, sondern weil sich Ausbildung für die Unternehmen per Saldo rentiert –, die auf Grundlage dieser Ausbildung in anderen Wirtschaftsbereichen sinnvolle Beschäftigung fanden. Lange Zeit hat gerade die Industrie von den hier vorgezeichneten intersektoralen Arbeitskräftewanderungen profitiert.

Heute scheint dies alles ***in Frage gestellt***, nicht etwa durch die partielle Liberalisierung der Handwerksordnung, sondern durch einen grundlegenden Wandel der Strukturen industriewirtschaftlicher Produktion. Die Industrie benötigt angesichts des ungebrochenen Schrumpfungsprozesses der industriellen Beschäftigung immer weniger, gleichzeitig immer stärker spezialisierte, hoch qualifizierte Fachkräfte. Bei vielen handwerklichen Berufen erscheint fraglich, ob diese – soweit es um eine Ausbildung über den Bedarf des eigenen Gewerks hinaus geht – tatsächlich noch Qualifikationen anzubieten haben, die jenseits der Grenzen der Handwerkswirtschaft gefragt sind. Bildet das Handwerk also im eigenen Bereich nicht einsetzbare Jugendliche für eine Dauerarbeitslosigkeit aus? Um es vorwegzunehmen, wir haben in den Zahlen keine Evidenz dafür gefunden, dass Jung-Gesellen im Vergleich zu den Facharbeitern anderer Wirtschaftsbereiche überdurchschnittlich oft arbeitslos werden bzw., wenn sie dies werden, besonders lange arbeitslos sind. Die im ganzen 20. Jahrhundert feststellbaren intersektoralen Wan-

60 Die „Lehrlingszüchterei" war tatsächlich bis weit ins 20. Jahrhundert hinein ein substanzielles Problem, das man nicht aus Sicht der heutigen notorischen „Lehrstellenknappheit" klein reden sollte. Ähnliche Phänomene gab es in der kleingewerblichen Wirtschaft aller entwickelten Industrieländer und gibt es heute zumindest in allen Schwellen- und Entwicklungsländern.

derungsmuster zwischen Handwerk und nichthandwerklichen Wirtschaftsbereichen sind auch heute noch wirksam

Daran indes, dass die in weiten Bereichen des Handwerks vermittelten beruflichen Qualifikationen sich immer weiter von den in der wissensbasierten Ökonomie tatsächlich benötigten Qualifikationen entfernen, spricht Einiges. Vordergründig ist beruhigend, dass das Handwerk nach wie vor einen höchst beachtlichen Beitrag zur beruflichen Erstausbildung in Deutschland leistet. Immerhin ist die Tatsache, dass die Schulabgänger überhaupt eine Ausbildung erhalten, in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit an sich schon als Positivum zu werten. Darüber sollte allerdings die Frage nicht in Vergessenheit geraten, ob die vermittelten beruflichen Qualifikationen tatsächlich den besten Einstieg in eine über Jahrzehnte hinweg währende Erwerbskarriere vermitteln. Eine sich allmählich verbreiternde ***Kluft zwischen handwerklichen Qualifikationsangeboten*** und ***informationsgesellschaftlicher Qualifikationsnachfrage*** ist unübersehbar.

Im Zuge eines durch die neuen IuK-Technologien angetriebenen sektoralen Strukturwandels entstehen hoch qualifizierte Arbeitsplätze in starkem Maße außerhalb der Handwerkswirtschaft. Die Distanz der neu entstehenden Berufe zu den handwerklichen Massenberufen ist weit größer, als es diejenige zwischen traditionellen industriellen und handwerklichen Fertigungsberufen je war. Die Bildungspolitik wird auf die sich hier stellende Frage nach dem zukunftsadäquaten Profil der beruflichen Erstausbildung eine Antwort finden müssen. In diesem Zusammenhang stellt sich natürlich auch die Frage, ob die Ausbildung des Handwerks über den eigenen Bedarf hinaus ***auf lange Sicht*** noch sinnvoll ist und welche fachlichen Anforderungen hieraus für die berufliche Erstausbildung im Handwerk resultieren.

Die künftige Entwicklung des Bildungssystems bringt jedoch auch von anderer Seite Herausforderungen an das Handwerk mit sich. Das Handwerk darf zum einen den Anschluss an die höheren Stufen des beruflichen Bildungssystems nicht verlieren. Zum anderen stellt das Postulat lebenslangen Lernens die traditionelle stufenförmige Ausbildungsstruktur des Handwerks in Frage.

Ein sicheres Indiz für - in der technologischen Entwicklung begründete - ***fachliche Grenzen der Meisterausbildung*** ist die starke Ausfächerung fachspezifischer Weiterbildungsangebote jenseits und unabhängig von der Meisterprüfung in einer Vielzahl von handwerklichen Gewerken, nicht zuletzt solchen, die eher einen stabilen und nach oben zeigenden Entwicklungstrend aufweisen. Die weiter führende berufliche Ausbildung wird heute in diesen Bereichen durch eine Fülle von Zusatzqualifikationen geprägt, welche die Fokussierung der Diskussion auf die Meisterprüfung als anachronistisch erscheinen lassen. Dies wird im Kapitel VI z.B. anhand des Kfz-Technikerhandwerks demonstriert. Zugleich ist die oben angesprochene zunehmende Diskrepanz zwischen formeller Meisterqualifikation und Hochschulqualifikationen hervorzuheben. Die bislang unternommenen Versuche zur Gründung Technischer Akademien des Handwerks (z.B. Hamburg, Stuttgart) und von handwerksnahen Fachhochschulen laufen auf punktuell wirksame Ergänzungen des traditionellen handwerklichen Berufsausbildungssys-

tems hinaus. Sie wirken allerdings bislang noch keineswegs so in die Breite, dass hiervon die Handwerkswirtschaft insgesamt profitiert könnte.

In der jüngsten technologischen Entwicklung ist im Prinzip die Gefahr einer Polarisierung der beruflichen Qualifikationen angelegt: Den humankapitalintensiven High-Tech-Sektoren, der anspruchsvollen Dienstleistungen und der modernisierten Industrie stünden dann solche, vornehmlich kleingewerblich strukturierte Wirtschaftszweige gegenüber, in denen vergleichsweise niedrige Qualifikationen dominieren und denen es nicht gelingt, den Anschluss an die technologische Entwicklung zu halten (vgl hierzu auch Glotz 1999: 89ff.). Zwar spricht wenig dafür, dass die hier angesprochene ***„Reproletarisierung" von Teilen des Handwerks*** tatsächlich wahrscheinlich ist.[61] Zu denken geben hier aber immerhin die schwache Präsenz besser qualifizierter Schulabgänger unter den Lehrlingen des Handwerks, die in Umfragen bekundete niedrige Attraktivität vieler handwerklicher Berufe in den Augen der Lehrstellensuchenden und die hohen Abbrecherquoten in der handwerklichen Lehre (vgl. hierzu Kapitel V). Sicher versuchen die Handwerkskammern, Fachverbände und Berufsberater, diesen Entwicklungen Einhalt zu gebieten, mit allerdings bislang mäßigem Erfolg.

Das Handwerk steht, wenn es an den Früchten der Wissensgesellschaft voll partizipieren will, überdies wie alle anderen Bereiche der gewerblichen Wirtschaft vor der Herausforderung, das herkömmliche Stufenmodell der beruflichen Ausbildung in ein kohärentes System ***lebenslangen Lernens*** zu transformieren. Hierzu wurde Einiges angedacht, die Palette der Weiterbildungsangebote der handwerklichen Bildungseinrichtungen wurde ständig erweitert. Von der Entwicklung eines effektiv funktionierenden, kohärenten Systems der beruflichen Aus- und Weiterbildung, welches die Erwerbstätigen von der ersten Ausbildungszeit bis zum Eintritt in den Ruhestand begleitet, ist man indessen, nüchtern betrachtet, weit entfernt. Freilich trifft dies nicht nur auf das Handwerk zu, sondern mehr oder weniger auf die gesamte gewerbliche Wirtschaft.

2.5. Europäische Integration und Globalisierung der Märkte

Europäische und weltwirtschaftliche Integrationsprozesse haben das wirtschaftliche Umfeld für die unternehmerische Betätigung in Deutschland bereits in den vergangenen Jahrzehnten stark geprägt. Die weltwirtschaftliche Integration hat durch die marktwirtschaftliche Transformation der osteuropäischen Länder nachhaltige Impulse erhalten. Mit Recht sprechen Beobachter von einer neuen Welle der Globalisierung der Märkte. Gleichzeitig erlangt der bislang auf Westeuropa begrenzte europäische Integrationsprozess durch die Aufnahme mittel- und osteuropäischer Länder in die EU erstmals eine gesamteuropäische Dimension.

---

61 In einem anderen Umfeld wurde die Gefahr einer „Proletarisierung" des Handwerks bereits vor 130 Jahren diskutiert (Verein für Socialpolitik 1895-97). Die Politik hat damals darauf eine adäquate Antwort in Gestalt der Einführung des in den Grundzügen auch heute noch existierenden beruflichen Bildungssystems gefunden. Die Dimension der Modernisierungsaufgabe, die sich heute stellt, ist in mancher Beziehung mit der damaligen vergleichbar.

Sowohl die europäische Integration als auch die Globalisierung beeinflussen den wirtschaftlichen Strukturwandel in Deutschland und die Handlungsoptionen der Wirtschaftspolitik. Letztlich ist jedes Wirtschaftssubjekt von Auswirkungen der angesprochenen Integrationsprozesse betroffen, z.B. in Gestalt von Einflüssen auf Preisstrukturen, Einkommen, Standortentscheidungen einzelner Unternehmen sowie Ausgestaltung der Steuersysteme. Den Unternehmen eröffnen sich im Zuge der Integrationsprozesse neue Marktchancen. Zugleich sehen sie sich stärker als in der Vergangenheit auf ihren heimischen Märkten durch Wettbewerber herausgefordert (Bamberger, Wrona 1997).

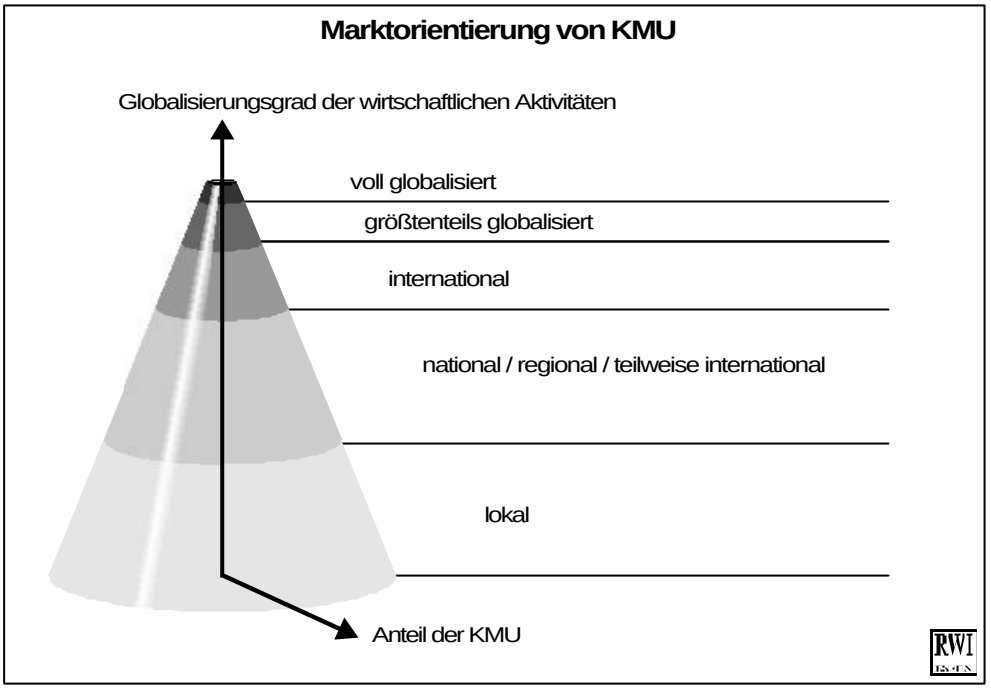
Freilich sind einzelne Märkte und Marktakteure in sehr unterschiedlichem Maße von solchen Herausforderungen betroffen. Moderne Industriewirtschaften verfügen über komplexe, tiefgestaffelte, produktbezogen und räumlich stark ausdifferenzierte Gütermarktsysteme. Nur ein relativ kleiner, dem Marktvolumen nach aber durchaus bedeutender Teil der Gütermärkte kann heute tatsächlich als „globalisiert" gelten. Der Güteraustausch und Dienstleistungshandel spielt sich indessen in erheblichem Maße auf räumlich überschaubaren lokalen und regionalen Märkten ab, die zwar eng untereinander verflochten sind - zum Teil auch über nationale Grenzen hinweg - aber in der Regel weit von einer vollen Integration entfernt sind (Lageman 1997; Müller, Bang 2002a; Müller, Reck 1994). Dies ist die eigentliche Domäne des Handwerks und der weitaus meisten KMU (vgl. Schaubild IV-1).

Die Möglichkeiten des Handwerks, aktiv an der Globalisierung zu partizipieren, sollten vor diesem Hintergrund realistisch eingeschätzt werden. Ein massives Auslandsengagement setzt ein Unternehmenswachstum voraus, welches handwerkliche Grenzen sprengt. Das „transnationale Handwerksunternehmen" mit Filialen in Übersee ist eine Chimäre und wäre nur aufgrund der im Kapitel II angesprochen Extremfälle der Eintragungen in die Handwerksrolle vorstellbar.

Die Befunde der Handwerkszählung 1995 zu den Exportaktivitäten der deutschen Handwerksunternehmen sind denn auch ernüchternd. Im Jahre 1994 entfielen nur 1,8 % des Umsatzes der selbständigen Handwerksunternehmen auf Exporte. Das Exportgeschäft hat mit anderen Worten für das Gedeihen der Handwerkswirtschaft nur marginale Bedeutung. Es wird im Übrigen ganz überwiegend von größeren Handwerksunternehmen bestritten. Rund 70 % dieser Exporte wurden durch die Handwerksunternehmen realisiert, die 1994 10 Mill. DM und mehr Umsatz erzielten. Bei den 884 „Handwerksunternehmen"[62] mit 50 Mill. DM und mehr erreichte die Exportquote immerhin 5,4 %.

62 Die Eingruppierung dieser Unternehmen, bei denen es sich wohl ausnahmslos um „Mischbetriebe handeln dürfte, als „Handwerksunternehmen" dürfte nicht ganz unproblematisch sein (vgl. hierzu Kapitel II).

Schaubild IV-1



Quelle: Fieten, Friedrich, Lageman 1996

Freilich stellt sich die Situation in einzelnen Gewerken anders dar als im Gesamt der Handwerkswirtschaft (vgl. Tabelle IV-1). Außerordentlich stark im Exportgeschäft engagiert sind die Chirurgiemechaniker, Bogenmacher und Edelsteingraveure. Eine Reihe von anderen, ebenfalls kleineren Gewerken erreicht zumindest ansehnliche Exportquoten.

Es ist davon auszugehen, dass der größte Teil der Exporte der Handwerksunternehmen im EU-Raum realisiert wird. Auslandsengagement läuft im Handwerk fast ausschließlich auf europäisches Engagement hinaus, weswegen im Folgenden vor allem die Auswirkungen des europäischen Integrationsprozesses betrachtete werden sollen.

Die wirtschaftliche Integration Europas stellt sich als (wahrscheinlich sehr langwieriger) Prozess dar, in dessen Verlauf der Grad einer anfangs vergleichsweise geringen Marktintegration allmählich zunimmt. Heute liegt der ***wirtschaftliche Integrationsgrad*** auch der bis zum 30. April 2004 die EU-15 bildenden europäischen Volkswirtschaften zumindest noch deutlich unter demjenigen der hinsichtlich der Marktgröße mit der EU vergleichbaren US-amerikanischen Volkswirtschaft. Der ***wirtschaftliche Integrationsprozess*** wird aber auch auf längere Sicht kaum, wie das amerikanische Beispiel zeigt, zu einem völligen Ausgleich der zwischen den lokalen und regionalen Märkten Europas bestehenden Preis- und Qualitätsunterschiede führen. Vielmehr sind gewisse Unterschiede normal, schon kulturelle Differenzen sorgen dafür, dass es außergewöhnlich großer Anreize bedarf, um Marktakteure, die sich primär auf lokale und regionale Märkte im nationalen Rahmen orientieren, zu einem Auslandsengagement zu bewegen.

Tabelle IV-1
Exportverhalten in ausgewählten Handwerken
1995

	Exportquote in % des Umsatzes	Zahl der exportierenden Unternehmen
Exportquoten über 50% des Umsatzes		
Chirurgiemechaniker	54,1	183
Exportquote zwischen 30% und 50% des Umsatzes		
Bogenmacher	45,2	18
Edelsteingraveure	36,3	16
Exportquoten zwischen 10% und 30%		
Schiffbauer	29,3	14
Zupfinstrumentenmacher	26,8	48
Geigenbauer	21,5	90
Graveure	20,3	78
Bürsten- und Pinselmacher	18,9	52
Bootsbauer	17,2	37
Maschinenbaumechaniker	16,5	1 743
Holzspielzeugmacher	13,0	27
Feinmechaniker	12,2	315
Glasapparatebauer	10,7	62
Wachszieher	10,5	15
Karosserie- u. Fahrzeugbauer	10,2	321
Seiler	10,2	31
Exportquoten zwischen 1% und 10%		
Elektromaschinenbauer	9,2	162
Kupferschmiede	9,0	24
Werkzeugmacher	8,7	559
Orgel- und Harmoniumbauer	8,6	60
Elektromechaniker	7,8	504
Glockengießer	7,7	7
Weber	7,1	22
Gerber	7,0	7
Metallformer und –gießer	6,6	54
Korbmacher	6,1	20
Gürtler und Metalldrücker	5,8	42
Modellbauer	5,7	97
Klavier- und Cembalobauer	5,4	48
Hut- und Mützenmacher	5,2	6
Kälteanlagenbauer	5,1	174
Glas- und Porzellanmaler	5,1	27
Feinoptiker	4,8	12
Metallbauer	3,0	1 607
Radio- und Fernsehtechniker	2,6	298
Landmaschinenmechaniker	2,1	318
Tischler	2,1	1 233
Elektroinstallateure	2,0	800
Exportquoten unter 1%		
Straßenbauer	0,9	92
Zimmerer	0,8	165
Kraftfahrzeugmechaniker	0,8	2 416
Zentralheizungs- und Lüftungsbauer	0,7	287
Fleischer	0,7	152
Bäcker	0,6	94
Maler und Lackierer	0,4	379
Gas- und Wasserinstallateure	0,4	256
Mauer	0,2	232

Eigene Berechnungen nach Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes, Handwerkszählung 1995.

Wo indessen ein ***beträchtliches Preisgefälle*** vorliegt, laden die ***Arbitragemöglichkeiten*** findige Unternehmer tatsächlich dazu ein, sich trotz der faktisch vorhandenen Widrigkeiten – Sprachbarrieren, begrenzte Akzeptanz bei der potenziellen Kundschaft des anderen Landes, wechselseitige informelle Beschränkungen der Dienstleistungsfreiheit auf den europäischen Märkten – auf dem Terrain des Nachbarn zu versuchen. Die Wettbewerbshüter der Europäischen Kommission tun das Ihre, um vertragswidrige Begrenzun-

gen der Dienstleistungsfreiheit zu eliminieren (hierzu die jüngste Richtlinienvorschlag der EU-Kommission zur Schaffung eines echten Binnenmarktes für Dienstleistungen – vgl. NZZ 2004a).

Vordergründig scheint hierin für das Handwerk wie andere Bereiche der kleingewerblichen Wirtschaft eine „beruhigende", bei nüchterner Einschätzung der im Zuge der EU-Osterweiterung auf längere Sicht anstehenden Entwicklungen indessen eher eine ***„aufrüttelnde Botschaft"*** zu liegen. Hat sich die europäische Herausforderung für die weitaus meisten Handwerksbetriebe bislang eher in Grenzen gehalten, so kann sich dies mit dem bevorstehenden ***Beitritt einer Reihe von „Niedriglohnländern"*** auf längere Sicht, wenn die vereinbarten Schutzbarrieren fallen[63], stark ändern. Die Entwicklungen in der ***Bauwirtschaft*** in den neunziger Jahren, als die legale Konkurrenz britischer Unternehmer und Bauarbeiter bzw. von Anbietern aus Südwesteuropa und die (in erheblichem Maße) illegale Konkurrenz osteuropäischer Arbeitskräfte nur mit „harten Bandagen" (Entsendegesetz) ausgebremst werden konnte,[64] könnte einen Vorgeschmack dessen geben, was auf längere Sicht auf Teile des Handwerks zukommen wird.

Bislang freilich sind die grenzüberschreitenden ***Integrationsprozesse*** zwischen den lokalen, vom Handwerk bedienten Märkten längs der deutschen West-, Süd- und Nordgrenzen ***eher schleppend*** verlaufen, soweit sich dies aufgrund der verfügbaren, im Ganzen recht spärlichen Informationen feststellen lässt. Ernsthafte Verdrängungsprozesse deutscher, niederländischer oder französischer Handwerksbetriebe durch Wettbewerber aus dem jeweiligen Nachbarland haben nicht stattgefunden, die grenznahen Märkte ihr nationales Gepräge nicht verloren. Kulturelle und insbesondere ***sprachliche Barrieren*** dürften hierzu beigetragen haben. Stärker indes wohl noch die Tatsache, dass die ***ökonomischen Anreize*** für grenzüberschreitende Handwerksaktivitäten im Verhältnis zu den westlichen Nachbarländern angesichts eines nur schwach ausgeprägten Preisgefälles eher gering sind.

Es wäre allerdings ein Fehler, die Wirkungen des Integrationsprozesses auf das Handwerk allein aus der Sicht des Auftretens kostengünstiger anbietender europäischer Wettbewerber auf den deutschen Handwerksmärkten zu betrachten. Den ***Risiken*** stehen ***Chancen*** gegenüber (vgl. Kucera, König 1990; Müller 1989), wirtschaftliche Herausforderungen können, richtig pariert, stimulierend wirken. Zwar ist das Handwerk kaum in Wirtschaftssektoren zu Hause, in denen integrationsbedingte „economies of scale" eine nennenswerte Rolle spielen könnten und in den wenigen Bereichen, in denen dies doch der Fall ist, würde sich auch die europäische Konkurrenz der deutschen Hand-

63 Die Arbeitnehmerfreizügigkeit ist für die Grenzregionen bis 2006 völlig ausgesetzt und unterliegt bis 2009 noch verschiedenen Beschränkungen, die unter Umständen bis 2011 verlängert werden können. Auch für die Dienstleistungsfreiheit in bestimmten Branchen, wie das Baugewerbe, sind Übergangsregelungen vereinbart worden (vgl. NZZ 2004b).

64 Aus sozialpolitischer Sicht spricht manches für diese Gesetzgebung, integrationspolitisch ist sie allerdings recht fragwürdig. Der Versuch einer „harten" empirischen Analyse der Effekte auf Tarifstrukturen und unternehmerische Anpassungsprozesse in der Bauwirtschaft wurde unserem Wissen nach bislang nicht unternommen.

werksunternehmen um deren Realisierung bemühen (Kucera 1990). Aber immerhin bieten sich für eine Reihe von Gewerken und insbesondere größere Unternehmen interessante Exportchancen.

Generell könnte die Osterweiterung auf lange Sicht zur ***Milderung*** des in Teilen des Handwerks auftretenden ***Fachkräftemangels*** beitragen, der sich im Zuge des demographischen Wandels wohl verstärken wird. Ein breites Engagement deutscher Handwerksunternehmen auf den europäischen Märkten ist angesichts der zuvor diskutierten immanenten Grenzen des Auslandsengagements von KMU unwahrscheinlich. Die aus den Eigentümlichkeiten des deutschen Handwerksrechts herrührende Zurechnung von großen mittelständischen und Großunternehmen zum Handwerk, die sich stark im Ausland engagieren, soll hier nicht näher betrachtet werden.

2.6. Demographischer Wandel

Die Konsequenzen des demographischen Wandels für die sozialen Sicherungssysteme sind inzwischen durch eine breitere Öffentlichkeit zur Kenntnis genommen, wenn auch nicht unbedingt emotional akzeptiert worden. Der Bevölkerungswandel wird sich auch in vielfältiger Weise auf die wirtschaftliche Dynamik auswirken. Worin allerdings die hier angesprochenen Effekte im Einzelnen bestehen und wie möglichen widrigen Folgen der Bevölkerungsentwicklung entgegengewirkt werden könnte, ist stark umstritten. Auch die Handwerkswirtschaft wird sich den Auswirkungen des demographischen Wandels nicht entziehen können. Im vorliegenden Abschnitt und an geeigneter Stelle in den nachfolgenden Kapiteln werden mögliche Folgen diskutiert. Dies kann freilich eine im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht realisierbare tiefergehende Analyse des Problems nicht ersetzen.

Worum geht es beim demographischen Wandel? Zunächst um eine tiefgreifende ***Veränderung der Altersstruktur*** der Bevölkerung aufgrund des reproduktiven Verhaltens der nachwachsenden Generationen und der Fortschritte der medizinischen Versorgung. Der Anteil der älteren Jahrgänge nimmt stark zu, der Anteil der Bevölkerung im Erwerbsalter nimmt dagegen stetig ab (***Tabelle IV-2***). Lag der Anteil der 20 bis unter 65jährigen an der Gesamtbevölkerung im Jahre 2000 noch bei 62,3 %, so geht er nach der Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamts (Variante 1) bis 2050 auf 53,9 % zurück.

Parallel hierzu wird Deutschland in den kommenden Jahrzehnten einen starken ***Rückgang der Bevölkerung*** erfahren. Diese kann durch die Zuwanderung allenfalls gedämpft, aber – mit Blick auf das „sozialverträgliche“ Maß der Einwanderung – keinesfalls voll ausgeglichen werden. Die ***Erwerbsbevölkerung*** wird angesichts des Bevölkerungsschwunds auch dann deutlich zurückgehen, wenn das durchschnittliche Renteneintrittsalter erheblich erhöht wird. Die Nachfrage nach Arbeitsplätzen wird folglich auf lange Sicht zurückgehen.

Tabelle IV-2

Entwicklung der Bevölkerung Deutschlands nach Altersgruppen

Bevölkerungsprognose der Statistischen Ämter, 1998-2050, Variante 1[1]

Altersgruppen	1998	2000	2005	2010	2015	2020	2030	2040	2050
	Anzahl (in 1.000)								
von 0 bis unter 05	3.938	3.890	3.503	3.289	3.242	3.194	2.829	2.515	2.357
von 05 bis unter 10	4.412	4.091	3.946	3.556	3.337	3.293	3.077	2.685	2.475
von 10 bis unter 15	4.644	4.765	4.158	4.012	3.619	3.399	3.293	2.920	2.602
von 15 bis unter 20	4.589	4.579	4.831	4.226	4.078	3.683	3.406	3.180	2.783
von 20 bis unter 25	4.435	4.513	4.657	4.918	4.321	4.164	3.541	3.429	3.053
von 25 bis unter 30	5.589	4.884	4.593	4.747	5.015	4.410	3.854	3.574	3.347
von 30 bis unter 35	7.139	6.715	4.962	4.674	4.826	5.086	4.318	3.693	3.579
von 35 bis unter 40	6.999	7.239	6.775	5.031	4.736	4.883	4.530	3.971	3.689
von 40 bis unter 45	6.054	6.386	7.228	6.771	5.035	4.742	5.137	4.370	3.750
von 45 bis unter 50	5.595	5.687	6.323	7.158	6.706	4.992	4.843	4.494	3.944
von 50 bis unter 55	4.536	4.968	5.588	6.217	7.039	6.600	4.632	5.021	4.277
von 55 bis unter 60	5.711	4.872	4.833	5.439	6.054	6.862	4.796	4.664	4.336
von 60 bis unter 65	5.293	5.703	4.658	4.633	5.216	5.818	6.197	4.367	4.751
von 65 bis unter 70	3.916	4.151	5.311	4.341	4.337	4.894	6.220	4.372	4.283
von 70 bis unter 75	3.476	3.595	3.712	4.763	3.897	3.924	4.983	5.360	3.826
von 75 bis unter 80	2.769	2.835	2.992	3.104	4.002	3.281	3.799	4.911	3.502
von 80 bis unter 85	1.323	1.474	2.101	2.220	2.325	3.023	2.578	3.353	3.679
von 85 bis unter 90	1.124	1.089	901	1.275	1.359	1.452	1.583	1.957	2.635
von 90 bis unter 95	386	428	459	406	571	621	928	865	1.196
von 95 und älter	72	83	114	123	119	164	211	236	337
Insgesamt	81.999	81.946	81.645	80.904	79.834	78.484	74.754	69.935	64.401
Nachrichtlich:									
16 bis unter 17 jährige	929	901	960	812	794	719	677	625	547
					in %				
von 0 bis unter 05	4,8	4,7	4,3	4,1	4,1	4,1	3,8	3,6	3,7
von 05 bis unter 10	5,4	5,0	4,8	4,4	4,2	4,2	4,1	3,8	3,8
von 10 bis unter 15	5,7	5,8	5,1	5,0	4,5	4,3	4,4	4,2	4,0
von 15 bis unter 20	5,6	5,6	5,9	5,2	5,1	4,7	4,6	4,5	4,3
von 20 bis unter 25	5,4	5,5	5,7	6,1	5,4	5,3	4,7	4,9	4,7
von 25 bis unter 30	6,8	6,0	5,6	5,9	6,3	5,6	5,2	5,1	5,2
von 30 bis unter 35	8,7	8,2	6,1	5,8	6,0	6,5	5,8	5,3	5,6
von 35 bis unter 40	8,5	8,8	8,3	6,2	5,9	6,2	6,1	5,7	5,7
von 40 bis unter 45	7,4	7,8	8,9	8,4	6,3	6,0	6,9	6,2	5,8
von 45 bis unter 50	6,8	6,9	7,7	8,8	8,4	6,4	6,5	6,4	6,1
von 50 bis unter 55	5,5	6,1	6,8	7,7	8,8	8,4	6,2	7,2	6,6
von 55 bis unter 60	7,0	5,9	5,9	6,7	7,6	8,7	6,4	6,7	6,7
von 60 bis unter 65	6,5	7,0	5,7	5,7	6,5	7,4	8,3	6,2	7,4
von 65 bis unter 70	4,8	5,1	6,5	5,4	5,4	6,2	8,3	6,3	6,6
von 70 bis unter 75	4,2	4,4	4,5	5,9	4,9	5,0	6,7	7,7	5,9
von 75 bis unter 80	3,4	3,5	3,7	3,8	5,0	4,2	5,1	7,0	5,4
von 80 bis unter 85	1,6	1,8	2,6	2,7	2,9	3,9	3,4	4,8	5,7
von 85 bis unter 90	1,4	1,3	1,1	1,6	1,7	1,9	2,1	2,8	4,1
von 90 bis unter 95	0,5	0,5	0,6	0,5	0,7	0,8	1,2	1,2	1,9
von 95 und älter	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,3	0,3	0,5
Insgesamt	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Nachrichtlich:									
Anteil der Bevölkerung im Erwerbsalter (20-65)	62,6	62,2	60,8	61,3	61,3	60,6	56,0	53,7	53,9

Errechnet nach Angaben des Statistischen Bundesamts. [1] Variante 1 der Bevölkerungsprognose: Nettozuwanderung von et 100.000 Personen pro Jahr ins Bundesgebiet

Der demographische Wandel wird im öffentlichen Diskurs aus verständlichen Gründen – akuter Reformbedarf des sozialen Sicherungssystems – primär unter negativen, problematischen Vorzeichen diskutiert. Die möglichen Auswirkungen für die Wirtschaft, hierunter das Handwerk, fallen indessen keineswegs so einhellig negativ aus, wie dies auf den ersten Blick scheinen mag. Das Handwerk wird vor allem in folgenden Bereichen durch den demographischen Wandel berührt werden:

- der Sicherung des Fachkräftebedarfs,
- der Regeneration des Unternehmensbestandes,
- Veränderungen des Konsumverhaltens und der Nachfragestruktur nach handwerklichen Leistungen.

Die Zahl der Angehörigen derjenigen Alterskohorten, aus denen sich die ***Auszubildenden*** rekrutieren (die 15-20 jährigen) wird nach der in Tabelle IV-2 zitierten Prognose von 4,6 Mill. in 2000 auf 2,8 Mill. in 2050 zurückgehen. Das Potenzial möglicher Teilnehmer an einer beruflichen Erstausbildung im Handwerk wird damit zusehends schmaler. Zugleich ist mit einem wachsenden Zulauf zu den allgemeinbildenden Sekundarschulen und Hochschulbildungsgängen zu rechnen. Wenn dies auch angesichts der sich jährlich neu einstellenden Lehrstellenknappheit und der Diskussion um eine Ausbildungsplatzabgabe utopisch erscheinen mag, auf längere Sicht könnte sich für das Handwerk die Besetzung angebotener Lehrstellen durchaus als schwierig erweisen, nicht zuletzt auch deswegen, weil die in der Wissensgesellschaft vor allem nachgefragten höheren Qualifikationen durch das Handwerk nur in bescheidenem Maße angeboten werden.

Bereits heute müssen die Handwerksunternehmen, insbesondere in den weniger prestigeträchtigen Handwerkszweigen, mit Primar- und Sekundarschulabsolventen Vorlieb nehmen, die über eine vergleichsweise geringe schulische Qualifikation verfügen. Dieser Trend könnte sich auf längere Sicht drastisch verschärfen.

Auch der Wettbewerb mit nichthandwerklichen Unternehmen um qualifizierten beruflichen Nachwuchs, der sich heute selbst in Zeiten der Handwerksrezession punktuell bemerkbar macht, könnte sich verschärfen. Bei langfristigen Einschätzungen der ***Arbeitsmarktwicklung*** ist allerdings erhebliche Vorsicht angebracht. Der technische Fortschritt wird weiterhin in vielen Bereich zur Freisetzung von Arbeitskräften führen. Es kann keineswegs als ausgemacht gelten, dass die Zahl der in dynamischen Wirtschaftsbereichen neu entstehenden Arbeitsplätze die Arbeitsplatzverluste an anderer Stelle voll kompensiert. Ob in absehbarer Zeit eine bedeutende Erweiterung des Marktes für einfache Dienstleistungen in der formellen Wirtschaft gelingt, bleibt abzuwarten.

Eine bedeutende Zukunftsaufgabe besteht angesichts der fälligen Erhöhung des faktischen Renteneintrittsalters sicher in der stärkeren ***Integration älterer Arbeitnehmer*** in die betrieblichen Arbeitsprozesse. Hier dürfte das Handwerk im Vergleich zur Industrie gute Karte haben, hat es sich doch bereits in der Vergangenheit weitgehend einer Teilnahme an den aus heutiger Sicht problematischen Frühberentungsangeboten des Staates enthalten. Auch bieten Kleinbetriebe unter Umständen ein günstigeres Umfeld für die Beschäftigung älterer Arbeitnehmer. Das in der Literatur angesprochene Dequalifizierungsproblem älterer Arbeitnehmer – Entwertung früher erworbener beruflicher Qualifikationen durch den technischen Fortschritt – stellt sich in der kleingewerblichen Wirtschaft weniger scharf als in den meisten Industriebranchen.

Das absehbare zunehmende Durchschnittsalter der Belegschaften wirft bestimmte Probleme auf. Die Fähigkeit, sich rasch und unkompliziert neues Wissen und neue Fertigkeiten anzueignen – die sog. ***„fluide Intelligenz“***, bildet sich mit zunehmendem Alter zurück, die ***„kristalline Intelligenz“*** – der einmal erworbene Fundus von Wissens und Fertigkeiten – hingegen nicht (Rürup 2000). In der wissensbasierten Ökonomie ist die kristalline Intelligenz angesichts der raschen Wissensentwicklung aber weniger gefragt als in der Vergangenheit. Die Anpassung an neue Technologien und Produktionsverfahren fällt den älter werdenden Belegschaften schwerer. Zugleich veraltet das einmal erworbene Wissen immer rascher. Hieraus resultiert eine Dequalifizierung der Arbeitskräfte. Für die Personalpolitik der Handwerksbetriebe ergeben sich dabei folgende Konsequenzen:

- Je stärker der Wettbewerb um junge, hoch qualifizierte Arbeitskräfte wird, um so wichtiger wird die Mitwirkung der selbständigen Handwerksunternehmen an der betrieblichen Erstausbildung, besteht doch hier die Chance, einen Teil der ehemaligen Lehrlinge an das eigene Unternehmen zu binden.

- Zwar ist das Handwerk nicht der Tendenz der großen Industrieunternehmen gefolgt, sich vornehmlich auf junge Arbeitskräfte zu fixieren, die letztere führte dazu, dass in der Vergangenheit bisweilen schon 40jährige Stellenbewerber als „zu alt“ klassifiziert wurden. Aber auch für das Handwerk trifft zu, dass die Beschäftigung älterer Arbeitnehmer künftig noch an Bedeutung gewinnen wird.

- Es bedarf schließlich einer systematischen betrieblichen Weiterbildungspolitik, die der schleichenden Dequalifizierung des Personalbestandes entgegenwirkt und auch gezielt älterer Arbeitnehmer einschließt.

Die ***Regeneration des Unternehmensbestandes*** dürfte sich angesichts der demographisch bedingt schrumpfenden Zahl von Jungmeistern zunehmend als schwierig erweisen, solange in dem betreffenden Gewerk der Meisterzwang gilt. Von der praktischen Umsetzung des laut Novelle 2003 möglichen Zugangs von erfahrenen Altgesellen zur Selbständigkeit wird es abhängen, inwieweit sich das hier angesprochene Nachwuchsproblem in den noch nominell meisterpflichtigen Gewerken von selbst erledigt.

Auswirkungen des demographischen Wandels auf die Nachfrage von Handwerksleistungen sind wahrscheinlich. Sie fallen zwiespältig aus. Der auf lange Sicht prognostizierte ***Bevölkerungsrückgang*** muss zwangsläufig zu ***massiven Nachfrageausfällen*** in der lokalen Wirtschaft führen. Handwerksleistungen werden in geringerem Maße nachgefragt als bislang. Diese Rückgänge könnten allenfalls in begrenztem Maße durch den auf veränderte Lebensgewohnheiten und den Alterungsprozess zurückgehenden ***Haushaltsstruktureffekt*** kompensiert werden. Die Zahl der Single-Haushalte nimmt zu und ältere Menschen leben in stärkerem Maße als jüngere in kleineren Haushalten. Damit steigt die Zahl der Haushalte – bezogen auf die Bevölkerung – an. Die haushaltsabhängigen Konsumausgaben nehmen im Gegensatz zu den personengebundenen Konsumausgaben zu.

Auch die ***Konsumquoten*** werden sich verändern. So dürfte die Zunahme der älteren Menschen angesichts der (noch) relativ hohen Renten und der geringeren Sparbedürfnisse der älteren Menschen die Konsumquote erhöhen. Andererseits könnte der wachsende Anteil allein erziehender Haushalte aufgrund des geringen verfügbaren Einkommens die Konsumquote negativ beeinflussen.

Schließlich verändern sich auch die ***Konsumstrukturen***. Ältere Menschen werden gegebenenfalls in stärkerem Maße als junge Qualitätsprodukte und Spezialfertigungen nachfragen sowie gesundheits- und pflegebezogene Dienstleistungen. Davon können natürlich die betreffenden Handwerke (z.B. Zahntechniker, Augenoptiker, Hörgeräteakustiker) profitieren, allerdings auch immer nur in dem Maße, wie es die gesundheitspolitischen Vorgaben auf der einen Seite und das verfügbare Einkommen der älteren Bevölkerung auf der anderen Seite erlauben. Veränderungen in den Konsumstrukturen zeigen sich auch bei jüngeren Personen. Genannt seien nur die gesellschaftlichen strukturellen Veränderungen – Stichworte sind wachsende Freizeit, Freizeitverhalten sowie Umwelt- und Gesundheitsbewusstsein. In allen diesen Bereichen ergeben sich Chancen für das Handwerk, das allerdings – gerade auch bei Spezialfertigungen – im Wettbewerb zur kundenindividuellen Massenproduktion der Industrie steht. Auch lassen sich die Auswirkungen auf die Konsumstruktur in Anbetracht der sich schnell wandelnden Konsumpräferenzmuster auf längere Sicht kaum verlässlich voraussagen.

Betrachtet man die möglichen Auswirkungen der veränderten Konsumnachfrage auf die ***funktionalen Bereiche der Handwerkswirtschaft***, so ergibt sich folgendes Bild (vgl. hierzu auch Börsch-Supan 2003: 13):

- Umsatzgewinne sind vor allem im Bereich der Gesundheits- und Körperpflege zu erwarten, indem das Handwerk bereits heute stark präsent ist (Friseure, Zahntechniker, Hörgeräteakustiker, Augenoptiker) und bei einer Neudefinition der Grenzen der Handwerkswirtshaft noch erheblich stärker präsent sein könnte.
- Die Nahrungsmittelhandwerke erhalten die Chance im Wettbewerb zu nichthandwerklichen Anbietern die spezifischen Bedürfnisse einer alternden Bevölkerung zu befriedigen. Der Bevölkerungsrückgang wird allerdings langfristig zur Schrumpfung des Marktvolumens führen, die einstweilen noch bestehenden Expansionsmöglichkeiten sind begrenzt.
- Der Schrumpfungsprozess in den Bekleidungs-, Textil- und Lederhandwerke dürfte zusätzliche Anstöße vom Alterungsprozess und Bevölkerungsschwund erhalten.
- Unter den Distributionshandwerken dürfte vor allem das Kfz-Gewerbe angesichts einer immer noch fortschreitenden Motorisierung beträchtliche Expansionschancen haben. Technische Entwicklungen (geringerer Reparaturbedarf) und die Restrukturierung der automobilen Vertriebssysteme dürften für das Handwerk dagegen eher problematische Implikationen haben. Langfristig dürften die Expansion der Motorisierung auf Grenzen stoßen, Schrumpfungsprozesse sind angesagt.
- Im Baugewerbe ist eine Schwerpunktverlagerung hin zu den ohnehin vom Handwerk dominierten Ausbauaktivitäten absehbar. Dienstleistungsorientierung und die

Bereitschaft zur Erbringung auch einfacher Leistungen werden zunehmend nachgefragt werden.

- Die technischen Investitionsgütergewerke sind nachfrageseitig kaum direkt vom demographischen Wandel betroffen. Ihre Expansionschancen sind stark von der gesamtwirtschaftlichen Dynamik abhängig.

Neben den spezifischen Wirkungen des demographischen Wandels auf das Handwerk sind dessen ***generelle Wirkungen auf die wirtschaftliche Dynamik*** in Rechnung zu stellen. Wegen des Rückgangs des Erwerbspersonenpotenzials dürfte es langfristig zu erheblichen Wachstumsbeeinträchtigungen kommen. Die Zunahme des Anteils der älteren Jahrgänge könnte sich nachhaltig negativ auf den Innovationsprozess auswirken. Träger und Produzenten des für die wissensbasierte Ökonomie so wichtigen neuen Wissens sind im Allgemeinen stärker die jüngeren Jahrgänge als die älteren. Die Zahl der jüngeren Menschen, die hier entscheidend ist, wird aber in den nächsten Jahrzehnten drastisch zurückgehen. Diese Dimension des demographischen Wandels und die sich hieraus ergebenden Konsequenzen wurde in der öffentlichen Diskussion wohl noch nicht ausreichend gewürdigt.

Der demographische Wandel verändert das wirtschaftliche Umfeld für die handwerkliche Leistungserstellung, so ist zusammenfassend festzuhalten, auf lange Sicht stark. Die mutmaßlichen Effekte sind zwiespältiger Natur. Insbesondere die langfristigen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt, lassen sich derzeit nur in engen Grenzen absehen.

2.7. Strukturwandel der Finanzmärkte

Die Systeme der Unternehmensfinanzierung unterscheiden sich nicht nur zwischen den entwickelten Industriewirtschaften erheblich, z.B. die „marktorientierten“ Systeme der angelsächsischen Länder von den „bankenorientierten“ Systemen der meisten kontinentaleuropäischen Ländern. Sie haben in Deutschland wie in allen entwickelten Ländern im Verlauf des vergangenen Jahrhunderts auch beträchtliche, aus aktueller Perspektive heraus zumeist unterschätzte Wandlungen erfahren. Die ***heutigen Strukturen*** sind in gewissem Maße kontingent, d.h. aus Zufallskonstellationen heraus entstanden. Sie ***verkörpern*** somit ***keine zeitlosen Charakteristika eines „deutschen Finanzierungsmodells“***, sondern sind ***relativer, wandelbarer Natur***. Noch bis zum Zweiten Weltkrieg haben sich Handwerksbetriebe in weitaus stärkerem Maße aus eigenen Ressourcen heraus finanziert (Innenfinanzierung im etablierten Mittelstand, Ersparnisse und familiäre Ressourcen bei Gründungen). Die heutigen Finanzierungsmuster, die vor allem in niedrigen Eigenkapitalquoten, einer starken Abhängigkeit von der Kreditfinanzierung durch die Geschäftsbanken ihren Ausdruck finden, liefen damals also auf ein historisches Novum hinaus.

Angesichts eines tief greifenden Strukturwandels des Bankensystems scheint sich hier heute wiederum eine Veränderung anzubahnen. Die öffentliche Diskussion hat sich in den vergangenen Jahren stark auf die Konsequenzen von Basel II, die Neuregelung der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften für das Kreditgeschäft der Banken, konzentriert.

Faktisch ist dies ein eher vordergründiger Faktor, der ohnehin eintretende Wandlungen beschleunigt, aber nicht selbst Ursache der Veränderungen im Finanzierungssystem ist.

Einige stark expandierenden Unternehmen, die im Handwerk stets eine verschwindend kleine Minderheit der in der Rolle verzeichneten Unternehmen darstellen, erhalten zunehmend die Chance sich auf den Kapitalmärkten zu finanzieren. Die große Masse der kleineren Unternehmen des Handwerks könnte sich angesichts der absehbaren Wandlungen viel stärker als bislang dazu gezwungen sehen, auf eine interne Finanzierung zurückzugreifen. Im Folgenden sind drei Fragen zu beantworten:

- Gibt es klare Hinweise auf eine solche Entwicklung und verkörpern solche Hinweise mehr als nur eine vorübergehende Verknappung der Kredite für Handwerksunternehmen bzw. KMU im Allgemeinen?

- Ist abzusehen, dass die Entwicklungschancen des Handwerks aufgrund von Finanzierungsproblemen ernsthaft beeinträchtigt werden?

- Ergibt sich hieraus möglicherweise ein spezifischer Handlungsbedarf für staatliche Förderpolitik?

Als ***zentrale Merkmale des bisherigen deutschen Finanzierungsmodells*** sind hervorzuheben: ein hoher Anteil der Bankkredite an der Unternehmensfinanzierung, insbesondere an der Finanzierung der KMU; ein flächendeckendes Netz von Universalbanken, die sich stark im Firmenkreditgeschäft engagieren; in jüngster Zeit deutlich verbesserte Möglichkeiten einer Kapitalmarktfinanzierung für KMU sowie ein breit ausgelegtes Programm finanzieller staatlicher Förderangebote, die Schwächen des Finanzierungssystems kompensieren sollen.

Grundsätzlich haben die Handwerksbetriebe immer nur in einem geringen Maß an den von Banken ausgereichten Unternehmenskrediten partizipiert. Nach Berechnungen des SfH gingen im Durchschnitt der 1990er Jahre insgesamt 6 % der Unternehmenskredite an handwerkliche Unternehmen und Selbständige, mit generell steigender Tendenz von Seiten der Banken (Kornhardt, Kucera 2003a: 85; auch Kornhardt, Kucera 2003b). Dabei erreichte dieser Anteil einen vorläufigen Tiefstand von 5,7% im Jahr 2002, während der Anteil für das Verarbeitende Gewerbe im selben Jahr bei 12,6% lag, für das Dienstleistungsgewerbe bei 57,1% (Kornhardt, Kucera 2003a: 207).

Der Großteil der Kredite an das Handwerk wird über Sparkassen und Volksbanken ausgereicht: Im Jahr 2002 entfiel nur knapp 9% des gesamten Kreditvolumens im Handwerk auf Kreditbanken (Großbanken, Regionalbanken, Zweigstellen ausländischer Banken), verglichen mit einem Anteil von 61% bei den Sparkassen (***Tabelle IV-3***). Gleichzeitig halten aber auch immer mehr Handwerksbetriebe immer weniger Eigenkapital vor (Kornhardt, Kucera 2003a: 206): Im Jahr 2002 hatten 40 % der Handwerksbetriebe einen Eigenkapitalanteil von 10% und weniger, während nur 14,2 % auf eine Eigenkapitalquote von mehr als 30% kamen.

Tabelle IV-3
Kredite an das Handwerk insgesamt
1990–2002

Bankengruppe	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Alle Bankgruppen	47,027	50,605	54,935	59,420	64,064	67,136	69,658	71,486	73,427	73,914	74,984	74,712	72,384
Kreditbanken	4,971	5,640	5,855	6,092	6,224	6,209	6,112	6,524	6,303	5,689	5,632	6,257	6,414
Großbanken	1,749	2,263	2,201	2,032	1,870	1,872	1,825	1,703	1,143	3,731	3,754	4,359	4,631
Regionalbanken und sonstige Kreditbanken	2,868	3,013	3,472	3,886	4,159	4,123	4,060	4,657	4,946	1,888	1,787	1,812	1,706
Zweigstellen ausländischer Banken	0,011	0,010	0,010	0,005	0,004	0,024	0,060	0,006	0,063	0,070	0,091	0,086	0,077
Landesbanken	1,477	1,587	2,266	2,356	2,617	2,676	3,015	3,159	3,764	4,137	4,445	4,323	3,955
Sparkassen	25,538	28,683	31,281	33,956	37,163	39,230	40,931	41,796	43,231	43,393	44,654	44,774	43,868
Genossenschaftliche Zentralbanken	1,574	0,088	0,081	0,074	0,118	0,130	0,116	0,098	0,118	0,138	0,163	0,187	0,164
Kreditgenossenschaften	11,242	11,942	12,421	13,209	13,779	14,265	14,257	14,644	14,745	14,819	14,549	13,593	12,734
Realkreditinstitute	1,342	1,392	1,002	1,141	1,198	1,265	1,782	1,996	2,195	1,931	1,984	2,249	2,129
Bausparkassen										1,040	1,073	1,100	1,105
Banken mit Sonderaufgaben	0,882	1,272	2,029	2,593	2,964	3,362	3,444	3,269	3,072	2,767	2,484	2,229	2,015

Quelle: Deutsche Bundesbank. - Statistische Angaben in EURO, Milliarden.

Das Bankensystem steht allerdings vor einem grundlegenden Wandel, der trotz dieser geringen Kreditnachfrage auch Folgen für das Handwerk haben dürfte. Über die tatsächlichen Wirkungen auf den Bereich der Unternehmensfinanzierung bestehen in der Fachwelt jedoch unterschiedliche Auffassungen. Grundsätzlich sind es vor allem die nachfolgend skizzierten Entwicklungen, die auf mittlere und lange Sicht die deutsche Bankenszene stark verändern können und Auswirkungen auf die Finanzierung bzw. den Zugang zu externer Finanzierung im Handwerk haben können (Lageman 2002):

- Der gestiegene ***Wettbewerbsdruck in der Bankenwirtschaft*** zwingt die Banken, ungenutzte Rationalisierungspotenziale auszuschöpfen. Die seit einiger Zeit zu beobachtende Auslichtung des Unternehmens- und Betriebsbestandes im Bankensektor hat bislang noch nicht zu einer merklichen Erhöhung des ***Konzentrationsgrades*** in der deutschen Bankwirtschaft geführt. Vor allem auch wurde das Wettbewerbsverhalten der Banken noch nicht nachweisbar beeinflusst (Hempell 2002). Von der langsam zunehmenden Konzentration im Bankgewerbe dürften einstweilen keine nachteiligen Folgen auf die Handwerksfinanzierung ausgehen.

- Die ***rechtliche Sonderstellung der deutschen Sparkassen*** wurde nach Intervention der Wettbewerbsaufseher der Europäischen Kommission beendet (BdB 2002: 38ff.), Anstaltslast und Gewährträgerhaftung werden abgeschafft. Damit wird die Besserstellung der Sparkassen bei der Refinanzierung hinfällig. Da Sparkassen bisher – gemeinsam mit den Volksbanken – sehr stark im Kreditgeschäft mit kleinen Unternehmen und insbesondere auch dem Handwerk engagiert waren (Tabelle V-3, auch Schrumpf, Müller 2001), stellt sich die Frage, wie sich die Wandlung der Sparkassen zu „normalen“ Geschäftsbanken langfristig auf dieses Engagement auswirken wird. Hier liegt ohne Zweifel ein Gefährdungspotenzial für die Kreditversorgung der Handwerksbetriebe.

- Bemühungen der Banken um eine ***verstärkte Renditeorientierung*** äußern sich unter anderem in der konsequenten Nutzung der neuen IuK-Technologien für die Optimierung von Geschäftsprozessen und die Kommunikationsbeziehungen zwischen Banken und Kunden, in der Verschlankung der Filialsysteme, dem rationalisierungsbedingten Beschäftigtenabbau, in der Einführung standardisierter und einfach zu handelnder Rating-Verfahren und neuer Geschäftsmodelle. Die Finanzierung des Handwerks wird durch diese Faktoren nicht zwangsläufig beeinträchtigt. Zu vermuten sind differenzierte Auswirkungen je nach Handwerkszweig, Größe und Lebenszyklus des Unternehmens; allerdings lässt sich deren Umfang zum heutigen Zeitpunkt noch nicht abschätzen.

- Ein Faktor, der mit Blick auf die Handwerksfinanzierung besondere Aufmerksamkeit verdient, sind jedoch die ***Auswirkungen der neuen IuK-Technologien auf die Hausbankbeziehungen***. Es liegt in der Logik der hierdurch ermöglichten Standardisierung der Geschäftsabläufe und Einsparung von Personal, dass der „subjektive Faktor" im täglichen Bankgeschäft – der direkte Kontakt zwischen Bankangestellten und Kunden – an Bedeutung verliert. Im Retailgeschäft[65] ist z.B. eine in relativ kurzem Zeitraum vollzogene bedeutsame Verlagerung der Kundenkontakte auf das Internet zu beobachten. Die Hausbankbeziehungen können hiervon auf zweierlei Weise tangiert werden. Einerseits wäre eine aus Effizienzüberlegungen resultierende Rückstufung der engen Firmenkundenkontakte der Banken auf distanzierte Kontakte (wie in Frankreich üblich) möglich. Anderseits böte sich für langjährige Firmenkunden die Chance, auf relativ einfache, unbürokratische Weise in den Genuss von Standardkrediten kleineren Umfangs zu kommen. Für das Handwerk stellt sich in diesem Zusammenhang die oben bereits angesprochene Notwendigkeit, die neuen IuK-Technologien verstärkt auch für Geschäftsprozesse (Finanzierungsbeziehungen) anzuwenden.

- ***Kapitalmarktfinanzierungen*** haben in den neunziger Jahren in Deutschland auch für kleinere Unternehmen in Gestalt von Venture-Capital-Engagements erstmals eine größere Bedeutung erlangt, allerdings begrenzt auf ein eng umschriebenes Segment aufstrebender Jungunternehmen und von sehr geringer Bedeutung für das Handwerk generell.

Die Diskussion um die Auswirkungen von Basel II wurde in Deutschland mit erheblicher Schärfe geführt, dabei fällt die grundsätzliche Bewertung in der Fachwelt nicht uneingeschränkt positiv aus. Die fachliche Kritik an den Baseler Eigenkapitalunterlegungsvorschriften bezweifelt nicht die wirtschaftliche Rationalität einer risikoadäquaten Eigenkapitalunterlegung. Jedoch sehen die einen in der von Basel II geforderten risikoadäquaten Eigenkapitalunterlegung der Bankkredite den auslösenden Faktor für einen „Systembruch" in der Mittelstandsfinanzierung: Die Rating-Verfahren führten zur Aus-

65 Geschäftskontakte der Banken mit kleinen Privatkunden (die von den im Private Banking angesprochenen finanzstarken Privatkunden zu unterscheiden sind).

höhlung des Hausbankprinzips, zur Kreditrationierung insbesondere für die kleineren Handwerksbetriebe und letztlich zur Durchsetzung angelsächsischer Verhältnisse. Andere Beobachter – wohl die Mehrzahl der Experten – sehen in Basel II nicht den Auslöser, sondern einen Katalysator des Wandels im Bankensektor. Für eine dritte Gruppe von Beobachtern handelt es sich bei der Diskussion um Basel II um eine Alibidiskussion, welche die Finanzierungsschwächen des Mittelstandes wie des Handwerks ignoriere, die Wandlungen auf den Finanzmärkten nicht zur Kenntnis nehme und sich der Durchsetzung leicht einsehbarer Grundanforderungen an ein zeitgemäßes rationales Kreditmanagement widersetze.

Eckpunkte der geplanten Regelung stehen weitgehend fest (BIS 2002: 2). Danach dürfen die Banken Unternehmen mit weniger als 50 Mill. € Umsatz – so der letzte veröffentlichte Stand der Verhandlungen, – Kredite zu Vorzugskonditionen einräumen. Die Eigenkapitalunterlegungsanforderungen werden für KMU-Kredite generell unter denen für Kredite an große Unternehmen liegen. Das Ausmaß der Absenkung hängt von der Größe des Unternehmens ab und liegt zwischen maximal 20% und 10% des gesamten KMU-Portfolios. Des Weiteren dürfen die Banken die KMU-Kredite dem Retailbereich (günstigere Unterlegungsvorschriften für Kleinkundenkredite) zuordnen, wenn die gesamte Kreditlinie an das betreffende Unternehmen unter 1 Mill. € liegt. Faktisch könnte damit ein erheblicher Teil aller Unternehmenskredite im Handwerk dem Retailansatz unterworfen werden.

Bei Diskussion der Einflüsse von Basel II auf die Finanzierung im Handwerk sind mehrere Wirkungsebenen zu unterscheiden (Lageman 2002). ***Erstens*** geht es um die wahrscheinlichen Auswirkungen der ab 2006 geltenden Regelungen auf die Zinskonditionen für Kredite an das Handwerk. ***Zweitens*** sind die Auswirkungen der Regelungen zur risikoadäquaten Eigenkapitalunterlegung der Bankkredite auf das Kreditverhalten der Banken zu untersuchen, insbesondere die Frage, ob es für bestimmte Segmente des kreditnachfragenden Unternehmenssektors – z.B. für Handwerksgewerke in konkurrenzstarken und/oder ertragsschwachen Branchen – zu einer durch Basel II induzierten Kreditrationierung kommen könnte, die mit der veränderten Eigenkapitalunterlegung im Zusammenhang steht. ***Drittens*** geht es um jene zunächst psychologischen, dann aber auch immer mehr unternehmensstrategischen, organisatorischen und technischen Auswirkungen, die Basel II bereits lange vor Inkrafttreten der Neuregelungen auf die Banken einerseits und die Firmenkunden andererseits gehabt hat bzw. haben wird.

(1) Zu den *direkten Auswirkungen von Basel II auf die Zinsen für Mittelstandskredite* liegen verschiedene Untersuchungen vor, die ein vielschichtiges Bild zeichnen. Grunert et al. (2002) analysieren anhand realer Kreditdaten dreier deutscher Großbanken, wie sich die Kalkulation der Kreditzinsen für KMU bei Einführung der neuen Regelungen auf Basis eines „worst-case-Szenarios“ (Nichtberücksichtigung der nunmehr geplanten erweiterten Anerkennung von Absicherungstechniken und des Retailansatzes) gestalten würde. Ergebnis sind eine durchschnittliche Erhöhung der Kreditzinsen von 245 Basispunkten und signifikant schlechtere Ratings für kleinere Betriebe. Ein erheblich positiveres Bild ergibt sich bei Berücksichtigung der

oben angesprochenen Besserstellung von KMU-Krediten. Eine Untersuchung der Auswirkungen auf die Zinskonditionen durch die Deutsche Bundesbank (Hofmann 2002: 10) kommt denn auch zu günstigeren Einschätzungen und erwartet zwar eine größere Zinsspreizung, aber keine generelle Anhebung bei den Kreditzinsen für KMU.

(2) Aussagen über das *künftige Kreditverhalten der Banken unter dem Regime von Basel II* sind weitaus schwieriger, weil eine Fülle von anderen Faktoren Einfluss auf das Kreditverhalten der Banken ausüben, die nichts oder nur wenig mit Basel II zu tun haben, wie z.B. Transmissionsmechanismen der geldpolitischen Instrumente und die oben angesprochenen Umstrukturierungsprozesse im Bankensektor. Immerhin ist eine Betrachtung der wahrscheinlichen Auswirkungen der veränderten Eigenkapitalunterlegung auf KMU-Kredite möglich. Paul/Stein (2002: 44-65; auch Paul u.a. 2002) kommen in ihrer Analyse zu dem Ergebnis, dass weder eine allgemeine Verteuerung der Kredite zu erwarten sei noch eine Verdrängung kleiner Unternehmen aus dem Kreditgeschäft. Bös/Paffenholz (2002: 390ff.) erkennen ebenfalls keine existenzbedrohende Gefährdung des Kreditzugangs und der Finanzierungsbedingungen. Eindeutig positiv äußert sich auch Hofmann (2002), verhaltener Krämer-Eis/Taistra (2002) sowie Heidorn (2002).

(3) Es bleibt die dritte Frage nach den bereits heute wirksamen *psychologischen Auswirkungen von Basel II* auf Banken und Handwerk, bei deren Beantwortung sich die Fachwelt weitgehend einig ist: Basel II hat die Einführung standardisierter Rating-Verfahren nicht ausgelöst, sondern nur wesentlich beschleunigt. Alle deutschen Unternehmen, nicht nur das Handwerk, wurden durch die öffentliche Diskussion um Basel II in hohem Maße für Finanzierungsfragen sensibilisiert und es ist anzunehmen und zu begrüßen, wenn dies langfristig auch Auswirkungen auf ihre Finanzierungsstrategien sowie das interne Finanzcontrolling haben wird.

Das Handwerk wird grundsätzlich gezwungen sein, sich auf die gewandelte Situation an den Finanzmärkten einzustellen. Dies bedeutet unter anderem, dass die Eigenmittelquoten künftig steigen müssen, das finanzielle Controlling der Unternehmen zu verbessern ist und die wirtschaftliche Situation des Unternehmens transparenter werden muss. Jedoch wird auch in Zukunft die Kreditfinanzierung über Banken eine zentrale Rolle bei der Finanzierung des Handwerks spielen (so denn nicht generell Eigenfinanzierung vorgezogen wird, wie es der geringe Anteil an Krediten ja suggeriert, vgl. dazu auch Kapitel VII), während eine wachsende Finanzierung über den Beteiligungsmarkt gänzlich unwahrscheinlich bleibt. Gleichzeitig ist noch nicht endgültig abzusehen, ob und wie sich die Finanzierungsbedingungen für Handwerksbetriebe in Deutschland im Zuge der strukturellen Wandlungen auf den Finanzmärkten wirklich verschlechtern werden. Die wahrscheinlichen Folgen sind vielmehr ambivalent zu beurteilen, vor allem ist die empirische Evidenz für negative wie positive Entwicklungen bislang zu spärlich, um zu einer abschließenden Bewertung zu gelangen.

2.8. Wirtschaftspolitik

Wirtschaftspolitik beeinflusst die Entwicklung des Handwerks in zweierlei Beziehungen. Zum einen wirken sich die prozesspolitischen Entscheidungen auf das Handwerk so wie auf alle anderen Bereiche der Volkswirtschaft bzw. die wirtschaftliche Entwicklung insgesamt aus. Zum anderen übt der ordnungspolitische Rahmen, in dem sich die unternehmerische Initiative im Handwerk entfaltet, Einfluss auf die Entwicklung der Strukturen der Handwerkswirtschaft aus. Unter dem letzteren ist keineswegs nur das deutsche Handwerksrecht zu verstehen, welches in den meisten EU-Ländern kein Pendant findet, sondern z.B. auch die Gesamtheit der arbeits-, tarif-, sozial-, gesellschafts- und steuerrechtlichen Bestimmungen.

Bei der Diskussion der Ursachen der aktuellen Handwerkskrise im zweiten Kapitel wurde es angesprochen: Bei der fachökonomischen Diskussion um die Handwerksordnung ist wohl zuweilen etwas aus dem Blick geraten, dass das ***Handwerksrecht nur ein, wenn auch durchaus konstitutiver, ordnungsrechtlicher Faktor*** ist, der die Entwicklung des Handwerks beeinflusst. ***Andere Faktoren*** – Arbeitsrecht, Steuern und Sozialabgaben u.a. – haben ebenfalls einen ***nicht zu unterschätzenden Einfluss***. Freilich beeinflussen die letzteren gleichermaßen die Entwicklung nichthandwerklicher kleingewerblicher Wirtschaftsbereiche wie des Handwerks. Das Handwerksrecht indessen bildet eine Determinante, welche speziell die Entwicklung der Wirtschaftssegmente beeinflusst, die ihm ganz (z.B. Zahntechniker) oder in erheblichem Maße (z.B. Baugewerbe) unterliegen.

Die empirische Forschung zur ***Wirkung des Handwerksrechts*** in der Vergangenheit hat trotz offensichtlicher großer Forschungslücken zumindest einige Ergebnisse zutage gefördert, die hier kurz resümiert werden sollen, ohne das zu diesem Thema an anderer Stelle (Kapitel II, Kapitel V, Kapitel IX, Kapitel X) Gesagte zu wiederholen:

- Der sog. kleine Befähigungsnachweis hat mit großer Wahrscheinlichkeit stark zur Anhebung des Niveaus der beruflichen Erstausbildung im Handwerk beigetragen und sich positiv auf die Adaptation neuer Technologien im Handwerk und die fachliche Leistungsfähigkeit des Handwerks ausgewirkt. Zugleich ist von positiven externen Effekten zugunsten anderer Bereiche insbesondere der gewerblichen Wirtschaft aufgrund der stattfindenden Fachkräftewanderungen auszugehen.

- Der in Westdeutschland seit Mitte der dreißiger Jahren in Kraft befindliche (abgesehen vom Intermezzo der Besatzungszeit) große Befähigungsnachweis hat sicher zur Steigerung des fachlichen Qualifikationsniveaus im Handwerk beigetragen, zugleich wohl aber auch die Entwicklung der betrieblichen Strukturen durch die Beschränkung des Marktzutritts von Gründungsinteressierten in Richtung der stärkeren Präsenz größerer Betriebe stark beeinflusst.

- Die Intensität des Gründungsgeschehens wird durch die rechtliche Markteintrittsbarriere „großer Befähigungsnachweis“ vermindert, die Fluktuation des Unterneh-

mensbestandes ebenfalls. Die durchschnittliche Lebensdauer der Gründungen ist entsprechend der verringerten Marktfluktuation höher.

– Die Wettbewerbsintensität in den handwerksdominierten Branchen ist vor diesem Hintergrund wohl geringer, als sie dies ohne den großen Befähigungsnachweis wäre. Versorgungsmängel im Bereich kleinerer handwerklicher Leistungen dürften ursächlich auf den „Meisterzwang" zurückzuführen sein.

Die Handwerksordnung ist nur ein Faktor unter anderen, welche die im internationalen Vergleich hohe Regulierungsdichte in der deutschen Wirtschaft bedingen. Strukturreformen sollten sich auf alle relevanten Bereiche erstrecken und dabei, wie mit der Novelle vom 1. Januar 2004 im Ansatz demonstriert, die Handwerksordnung und die hohe Steuer- und Abgabenlast nicht aussparen. Nicht zuletzt die genuin „mittelständische", d.h. die kleingewerbliche Wirtschaft wird hiervon profitieren.

3. Fazit

Im Zuge des technischen Fortschritts in der „wissensbasierten Ökonomie", insbesondere der immer stärkeren Durchdringung wirtschaftlicher Prozesse durch Information und Wissen verändern sich auch die Bedingungen einzelbetrieblichen Wirtschaftens für die KMU bzw. Handwerksbetriebe. Es wäre aber ***verfehlt***, in den derzeitigen technologischen Entwicklungen bereits einen ***grundlegenden Bruch in der Entwicklung des wirtschaftlichen und technischen Umfelds*** für das Handwerk sehen zu wollen. Die Kontinuitäten überwiegen trotz des faszinierenden Charakters der neuen Technologien bei weitem. Die Matrix der derzeit wirksamen Einflussfaktoren stellt sich als Synthese neuer und alter – unverändert oder modifiziert weiter wirkender - Determinanten der Handwerksentwicklung dar.

Bei Behandlung der Frage, wie sich die Determinanten des Strukturwandels auf die Handwerkswirtschaft auswirken, ist stets der ***Unterschied*** zwischen dem ***rechtlichen Konstrukt „Handwerk"*** – der Summe aller in der Handwerksrolle verzeichneten Unternehmen – und dem „Handwerk" im umgangssprachlichen Sinne zu unterscheiden – einem durch ***Kleinbetrieblichkeit, Lokalität und das starke Gewicht traditionell-handwerklicher bzw. auf Handarbeit beruhender Tätigkeiten bestimmten Segment der Volkswirtschaft***, das keineswegs zur Gänze dem Handwerkssektor im rechtlichen Sinn zuzurechnen ist. Beide Größen sind in der Praxis nicht deckungsgleich und reagieren jeweils anders auf die hier zur Rede stehenden Impulse.

Das Schicksal der ersten Größe, d.h. des rechtlich verfassten Handwerks ist stark von der ***Ausgestaltung des Handwerksrechts*** abhängig. Dieses hat mit der am 1. Januar 2004 in Kraft getretenen Novelle erstmals seit 1953 (1935) eine grundsätzlichere Veränderung erfahren. Der Einstieg in eine Liberalisierung des deutschen Handwerksrechts ist vollzogen. Damit dürften sich auf lange Sicht die Strukturen zumindest weiter Teile der heutigen Handwerkswirtschaft stark verändern.

Die anderen hier ***angesprochenen Faktoren*** wirken sich gleichermaßen auf das Handwerk wie alle anderen Bereiche der Volkswirtschaft aus. Der Einfluss der Globalisierung wird wohl deutlich überschätzt, die langfristige Herausforderung durch die EU-Osterweiterung – nach Fall der vereinbarten befristeten Schutzwälle – dagegen unterschätzt. Davon, inwieweit das Handwerk kreative Antworten auf den ***Funktionswandel des Bildungssystems*** findet, wird es wesentlich abhängen, ob die Handwerkswirtschaft sich künftig eher in die randständige Position eines „kleingewerblichen Annexes" der durch „hohe Technologien" dominierten Wirtschaft abgedrängt wird oder selbst engen Anschluss an die letztere hält.

KAPITEL V
STRUKTURWANDEL IM HANDWERK I: BRANCHENÜBERGREIFENDE ASPEKTE

1. Einführung

Die Auswirkungen der im vorausgehenden Kapitel untersuchten Determinanten auf die Entwicklung der Handwerkswirtschaft sind anhand konkreter Wandlungsprozesse zu analysieren. Das vorliegende Kapitel V widmet sich dabei branchenübergreifenden Aspekten des Strukturwandels im Handwerk, Kapitel VI konzentriert sich auf die Behandlung einzelner, ausgewählter Handwerksbranchen, Kapitel VII hat betriebswirtschaftliche Anpassungsprozesse zum Gegenstand, Kapitel VIII befasst sich mit der raumwirtschaftlichen Dimension des Strukturwandels.

In den folgenden Kapiteln werden dem Leser wiederholt die gleichen Bestimmungsfaktoren der Handwerksentwicklung begegnen. Der demographische Wandel z.B. beeinflusst die Entwicklung der „Meisterpopulation“ und damit auch diejenige des Unternehmensbestandes im Handwerk, solange jedenfalls, wie die Meisterprüfung Voraussetzung für die Zulassung zu einer selbständigen Tätigkeit in den handwerklichen Berufen ist. Zugleich wirken sich die demographischen Veränderungen auf die Entwicklung der Gewerke und Handwerksmärkte, die räumlichen Strukturen der Handwerkswirtschaft und die betrieblichen Gegebenheiten aus.

Das vorliegende Kapitel wendet sich drei zentralen Fragen zu, welche das Handwerk insgesamt betreffen: der ***Regeneration der Unternehmenspopulation***, der ***beruflichen Erstausbildung*** sowie dem ***Innovationsgeschehen*** im Handwerk. Natürlich stellt dies nur eine Auswahl relevanter Probleme dar. Diese Auswahl spricht allerdings zentrale Fragen des handwerklichen Strukturwandels an, welche auch die einschlägige Fachliteratur über Handwerksfragen und die neuere handwerkspolitische Diskussion stark beschäftigt haben. Die hierin liegende thematische Begrenzung ist aus Sicht der Verfasser sachdienlich, zumal die Breite des im Untersuchungsauftrag angesprochenen Themenspektrums den für eine solche Studie tolerablen Seitenumfang ohnehin zu sprengen droht.

2. Regeneration der Unternehmenspopulation im Handwerk

2.1. Einige stilisierte Fakten zu Markteintritten und Marktaustritten

Kein Aspekt der ökonomischen Wirkungen des Handwerksrechts hat in der öffentlichen Diskussion soviel Aufmerksamkeit gefunden wie die Frage der „Bestandsfestigkeit“, d.h. der ***Überlebenschancen*** der ***handwerklichen Unternehmensgründungen***. Handwerksgründungen, so argumentieren Vertreter der Interessenorganisationen des Handwerks, wiesen aufgrund der Vorabqualifikation durch die Meisterprüfung eine weit über dem Durchschnitt liegende ***„Bestandsfestigkeit“*** auf und die Schließungsquoten (Relation Marktaustritte/Bestand) im Allgemeinen und die Insolvenzquoten im Besonderen

seien im Handwerk niedriger als in anderen Wirtschaftsbereichen. Andere Diskussionsteilnehmer zweifeln an der Richtigkeit dieser Aussagen. Wiederum andere, die schärfsten Kritiker der Handwerksordnung, glauben nur allzu gerne an eine außergewöhnliche Bestandsfestigkeit der Handwerksunternehmen, ziehen aus dieser Annahme aber – im Vergleich zu den Handwerksvertretern – genau den umgekehrten, industrieökonomisch fundierten Schluss: eine überdurchschnittliche Bestandsfestigkeit sei Indiz für fehlenden Wettbewerb in einem gegen unliebsame Konkurrenten geschützten Markt.

Es geht in dieser Diskussion zum einen um ***Fakten*** – Gründungsquoten, Marktturbulenz, Überlebenschancen, Überlebenswahrscheinlichkeit –, zum anderen um ***Wertungen von Fakten***. Wie ist z.B. eine niedrige (hohe) Markturbulenz aus volkswirtschaftlicher Warte zu beurteilen? Beides ist hier zu diskutieren. Zuvor ist jedoch eine kurze Rekapitulation von Erkenntnissen der Gründungsforschung angebracht, die für unser Thema relevant sind. Eine ganz auf die Perspektive des Handwerks verengte Diskussion um das handwerkliche Gründungsgeschehen läuft Gefahr, über vermeintlich singulären Zügen der Handwerkswirtschaft generelle Merkmale des Gründungsgeschehens zu übersehen. Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Handwerksunternehmen mit den nichthandwerklichen Unternehmen, die sich in den gleichen Wirtschaftsbereichen betätigen, geraten hierbei leicht aus dem Blick.

Die Unternehmenspopulation eines Wirtschaftszweiges regeneriert sich ständig durch den Markteintritt neu gegründeter und das Ausscheiden bestehender Unternehmen aus dem Markt, durch Übernahmen und Fusionen, Teilungen und Umgründungen (z.B. Rechtsformenwechsel, Verlagerung von Unternehmenssitzen) bestehender Unternehmen. Dieser Regenerationsprozess folgt in allen Volkswirtschaften bestimmten Regelmäßigkeiten (hierzu z.B. Geroski 1995; Neise 2003; OECD 2002c):

- Es besteht in der Regel eine ***hohe positive Korrelation*** zwischen der Anzahl der ***Markteintritte*** und der ***Marktaustritte***, d.h. hohe Gründungsquoten gehen mit hohen Schließungsquoten einher. Anders stellt sich die Situation in der Frühphase der Entwicklung neuer Branchen dar (z.B. im Entstehungsprozess der Automobilindustrie oder der Internetbranche), in der die Gründungen gegenüber den Schließungen zeitweise deutlich überwiegen (hierzu z.B. Münter 1999). In der Niedergangsphase sterbender Branchen hingegen dominieren die Schließungen. Ersteres trifft auf das institutionell definierte Handwerk schon per definitionem nicht zu, setzte doch die Aufnahme von Handwerksberufen in die Positivliste der HwO bereits die Existenz eines einschlägigen, seit langem bestehenden Marktes voraus. Das Phänomen „sterbender Branchen“ ist dagegen im Handwerk seit Anbruch des Industrialiserungsprozesses wohl bekannt und prägt auch in der Gegenwart handwerkliche Erfahrungen in bestimmten Bereichen. Hingewiesen sei z.B. auf den unaufhaltsamen Schwundprozess der Textilhandwerke.

- Das ***Ausmaß der Gründungsaktivität*** (und des Liquidationsgeschehens) ***variiert zwischen den Branchen*** erheblich. Die hier bestehenden Unterschiede sind aller-

dings im Zeitablauf erheblichen Veränderungen unterworfen, die insbesondere mit den Lebenszyklen der Branchen zusammenhängen.

- Die an den Gründungsquoten (Gründungen zu Bestand) gemessene ***Intensität des Gründungsgeschehens*** ist im Allgemeinen um so größer, je niedriger die (wirtschaftlichen) ***Markteintrittsbarrieren*** sind. Unter den letzten sind vor allem die für die Erreichung der mindestoptimalen Betriebsgröße notwendigen Investitionen, das erforderliche technische Know-how, die zur erfolgeichen Betätigung in dem Wirtschaftszweig erforderlichen einschlägigen Branchenkenntnisse, die Intensität des Wettbewerbs bzw. die gegebene Marktstruktur zu erwähnen.

- Ist die Schwelle für einen Markteintritt niedrig, so ist im Allgemeinen auch der ***Marktaustritt*** mit relativen ***geringen Verlusten*** zu bewerkstelligen, d.h. die hierbei in Rechnung zu stellenden „sunk costs" sind niedrig.

- ***Kleinbetrieblich strukturierte Wirtschaftsbereiche*** weisen gemeinhin niedrige wirtschaftliche Markteintritts- und -austrittsbarrieren auf. Dies erklärt die zum Teil sehr ***hohe Marktfluktuation*** und die ***niedrige Bestandsdauer*** von Neugründungen.

Der Vergleich internationaler Gründungsstatistiken ist zumeist mit erheblichen Messproblemen verbunden,[66] die zur Genüge auch aus der deutschen nationalen Diskussion bekannt sind. Viele angebliche Unterschiede in den Gründungsquoten oder auch in der „Bestandsfestigkeit" von Gründungen erklären sich einfach daraus, dass ***Unterschiedliches gemessen*** wird. „Gründungen" werden unterschiedlich definiert, dubiose Seiten der Erfassungspraxis von Gründungen in den amtlichen Statistiken ignoriert oder zur Kenntnis genommen, bestimmte Teile der Unternehmenspopulation „heraus- oder hereingerechnet", Segmente mit der Totalität des Gründungsgeschehens gleichgesetzt, bei Ausweis von Überlebenszeiten Monate oftmals recht willkürlich zu Jahren auf- und abgerundet und der Unterschied zwischen originären und derivativen Gründungen wird nicht genügend beachtet.

Und dies auf einem ***Terrain***, das in allen Industrieländern in den letzten Jahrzehnten zunehmend ***unübersichtlicher geworden*** ist. Wie soll man es zum Beispiel mit den durchaus numerisch ins Gewicht fallenden taktisch motivierten Pseudogründungen im Schlepptau etablierter Unternehmen halten, die auch im deutschen Handwerk kein unbekanntes, wenngleich kein typisches Phänomen sind? Es ist beispielsweise durchaus legal und betriebswirtschaftlich sinnvoll, mehrere GmbHs eigens zu dem Zweck zu gründen, ein „Kernunternehmen" gegen Marktrisiken zu schützen oder unerwünschte

66 Hierzu zählen insbesondere folgende Probleme (OECD 2002c: 32): der von Land zu Land unterschiedliche Erfassungsrad des Gründungsgeschehens, insbesondere der klein- und nebengewerblichen Gründungen, die Verwechselung von originären und derivativen Gründungen, unterschiedliche Definitionen des Gründungaktes und die Vermengung unterschiedlicher statistischer Bezugseinheiten (Unternehmen, Betriebe, Arbeitsstätten).

Konsequenzen staatlichen Handelns zu konterkarieren. Wie aber soll es die Gründungsforschung mit solchen „Unternehmen“ halten?

Diese Vorbemerkungen scheinen den Verfassern wichtig, um darauf hinzuweisen, dass auf dem hier behandelten Feld „empirische Evidenz“ sich bei näherer Prüfung bisweilen als trügerisch erweist.

2.2. Gründungen, Schließungen und Marktfluktuation im Handwerk

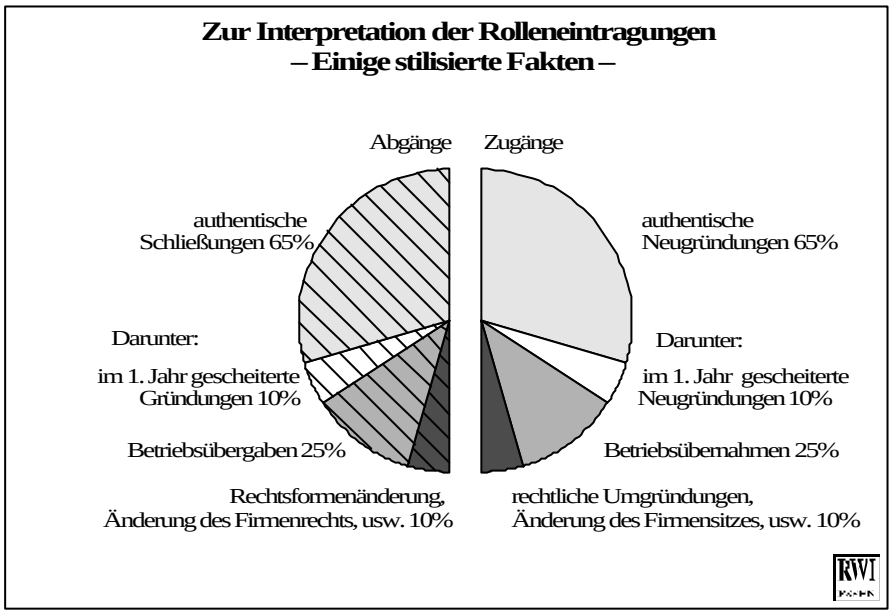
Eine Statistik, die präzise Auskunft über die Gründungen und Schließungen von Unternehmen und Betrieben – was in Zeiten zunehmender Filialisierung nicht verwechselt werden sollte – im Handwerk geben könnte, existiert nicht. Die ***Rollenstatistik der Handwerkskammern*** indes vermittelt zwar kein genaues Bild von der tatsächlichen Zahl der Gründungen und Schließungen, aber ein im Großen und Ganzen verlässliches von der Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens im Zeitablauf. Die Statistik der Gewerbemeldungen kann aufgrund elementarer Zuordnungsprobleme der Meldungen zum Handwerk in den Ämtern derzeit Vergleichbares nicht leisten. Das im Aufbau befindliche Unternehmensregister sollte zwar unter den potenziellen Datenquellen die weitaus verlässlichste sein. Es befindet sich jedoch noch in der Erprobungsphase und Daten zur Regeneration der Unternehmenspopulation sind von dieser Seite nicht zu erwarten. Unter diesen Umständen halten wir uns an die Rollendaten.

Vorangeschickt sei eine Vorbemerkung zur ***Interpretation der Rolleneintragungen***. In der Handwerksrolle werden routinemäßig nicht nur Neugründungen und Betriebsübernahmen verzeichnet bzw. – spiegelbildlich hierzu – Betriebsaufgaben und -übernahmen, sondern z.B. auch Rechtsformenänderungen und Verlagerungen des Firmensitzes. Die durch die Kammern und auf aggregierter Ebene durch den ZDH veröffentlichten Eintragungen und Löschungen wären also um all jene Transaktionen zu bereinigen, die zwar rechtlich korrekt in der Handwerksrolle vermerkt werden, jedoch keine authentischen Gründungen und Schließungen darstellen. Dies müsste jeweils auf der Ebene der Handwerkskammern geschehen. Faktisch ist eine solche Bereinigung derzeit noch nicht möglich, das Erhebungssystem und die DV-Erfassung entspricht noch längst nicht in allen Kammern modernen Standards. Es präsentiert sich, wie dies auch in anderen Bereichen des öffentlich-rechtlichen Raums üblich ist, zur Zeit noch recht antiquiert und schon im Grundansatz durch einen verwaltungsrechtlichen, aber nicht ökonomischen Sachverstand geschult. Gleichwohl sind Bestrebungen der Handwerksorganisation im Gange, das System der Rolleneintragungen zu modernisieren.

Fürs erste müssen Interpreten der Handwerksentwicklung bei Interpretation der Rollendaten mit ***Hilfskonstruktionen*** vorlieb nehmen. Erfahrungswerte gestatten es, die Dimension der Gründungstätigkeit recht präzis anzugeben. Da die Anteile der authentischen Gründungen (Löschungen), der Betriebsübernahmen (Übergaben) und der sonstigen Eintragungen (Löschungen) an den Gesamteintragungen sich zwischen den Kammerbezirken letztlich nicht gravierend unterscheiden dürften und im Zeitablauf relativ

konstant bleiben, können Erfahrungswerte für die Interpretation der Daten genutzt werden. ***Schaubild V-1*** veranschaulicht die Struktur der Eintragungen und Löschungen auf Basis solcher Erfahrungswerte. Es handelt sich dabei um faktenbasierte ***Schätzungen***,[67] die sich bei der Interpretation der Rolleneintragungen bewährt haben.

Schaubild V-1



Deutlich wird, dass es sich nur bei rd. einem Drittel (65 %) aller Rolleneintragungen um echte Neugründungen handelt bzw. – analog hierzu auf der Gegenseite der Gründungsbilanz – um authentische Schließungen. Der Anteil der Betriebsübergaben bzw. –übernahmen ist auf etwa 25 % zu taxieren. Die restlichen 10 % entfallen auf Rechtsformenänderungen, Änderungen des Firmensitzes u.a. Rund 10 % aller Eintragungen (bzw. 15 % der Neugründungen) entfallen nach unserer Schätzung auf Gründungen, die bereits während der ersten 12 Monate nach Eintrag wieder gelöscht wurden. Hierunter befinden sich auch solche Gründungen, die niemals wirtschaftsaktiv werden. Als „Gründungen" sind sie indessen allemal einzustufen, da die Eintragung in die Handwerksrolle als Beweis einer ernsthaften Gründungsabsicht zu werten ist. Möglicherweise liegt der Unterschied zur Schätzung von Müller (2003b: 6), die der Autor ausdrück-

67 Laut Handwerkszählung 1995 wurden in den ersten drei Quartalen 1994 im Handwerk des früheren Bundesgebiets 17.833 Unternehmen (selbständige Unternehmen, die am 31. März 1995 bestanden und am 30. September 1994 Beschäftigte hatten) gegründet. Auf das Jahr 1994 umgerechnet ergibt sich hieraus eine Gesamtzahl von 23.777 Neugründungen, so man davon ausgeht, dass sich die Gründungstätigkeit im vierten Quartal auf dem gleichen Niveau bewegt wie im Durchschnitt der drei ersten Quartale. Hieraus lässt sich schließen, bei wie vielen der 1994 in die Rolle eingetragenen Betriebe es sich um Neugründungen handelte. Nicht berücksichtigt sind in diesem Kalkül allerdings die Neugründungen des Jahres 1994, die vor dem 31. März 1995 gescheitert sind. Diese bleiben nach dem Erfasungsmodus des Statistischen Bundesamts außen vor. – Weitere 10.417 Unternehmen wurden in 1994 übernommen. Im Gegensatz zu den Neugründungen bezieht sich diese Zahl auf das ganze Jahr, das die im letzten Quartal übernommenen (übergebenen) Betriebe ja schon am 30. September 1994 Beschäftigte hatten. Die Relation von Übernahmen zu Neugründungen liegt bei 0,44.

lich mit „eher eine Untergrenze“ kennzeichnet, vor allem in der unterschiedlichen Behandlung der „Eintagsfliegen“ unter den Gründern.

Tabelle V-1

Unternehmensgründungen im westdeutschen Handwerk

Frühes Bundesgebiet, Neugründungen, ohne Betriebsübernahme 1970-1997

Jahr	Unternehmensbestand[2]	Veränderung des Bestands gegenüber dem Vorjahr	Markteintritte (Neugründungen)[1]	Marktaustritte[1]	Gründungsquote[3] (Neugründungen/Bestand)	Liquiditionsquote[3] (Schließungen/Bestand)	Fluktuationsquote (Gründungsquote + Liquidationsquote)
	Anzahl				in %		
1970	556504	-14969	18218	33187	3,3	6,0	9,2
1971	539471	-17033	14948	31981	2,7	5,7	8,4
1972	524455	-15016	18652	33668	3,5	6,2	9,7
1973	509493	-14962	17283	32245	3,3	6,1	9,4
1974	495194	-14299	19665	33964	3,9	6,7	10,5
1975	484676	-10518	19200	29718	3,9	6,0	9,9
1976	478179	-6497	18970	25467	3,9	5,3	9,2
1977	472144	-6035	21599	27634	4,5	5,8	10,3
1978	468843	-3301	19818	23119	4,2	4,9	9,1
1979	465593	-3250	23879	27129	5,1	5,8	10,9
1980	463945	-1648	19818	21466	4,3	4,6	8,9
1981	455565	-8380	18900	27280	4,1	5,9	10,0
1982	458967	3402	18287	14885	4,0	3,3	7,3
1983	458401	-566	20932	21497	4,6	4,7	9,2
1984	459041	640	21181	20541	4,6	4,5	9,1
1985	459255	214	20880	20666	4,5	4,5	9,1
1986	457036	-2219	20730	22949	4,5	5,0	9,5
1987	454910	-2126	19803	21929	4,3	4,8	9,1
1988	453507	-1403	20161	21564	4,4	4,7	9,2
1989	452752	-755	11600	12355	2,6	2,7	5,3
1990	452161	-591	21617	22208	4,8	4,9	9,7
1991	451615	-546	22077	22623	4,9	5,0	9,9
1992	451349	-266	23092	23358	5,1	5,2	10,3
1993	451851	502	23400	22898	5,2	5,1	10,3
1994	454299	2448	23395	20948	5,2	4,6	9,8
1995	457479	3180	24383	21202	5,4	4,7	10,0
1996	459309	1830	24242	22412	5,3	4,9	10,2
1997	460228	919	23400	22481	5,1	4,9	10,0

Eigene Berechnungen und Schätzungen nach Angaben des Statistischen Bundesamts und der Rollenstatistik des ZDH/DHK. – [1] Ohne diejenigen Markteintritt (Neugründungen!), die innerhalb der ersten 12 Monate nach der Rolleneintragung scheitern; Analoges trifft auf die Marktaustritte zu. – [2] Da die Berechnung der hier präsentierten „stilisierten Fakten“ an die Handwerkszählung 1995 andockt, fehlt eine halbe Gründungsjahreskohorte, d.h., der Unternehmensbestand müsste eigentlich für das frühere Bundesgebiet um rd. 11.000 und für Gesamtdeutschland um 15.000 Unternehmen erhöht werden. In der HZ 1995 wurden die nach dem 1.10.1994 und vor dem 28.2.1995 gegründeten bzw. geschlossenen Unternehmen „unterschlagen“. In der HZ 1977 waren solche Unternehmen noch als sog. „Teiljahresmelder“ erfasst worden. – [3] Neugründungen (Schließungen) / Vorjahresbestand.

Die in ***Tabelle V-1*** enthaltenen Daten zum Gründungs- und Liquidationsgeschehen im westdeutschen Handwerk basieren auf dem dargestellten Schätzansatz. In den hier ausgewiesenen neunziger Jahren hielten sich die Marktein- und -austritte ungefähr die Waage – mit einem leichten Überschuss der Gründungen. Dies war – wie bereits im Kapitel III dargestellt – in den Nachkriegsjahrzehnten anders. Bis in die frühen achtzi-

ger Jahre hinein waren zum Teil massive Liquidationsüberschüsse zu vermerken, der Unternehmensbestand im westdeutschen Handwerk schrumpfte beträchtlich.

Die in den Gründungsquoten (Relation Neugründungen/Ausgangsbestand) zum Ausdruck kommende ***Gründungsdynamik*** im Handwerk hat im betrachteten Zeitraum deutlich zugenommen. War 1970 eine Gründungsquote von 3,3 % zu verzeichnen, so lag diese 25 Jahre später (1995) bei 5,3 %. In diesen Zahlen schlägt sich sowohl ein gestiegenes Interesse der Gründungsberechtigten an der Gründung einer selbständigen Existenz im Handwerk nieder als auch der arithmetische Effekt der Bestandsschrumpfung. Die durchschnittliche Zahl der Neugründungen pro Jahr im Handwerk hat von der ersten Hälfte der siebziger bis zur ersten Hälfte der neunziger Jahre um rd. 5.000 zugenommen. Die Gründungsquote 1995 läge bei 4,4 % und nicht bei 5,3 %, wenn man den Unternehmensbestand von 1970 zugrunde legen würde.

Die Unternehmensschließungen im westdeutschen Handwerk verharren seit Mitte der achtziger Jahre im Gegensatz zu den Neugründungen auf einem fast gleich bleibenden Niveau (vgl. Tabelle V-1). Die ***Marktfluktuation*** (Summe Gründungsquote + Schließungsquote)[68] ist vor diesem Hintergrund über lange Zeiträume fast konstant geblieben.

Die in Tabelle V-1 aufgeführten Gründungszahlen beziehen sich ausschließlich auf Neugründungen. Jahr für Jahr geht auch eine beträchtliche Zahl von Unternehmen aus Altersgründen aus dem Berufsleben ausscheidender Handwerksmeister an Betriebsnachfolger über. Wir schätzen deren Anteil an den Rolleneintragungen auf knapp 25 %.[69] Eine unter Einbeziehung der Betriebsübernahmen berechnete ***Existenzgründungsquote***[70] (Gründungsquote + Übernahmequote) hätte 1994 bei rd. 9 % gelegen.

Die in Tabelle V-1 ausgewiesene und bereits im Kapitel III thematisierte ***Zunahme der Gründungsaktivitäten*** im westdeutschen Handwerk ***in den achtziger Jahren*** und frühen neunziger Jahren hat mit konjunkturtuellen Entwicklungen nichts zu tun. Sie ist vielmehr auf Veränderungen der Muster des Erwerbsverhaltens und des technologischen sowie betriebsorganisatorischen Umfelds in der Wirtschaft zurückzuführen, die sich auch in der Gesamtwirtschaft – und dort noch erheblich akzentuierter – bemerkbar machten. Der säkulare Betriebsschwund im westdeutschen Handwerk war damit einstweilen beendet.

---

68 Hier mit ist der Wechsel im Betriebsbestand angesprochen, und nicht derjenige Im Inhaberbestand. Die Fluktuation bei den letzteren ist infolge der im Markt sehr häufigen Bertriebsübergaben natürlich bedeutend höher (zu den Begriffen vgl. Flick 1974: 10-11).

69 Dieser Schätzwert stützt sich auf die bereits zitierten Angaben der HZ 1995.

70 Dieser Begriff wird im Anschluss an eine in jüngster Zeit im Handwerk wohl in Reaktion auf die im öffentlichen Diskurs gepflegte „Gründungstonnenideologie“ und die relativ niedrigen originären Gründungsquoten des Handwerks gebraucht. Aus volkswirtschaftlich-analytischer Sicht ist er eher dubios: Die Übernahme eines Malerbetriebs durch den ohnehin seit der Lehre im Betrieb tätigen Sohn z.B. ist keine Gründung, die Betriebsübernahme durch einen Betriebsfremden z.B. per Betriebsübergabebörse rekrutierten Betriebsnachfolger hingegen wohl im soziologischen Sinn eine „Existenzgründung“, im Sinn der ökonomischen Gründungsforschung aber eine derivative Gründung.

In den ***neuen Bundesländern*** war nach Einführung der Marktwirtschaft zunächst ein in dieser Form in der deutschen Handwerksgeschichte einmaliger Gründungsboom zu beobachten. Dieser ist nach Erreichen eines Sättigungspunkts und Eintreten des Schrumpfungsprozesses der Baunachfrage bzw. der Stagnation der Konsumnachfrage zum Erliegen gekommen. Seit Beginn des neuen Jahrzehnts geht der Unternehmensbestand im ostdeutschen Handwerk zurück.

In den zurückliegenden Jahren hat sich – parallel zur und verursacht durch die Baukrise – auch eine ***Tendenzwende*** in der Entwicklung des Unternehmensbestandes im ***westdeutschen Handwerk*** vollzogen. Vor diesem Hintergrund ist seit 1999 die Zahl der Unternehmensgründungen im deutschen Handwerk insgesamt rückläufig (hierzu auch Skambracks, Tchouvakhina 2002). Zwischen Neugründungen und Schließungen tut sich angesichts einer gleichzeitigen Zunahme der Marktaustritte eine wachsende Kluft auf.

Wie sind die ***Perspektiven der Entwicklung*** des Unternehmensbestandes einzuschätzen? Extrapolationen vergangener Entwicklungen sind nicht nur deshalb problematisch, weil deren Ergebnis im Fall des westdeutschen Handwerks abhängig von der Wahl des Bezugszeitraums ganz unterschiedlich ausfallen müsste, sondern auch, weil sich mit der Novelle 2003 die Spielregeln des Marktgeschehens in großen Teilen des Vollhandwerks grundlegend verändert haben und der Erhalt des großen Befähigungsnachweises auch im Rest des Handwerks (wohl mit Ausnahme der Gesundheitshandwerke) über kurz oder lang in Frage gestellt sein könnte.

Einen demographisch bedingten Schwundprozess des ***Unternehmensbestandes mit der demographischen Entwicklung*** erkennen wir bis in die zwanziger Jahre des neuen Jahrhunderts hinein nicht, da der von den Statistikern prognostizierte Bevölkerungsschwund erst dann mit voller Kraft einsetzen wird. Reorganisationsprozesse in der Handwerkswirtschaft können – angestoßen durch die Lockerung des Meisterzwangs – zugleich dazu führen, dass sich auf den deutschen Handwerksmärkten wieder verstärkt kleinere Unternehmen durchsetzen und damit Unternehmensstrukturen, die für die meisten europäischen Länder typisch sind (vgl. hierzu Kapitel IX). Eine demographisch bedingte Schrumpfungstendenz des Unternehmensbestandes könnte also auf lange Sicht durchaus durch das ***verstärkte Auftreten kleinerer Unternehmen*** wettgemacht bzw. sogar überkompensiert werden,

2.3. Sektorale Differenzierungen im handwerklichen Gründungs- und Schließungsgeschehen

Sektoral und bei einer Betrachtung ***einzelner Handwerkszweige*** differenziert sich dieses Bild – nicht überraschenderweise – zwar aus, aber grundsätzlich bleibt das oben konstatierte, Muster des Markteintritts- und -austrittsgeschehens erhalten (vgl. ***Tabelle V-2***). Im Wesentlichen wird das Gründungsgeschehen von den Handwerken in der Gruppe der Metall- und Elektrohandwerke sowie einzelnen Bau- und Ausbauhandwerken getragen. Auf erstere Gruppe entfallen insgesamt fast 38 % aller Handwerksgründungen im Jahr 2001, auf die Bau- und Ausbauhandwerke fast ein Drittel. Die Letzteren

weisen dabei auch die höchsten Gründungsquoten auf. Allerdings sind in etlichen der baunahen Handwerkszweige ebenso die Liquidationsraten überdurchschnittlich hoch, was eine Reaktion auf die sich verschlechternde Wirtschaftslage darstellen dürfte. Diese liegen beispielsweise für das Jahr 2001 im wichtigen Bau- und Ausbauhandwerk der Maurer, Betonbauer, Straßenbauer, das immerhin 40 % aller Gründungen und Liquidationen im Bauhandwerk stellt, mit 10,3 % fast doppelt so hoch wie die durchschnittliche Liquidationsrate für das gesamte Handwerk.

Einen negativen Gründungssaldo haben im Jahr 2001 ebenso das Metall- und Elektrogewerbe sowie die Holzgewerbe zu verzeichnen. Der Einbruch der New Economy könnte beispielsweise die geringen Gründungsquoten und ausgesprochen hohen Liquidationsquoten für die Informationstechniker bedingt haben; letztere waren mit 6,5 % fast doppelt so hoch wie die Markteintrittsquoten. Bei den Nahrungsmittelhandwerken deuten die niedrigen Gründungsquoten in Verbindung mit hohen Marktaustritten auf den fortschreitenden Konzentrations- und Filialisierungsprozess hin, während das rückläufige Gründungsgeschehen in der Gruppe der Textilgewerke den dort seit langem zu beobachtenden Schrumpfungsprozess widerspiegelt.

Neue Technologien, z.B. im Fotografenhandwerk die digitalen Techniken der Bildver- und -bearbeitung, beeinflussen das Gründungsgeschehen in vielen Handwerken negativ. Zum Einen dürften aufgrund der notwendigen Anfangsinvestitionen in die technische Ausstattung die Kosten für die Errichtung eines eigenen Betriebs gestiegen sein, während auf der anderen Seite gerade die computergestützten Techniken es gerade auch Fachfremden erlauben, bestimmte Leistungen, die ursprünglich dem Handwerk vorbehalten blieben, anzubieten.

Lediglich die Gruppe der Gesundheits- und Reinigungsgewerke hatte 2001 einen positiven Zuwachs beim Unternehmensbestand, d.h. der Saldo der Gründungen und Liquidationen war positiv (Tabelle V-2). Dafür verantwortlich zeichnen in erster Linie die Friseure, auf die 59 % des Nettozuwachses entfallen, sowie in kleinerem Umfang die Gebäudereiniger mit 18 % des Nettosaldos. Das wirft die interessante Frage auf, inwieweit Outsourcingprozesse bei großen Konzernen in diesem Gewerk einen „Gründungsboom“ begünstigt haben mögen. Auch das Zahntechnikergewerbe trägt mit knapp 13 % des Nettosaldos noch einen erheblichen Teil zum Gründungsgeschehen in dieser Gewerkegruppe bei, obgleich seine Gründungsquote mit 4,4 % mittlerweile unter dem bundesdeutschen Durchschnitt im Handwerk liegt.

Tabelle V-2

Neugründungen und Schließungen in ausgewählten Handwerkszweigen

Deutschland, 2001

Handwerkszweig	Unternehmens-bestand	Neugründungen[1]	Schließungen	Gründungsquote[2]	Liquidations-quote[2]
	Anzahl			in %	
Bau- und Ausbauhandwerke	**145 685**	**9 009**	**10 457**	**6,2**	**7,2**
Maurer, Betonbauer, Straßenbauer	42 169	3 634	4 364	8,6	10,3
Zimmerer	12 456	748	793	6,0	6,4
Dachdecker	12 547	758	777	6,0	6,2
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	11 695	670	541	5,7	4,6
Steinmetze und Steinbildhauer	5 089	210	209	4,1	4,1
Stuckateure	6 169	328	400	5,3	6,5
Maler und Lackiere	35 674	1 789	2 026	5,0	5,7
Gruppe II: Metall und Elektrogewerbe	**222 451**	**10 313**	**11 887**	**4,6**	**5,3**
Metallbauer	26 552	1 322	1 515	5,0	5,7
Feinwerkmechaniker	14 850	715	813	4,8	5,5
Informationstechniker	10 131	352	662	3,5	6,5
Kraftfahrzeugtechniker	43 482	2 233	2 464	5,1	5,7
Landmaschinenmechaniker	4 657	157	190	3,4	4,1
Klempner, Installateur und Heizungsbauer	50 182	2 428	2 579	4,8	5,1
Elektrotechniker	52 028	2 333	2 681	4,5	5,2
Uhrmacher	3 047	72	190	2,4	6,2
Gruppe III: Holzgewerbe	**43 991**	**1 690**	**2 140**	**3,8**	**4,9**
Tischler	38 017	1 441	1 885	3,8	5,0
Gruppe IV: Textil, Leder	**17 818**	**530**	**1 208**	**3,0**	**6,8**
Damen- und Herrenschneider	3 951	160	311	4,1	7,9
Schuhmacher	3 453	49	306	1,4	8,9
Raumausstatter	7 981	245	397	3,1	5,0
Gruppe V: Nahrungshandwerke	**39 439**	**1 310**	**2 533**	**3,3**	**6,4**
Bäcker	17 438	449	1 004	2,6	5,8
Konditoren	2 745	101	223	3,7	8,1
Fleischer	17 757	718	1 226	4,0	6,9
Gruppe VI: Gesundheit, Reinigungsgewerbe	**87 068**	**3 998**	**3 422**	**4,6**	**3,9**
Augenoptiker	8 595	308	271	3,6	3,1
Zahntechniker	8 199	358	280	4,4	3,4
Friseure	58 814	2 601	2 260	4,4	3,8
Textilreiniger	1 360	46	79	3,4	5,8
Gebäudereiniger	5 355	450	347	8,4	6,5
Gruppe VII: Glas, Papier, Keramik	**16847**	**559**	**848**	**3,3**	**5,0**
Glaser	4 067	152	213	3,7	5,2
Fotografen	3 660	146	200	4,0	5,5
Buchdrucker, Schriftsetzer, Drucker	1 887	34	118	1,8	6,2
Gesamtes Handwerk	573 299	27 409	32 495	4,8	5,7

Eigene Berechnungen und Schätzungen nach Angaben des Statistischen Bundesamts und der Rollenstatistik des ZDH/DHK. – Schätzung, - [1]Ohne diejenigen Neugründungen (Schließungen), die innerhalb der ersten 12 Monate nach der Rolleneintragung scheitern (erfolgen). [2] Neugründungen bzw. Schließungen zu Bestand.

2.4. Handwerkliches Gründungsgeschehen im Vergleich zu nichthandwerklichen Wirtschaftsbereichen

Beim Vergleich des Gründungsgeschehens im Handwerk zur Gesamtwirtschaft sind die eingangs erwähnten kritischen Messprobleme zu beachten. In ***Tabelle V-3*** werden handwerkliche Gründungen mit den „Neuerrichtungen" der Statistik der Gewerbemeldungen verglichen. Bei der ausgewiesenen gesamtwirtschaftlichen Gründungsquote handelt es sich um den Quotienten aus Neuerrichtungen[71] und der Anzahl der Selbständigen gemäß Mikrozensus. Da die Angaben sich auf Deutschland beziehen und der aus einer einmaligen Konstellation erwachsende Gründungsboom der frühen neunziger Jahren in den neuen Bundesländern das Gesamtbild verfälscht, sind vor allem die Jahre am „aktuellen Rand" von Interesse.

Tabelle V-3

Unternehmensgründungen im deutschen Handwerk und in der Gesamtwirtschaft

Deutschland, Neugründungen, ohne Betriebsübernahmen 1991-2002

Jahr	Unternehmensbestand	Veränderung des Bestands gegenüber dem Vorjahr	Markteintritte[1] (=Neugründungen)	Marktaustritte[1] (=Schließungen)	Gründungsquote	Liquidationsquote	Fluktuation	Gesamtwirtschaft		
								Gründungsquote[2]	Liquidationsquote[2]	Fluktuationsquote
	Anzahl				in %					
1991	536.042	3.403	41.277	37.874	7,7	7,0	14,7	20,3	11,7	32,0
1992	543.884	7.842	36.680	28.838	6,7	5,3	12,0	18,3	11,6	29,9
1993	550.539	6.655	36.328	29.673	6,6	5,4	13,0	17,5	12,2	29,7
1994	563.204	12.665	32.261	19.597	5,7	3,5	9,2	16,9	12,8	29,7
1995	572.313	9.109	32.894	23.785	5,7	4,2	9,9	17,8	13,7	31,5
1996	575.166	2.852	31.346	28.493	5,4	4,9	10,3	16,5	13,6	30,0
1997	579.351	4.185	29.100	24.915	5,0	4,3	9,3	15,8	12,6	28,5
1998	581.518	2.167	38.281	36.114	6,6	6,2	12,8	15,7	12,6	28,3
1999	582.305	788	32.194	31.406	5,5	5,4	10,9	15,1	12,9	28,0
2000	580.039	-2.267	30.600	32.867	5,3	5,7	11,0	14,2	11,9	26,1
2001	573.299	-5.086	27.409	32.495	4,8	5,7	10,5	13,7	11,6	25,3
2002	561.929	-11.371	26.400	37.771	4,7	6,7	11,7	13,1	11,2	24,3

Eigene Berechnungen und Schätzungen nach Angaben des Statistischen Bundesamts und der Rollenstatistik des ZDH/DHK. – [1] Ohne Neugründungen (Schließungen), die innerhalb der ersten 12 Monate nach der Rolleneintrag scheitern (erfolgen). [2] Betriebsgründungen plus Gründungen eines Kleingewerbes oder Nebenbetriebs / Selbständige in der gewerblichen Wirtschaft nach Angaben des Mikrozensus, analoger Ansatz für die Liquidationsquoten.

Deutlich wird, dass die ***Gründungsquoten*** des Handwerks weit hinter denen so errechneten Quoten für die Gesamtwirtschaft zurückbleiben. Die Kehrseite der Medaille besteht darin, dass – fast spiegelbildlich hierzu – auch die ***Liquidationsquoten*** im Handwerk bedeutend niedriger sind als in der Gesamtwirtschaft. Während die Gründungsquote im Handwerk im Jahre 2002 4,7 % betrug lag sie in der Gesamtwirtschaft. bei 13,7 %, die Liquidationsquoten hingegen bei 5,7 % und 11,6 %.

Nun könnte man gegen diesen Vergleich einwenden, es würde ***Unvergleichbares verglichen***. Schließlich handele es sich bei der Mehrheit dieser gesamtwirtschaftlichen

71 Summe der Betriebsgründungen (nur Hauptniederlassungen) und der sonstigen Neuerrichtungen (klein- und nebengewerbliche Gründungen, bei denen eine geringere wirtschaftliche Bedeutung vermutet wird).

„Gründungen“ (rd. 70 %) um klein- und nebengewerbliche Gründungen eher dubiosen Charakters, die in vielen Fällen noch nicht einmal zur Schaffung eines einzigen Arbeitsplatzes geführt hätten. Hiermit ließen sich die soliden, überwiegend nachweisbar realisierten Gründungen des Handwerks nicht vergleichen. Die richtige Basis für einen solchen Vergleich bildeten vielmehr die ***„Betriebsgründungen“*** der Statistik der Gewerbemeldungen und dann läge die Gründungsquote des Handwerks gleichauf mit derjenigen der Gesamtwirtschaft.

Dieses Argument ist ***differenziert*** zu bewerten. Zwar ist es ***einerseits*** richtig, dass die in der Statistik der Gewerbemeldungen ausgewiesenen „Gründungen eines Kleingewerbes oder einer Nebentätigkeit“ in ihren Strukturmerkmalen sich stark von den vollhandwerklichen Gründungen unterscheiden. Dagegen gibt es tatsächlich größere Affinitäten zwischen den vollhandwerklichen Gründungen und den sog. Betriebsgründungen (Hauptniederlassungen), in welche die Handwerksgründungen aufgrund des Meldeverfahrens automatisch einfließen. ***Andererseits*** ist nicht zu übersehen, dass sich die Gewerke des Handwerks ganz überwiegend auf kleinbetrieblich dominierten Märkten bewegen. Kleine und kleinste Betriebe spielen im Handwerk eine erhebliche Rolle und auch die Interessenvertretungen des Handwerks betonen die Bedeutung des kleingewerblichen Elements der Handwerkswirtschaft.

Die hier implizit geforderte Separierung des Handwerks vom großen Bereich der kleingewerblichen Gründungen wirkt vor diesem Hintergrund nicht gerade überzeugend. Die Messung der relativen Intensität des handwerklichen und volkswirtschaftlichen Gründungsgeschehens an den Betriebsgründungen und Übernahmen (jeweils Hauptniederlassungen) der amtlichen Statistik blendet das fundamantale Faktum aus, dass ***genuin handwerkliche Tätigkeiten*** in Deutschland wie überall in der industrialisierten Welt primär ***eine Domäne des Kleingewerbes*** sind. Was dies für die Beurteilung des Gründungsgeschehens bedeutet, zeigt der Vergleich zwischen Handwerk und handwerksähnlichen Gewerben (vgl. unten Abschnitt 2.6.).

Legt man freilich dem Vergleich des handwerklichen und nichthandwerklichen Gründungsgeschehens die Betriebsgründungen zugrunde, so ergibt sich tatsächlich ***ein stark verändertes Bild***. Die volkswirtschaftliche Gründungsquote lag 2002 nach diesem Ansatz bei 4,5 %[72], also sogar geringfügig unter derjenigen des Handwerks (4,7 %).

Die ***statistischen Grundlagen für solche Vergleiche*** sind, einmal mehr sei es betont, ***höchst unbefriedigend***. Zwar stellt die heutige bundesweite Statistik der Gewerbemeldungen einen deutlichen Fortschritt gegenüber dem vorausgehenden Zustand eines gänzlichen Fehlens einer amtlichen Gründungsstatistik dar. Sie weist indessen beträchtliche Mängel auf. Die Rollenstatistik des Handwerks ist ihrerseits nur begrenzt dazu geeignet, über Gründungen Aufschluss zu geben. Seitens der amtlichen Statistik wurde

72 Hierbei wurde für den Unternehmensbestand die Zahl der steuerpflichtigen Unternehmen im Jahre 2001 zugrundegelegt (2,9 Mill.). Es handelt sich also um den Qutienten von Betreibsgründungen (nur Hauptniederlassungen) 2002 und steuerpflichtigen Unternehmen 2001.

unseres Wissens nur ein einziger Versuch unternommen, das Gründungs- und Liquidationsgeschehen in Handwerk und Industrie systematisch zu untersuchen. Zwar liegt diese Untersuchung schon zwei Jahrzehnte zurück – Ende der siebziger, Anfang der achtziger Jahre – und sie beschränkte sich auf das Bundesland Baden-Württemberg. Diese etwas veralteten Ergebnisse sind in unserem Zusammenhang angesichts der Einmaligkeit der hier von der amtlichen Statistik durchgeführten Erhebung trotzdem von Interesse.

Sie werden in ***Tabelle V-4*** vorgestellt. Im Handwerk wurden vergleichsweise niedrige Gründungsquoten registriert, im Verarbeitenden Gewerbe und auch im Baugewerbe – das allerdings zum überwiegenden Teil der Handwerkswirtschaft zuzurechnen ist – dagegen deutlich höhere. Die hier ausgewiesenen Gründungs- und Liquidationsquoten können nur eine inzwischen historische Momentaufnahme der Marktdynamik vermitteln Sie zeigen erhebliche sektorale Differenzen, sowohl innerhalb des Handwerks als auch jenseits der Handwerksgrenzen.

Angesichts der ***bescheidenen Qualität des Datenmaterials*** ist vor einer Überschätzung ermittelter Gründungsquoten zu warnen. Ein ***Streit um Stellen nach dem Komma oder*** auch um ***Prozentpunkte macht*** angesichts der faktischen Interpretationsspielräume ***keinen Sinn*** und ist außerdem hinsichtlich der in Betracht kommenden alternativen, empirisch nicht überprüften theoretischen Deutungen dieser Größen auch wenig ergiebig. Ehe wir aus den hier präsentierten Daten weitergehende Schlüsse ziehen, sind weitere Aspekte des handwerklichen Gründungsgeschehens zu analysieren – die Überlebenschancen der Gründungen sowie das Geschehen in den handwerksähnlichen Gewerben.

Tabelle V-4

Gründungs- und Liquidationsquoten im Handwerk, im Verarbeitenden Gewerbe und im Bauhauptgewerbe Baden-Württembergs

Berechnungen des Landesamts für Statistik, in %

Gewerbezweiggruppe, Wirtschaftszweig[3]	Gründungsquoten[1]			Liquidationsquoten[1]		
Handwerk						
	1977-1984	1977-1980	1981-1984	1977-1984	1977-1980	1981-1984
Bau- und Ausbaugewerbe	3,6	3,7	3,5	4,0	4,0	4,0
Metallgewerbe	5,2	5,2	5,0	3,9	3,7	3,8
Holzgewerbe	2,2	2,1	2,5	3,9	4,2	3,8
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	1,3	1,2	1,8	5,4	6,1	5,9
Nahrungsmittelgewerbe	2,1	2,0	2,4	3,7	3,9	3,8
Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsgewerbe	4,4	4,0	4,8	3,5	3,6	3,4
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	3,8	3,9	3,7	3,7	4,0	3,5
Handwerk insgesamt	3,6	3,5	3,8	4,0	4,1	4,0
Verarbeitendes Gewerbe						
	1981	1984	1981-1984	1981	1984	1981-1984
Maschinenbau	9,5	6,9	7,3	3,5	8,6	5,7
Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kfz usw.	10,1	7,7	6,8	4,5	9,2	5,7
Elektrotechnik, Reparatur von Haushaltsgeräten	10,4	10,7	8,8	5,9	7,9	6,4
Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	4,9	8,2	5,3	4,0	10,1	7,1
Herstellung von EBM-Waren	6,8	5,2	5,1	2,5	7,1	5,2
Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren u.a.	5,0	4,6	4,3	3,8	5,0	4,7
Chemische Industrie	3,5	4,5	2,7	5,0	5,4	4,9
Herstellung von Büromaschinen, ADV-Geräten u.a.	22,6	15,9	15,1	5,7	2,9	5,2
Holzverarbeitung	4,8	6,9	4,8	4,9	4,6	5,2
Papier- und Pappeverarbeitung	3,5	2,3	3,1	3,1	3,9	4,1
Druckerei, Vervielfältigung	7,7	7,6	6,0	4,3	3,9	4,2
Herstellung von Kunststoffwaren	5,3	9,0	5,4	3,3	5,7	4,2
Textilgewerbe	3,1	2,6	2,5	5,7	6,5	5,7
Bekleidungsgewerbe	5,0	7,8	5,4	6,0	7,5	7,1
Ernährungsgewerbe	2,0	2,6	2,3	5,9	5,9	5,8
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	5,8	6,2	4,9	4,3	6,5	5,2
Bauhauptgewerbe[2]						
Hoch- und Tiefbau	3,7	6,5	6,0	4,1	7,0	5,5
Spezialbau	9,2	30,7	24,6	6,4	12,2	11,6
Stuckateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei	1,8	4,3	3,3	1,8	3,2	2,8
Zimmerei, Dachdecker	1,6	4,3	3,3	1,8	3,2	2,8
Bauhauptgewerbe insgesamt	3,1	6,8	5,7	3,3	5,8	4,7

Quelle: Keller 1985a, b, c.
[1] Unternehmenszu- bzw. -abgänge in Prozent des Bestandes an Unternehmen am Ende des Vorjahres. [2] Einschließlich Handwerksunternehmen. [3] SYPRO.

2.5. Überlebenschancen von Handwerksgründungen: Zur Frage der „Bestandsfestigkeit“

Die „Bestandsfestigkeit“ der Handwerksunternehmen spielt, wie eingangs des Kapitels bereits angesprochen, in der handwerkspolitischen Diskussion seit jeher eine wichtige Rolle. Handwerkliche Unternehmen, so das Argument der Befürworter des großen Befähigungsnachweises, wiesen eine weit über dem Durchschnitt aller Neugründungen liegende ***Bestandsfestigkeit*** auf. Diese gehe auf die in der ***Meisterausbildung vermittel-***

ten fachlichen und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse zurück. Jungmeister seien, mit anderen Worten, außerordentlich gut auf die Selbständigkeit vorbereitet und seien deshalb ungleich besser dazu in der Lage, den Widrigkeiten des Marktgeschehens zu trotzen als ***„unbedarfte" Gründer*** – z.B. solche in den handwerksähnlichen Gewerben. Bestandsfestigkeit steht aus dieser Sicht mithin in einem engen kausalen Zusammenhang mit dem großen Befähigungsnachweis.

Von einem kausalen Zusammenhang zwischen großem Befähigungsnachweis und Überlebenschancen der Handwerksgründungen gehen auch die Kritiker des Meisterzwangs aus. Nur interpretieren sie diesen diametral entgegengesetzt. Die Handwerksmärkte würden gegen Konkurrenz abgeschottet. Im so ***geschützten Marktreservat*** ließe sich leicht überwintern, auch in einem garstigeren gesamtwirtschaftlichen Umfeld.

Beide Denkansätze basieren zunächst auf theoretischen Vorüberlegungen und nicht auf einer systematischen Erforschung des tatsächlichen Sachverhalts. Eine empirische Forschung, die sich weder auf das eine noch das andere (Vor-) Urteil festlegen will, steht vor dem Problem, dass Einflüsse staatlicher Regulierungen auf die Überlebenschancen von Unternehmen im kleingewerblichen Bereich bislang kaum ernsthaft erforscht worden sind. Die vorhandenen Informationen lassen aber zumindest einen Schluss zu: Aus ***marktökonomischer Sicht*** sind ***extrem hohe durchschnittliche Überlebensquoten*** von Unternehmenspopulationen in marktwirtschaftlichen Systemen stets ***höchst suspekt***. Bevor wir auf die Daten eingehen, aus denen sich Aussagen zu den Überlebenschancen der Handwerksgründungen ableiten lassen, sind einige grundsätzliche Bemerkungen zu den beruflichen Erwerbsläufen selbständiger Handwerker angebracht.

Eine ***idealtypische Erwerbskarriere*** im Handwerk führt über die berufliche Erstausbildung in einem Handwerksbetrieb, eine sich anschließende mindestens dreijährige Gesellenzeit, die Teilnahme an Meisterkursen, die Meisterprüfung und schließlich die Gründung eines eigenen bzw. die Übernahme eines bestehenden Betriebes in die berufliche Selbständigkeit. Diese bestimmt dann aus idealtypischer Sicht über Jahrzehnte hinweg den beruflichen Lebensweg des selbständigen Handwerksmeisters.[73] Obwohl solche Erwerbsverläufe im Handwerk tatsächlich weit verbreitet sind, stellen sich die Dinge aber in der handwerklichen Praxis erheblich vielschichtiger dar:

- Nur eine Minderheit der Gesellen legt die Meisterprüfung ab und ein ansehnlicher Teil der Handwerksmeister verzichtet darauf, sich selbständig zu machen bzw. hatte solches nie im Sinn.

- Trotz Meisterzwang spielten Ausnahmebewilligungen bei der Zulassung zur selbständigen Handwerksausübung stets zumindest eine periphere Rolle, wenn auch die Praxis der Ausnahmebewilligung bis in die jüngste Zeit hinein sehr restriktiv war.[74]

---

73 Die Darstellung geht von dem bis Ende 2003 geltenden Handwerksrecht aus.

74 Nach den Leipziger Beschlüssen war die Handhabung der Ausnahmebewilligungen sicher etwas großzügiger ausgefallen als in den vorausgegangenen Jahrzehnten. Kritiker der Handwerksordnung

In historischen Ausnahmesituationen wurden Ausnahmebewilligungen allerdings auch sehr großzügig gewährt.[75]

- Individuelle Gründungsprozesse stellen sich auch im Handwerk komplex dar. Gründungswünsche werden nicht immer umgesetzt. Gründungsprojekte scheitern schon kurz vor oder nach dem Eintrag in die Handwerksrolle aus objektiven und subjektiven Gründern.

- Wie alle anderen Unternehmensgründungen sind Handwerksgründungen in den ersten Jahren besonders existenzgefährdet (in der Gründungsliteratur als ***„liability of newness“*** thematisiert). Das Sterberisiko von Jungunternehmen steigt nach dem ersten Jahr stark an, erreicht im dritten Jahr einen Höhepunkt, geht darauf langsam zurück und nimmt etwa nach dem fünften Jahr stark ab. Lange im Markt befindliche Unternehmen sind viel weniger wirtschaftlich existenzgefährdet als Jungunternehmen.

- Manche Handwerksgründer scheitern wie nichthandwerkliche Gründer mit ihrem Gründungsprojekt schon in der Frühphase des Gründungsversuchs, manche bringen es überhaupt nicht zur Geschäftsaufnahme, andere sehen sich nach einigen Jahren oder Jahrzehnten aus wirtschaftlichen oder persönlichen Gründen zur Aufgabe gezwungen. Die Betriebsaufgabe kann indessen auch Ergebnis einer „strategischen“ Entscheidung eines rational handelnden, erfolgreichen Unternehmers sein (Headd 2003).[76]

- Manche der im ersten oder zweiten Anlauf gescheiterten Handwerksgründer unternehmen einen zweiten, dritten oder gar vierten Anlauf zur Gründung eines eigenen Unternehmens.

Die unternehmerische Praxis entspricht somit nur zum Teil dem in Mittelstandskreisen gepflegten ***Idealbild des Jahrzehnte währenden***, im günstigen Fall über mehrere Generationen hinweg bestehenden ***Familienbetriebs***. Das betriebswirtschaftliche Denken und die verbandliche Rhetorik des Handwerks orientiert sich allerdings noch stark am Ideal des „bestandsfesten“, allenfalls durch die natürliche Generationenfolge existenziell in Frage gestellten Handwerksbetriebs. Dies mag erklären, warum die „Bestandsfestigkeit“ der Handwerksgründungen in den letzten Jahrzehnten eine solch zentrale Rolle im öffentlichen Diskurs über das Handwerksrecht einnahm.

---

würden diese deswegen allerdings noch längst nicht als „liberal“ etikettieren. Immerhin wurden 2001 jedoch insgeamt 9.421 Ausnahmebewilligungen (unveröffentliche Angaben des BMWA) erteilt, das sind, bezogen auf die Gesamtzahl der Handwerksgründungen immerhin 34,4 %.

75 Besonders natürlich in den ersten Jahren nach Wiedereinführung des großen Befähigungsnachweises im Jahre 1953 in Westdeutschland und nach der Wiedervereinigung in Ostdeutschland.

76 Solche Veräußerungsstrategien sind zweifellos im Handwerk keine „normale“ Erscheinung, in aufstrebenden innovativen Branchen sind sie dagegen durchaus verbreitet.

Dies ist im Übrigen durchaus kein Novum. Bereits im 19. Jahrhundert drehte sich die Diskussion um die Folgen der Gewerbefreiheit für das (handwerkliche) Kleingewerbe stark um die Lebensdauer der Betriebe. Eine „Überbesetzung" des Handwerks, so eine oft artikulierte Befürchtung, führe dazu, dass der einzelne Handwerker kein ausreichendes wirtschaftliches Auskommen finden könne, viele seien daher zu wirtschaftlichen „Kümmerexistenzen" verurteilt, deren Überlebenschancen relativ gering sind.

Wie steht es um die Überlebenschancen neu gegründeter Unternehmen im Handwerk? Die zuverlässigste Quelle hierfür, die überdies bundesweite Daten liefert, ist die Handwerkszählung 1995. Im Rahmen dieser Zählung wurden die Betriebsinhaber unter anderem auch nach dem Gründungs- bzw. Übernahmejahr ihres Unternehmens gefragt.

Die Daten vermitteln Aufschluss darüber, wie viele der Handwerksbetriebe tatsächlich „alt" und wie viele vor nicht allzu langer Zeit gegründet wurden (vgl. ***Tabelle V-5***). Das ***Gründungs- bzw. das Übernahmejahr*** von 39,1 % aller deutschen selbständigen Handwerksunternehmen lag 1995 um mehr als 15 Jahre zurück. Beschränkt man die Betrachtung auf das frühere Bundesgebiet – was angesichts der gänzlich unvergleichbaren Verhältnisse in der ehemaligen DDR – vernünftig ist, liegt der Anteil der mehr als 25jährigen Betriebe sogar bei 42,9 %. Demgegenüber war in den alten Bundesländern ein gutes Viertel (26,3 %) erst in den zurückliegenden fünf Jahren gegründet oder übernommen wurden. Weitere 30,8 % der Betriebe waren zwischen 5 und 15 Jahren alt – so man die „Lebensdauer" übernommener Betriebe mit dem Zeitpunkt der Betriebsübergabe (-nahme) einsetzen lässt.

Tabelle V-5

Selbständige Unternehmen im deutschen Handwerk nach Teilgebieten und Jahr der Gründung bzw. der Übernahme

Handwerkszählung 1995

	Deutschland		Früheres Bundesgebiet		Beitrittsgebiet	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Gründungen						
Gründung vor 1960	24.048	4,3	22.353	4,9	1.695	1,6
Gründung 1960 - 1979	110.819	19,7	100.136	22,0	10.683	9,8
Gründung 1980 - 1989	104.285	18,5	91.342	20,1	12.943	11,9
Gründung 1990 - 1993	106.311	18,9	59.302	13,1	47.009	43,2
Gründung 1994	24.042	4,3	17.833	3,9	6.209	5,7
Betriebsübernahmen						
Übernahme vor 1960	9.344	1,7	7.987	1,8	1.357	1,2
Übernahme 1960 - 1979	75.532	13,4	64.619	14,2	10.913	10,0
Übernahme 1980 - 1989	56.110	10,0	48.473	10,7	7.637	7,0
Übernahme 1990 - 1993	40.122	7,1	31.481	6,9	8.641	7,9
Übernahme 1994	12.213	2,2	10.417	2,3	1.796	1,6
Übernahme 1995	378	0,1	356	0,1	22	0,0
Handwerk insgesamt	563.204	100,0	454.299	100,0	108.905	100,0

Statistisches Bundesamt, Elektronische Datenlieferung zur Handwerkszählung 1995.

Zieht man in Betracht, dass ein Jungmeister nach Absolvierung der beruflichen Erstausbildung und bis zur Novelle 2003 im Handwerksrecht eine festgeschriebenen Gesellenanwartschaft von drei Jahren erfüllen muss, dann kann er im Normalfall frühestens im

22. Lebensjahr eine selbständige Existenz gründen. Bis zum heute üblichen (nominellen) Renteneintrittsalter von 65 Jahren hat er dann eine ***selbständige Erwerbslaufbahn*** von gut 40 Jahren vor sich. Kommt es nicht zum vorzeitigen Ausfall einiger Betriebe, so müsste demnach, bei konstantem Unternehmensbestand, das durchschnittliche Betriebsalter bei knapp 20 Jahren liegen bzw. bei schrumpfenden Unternehmenszahlen sogar noch höher. Faktisch sind die Altersgruppen stark asymmetrisch um die 20 Jahre herum verteilt und gerade die jüngsten Altersjahrgänge sind stark überproportional vertreten (26,3 % < 5 Jahre)[77]. Dies bestätigt ein Faktum, welches bereits aus der Rollenstatistik bestens bekannt ist. ***Vorzeitige Marktaustritte spielen im Handwerk*** – wie in allen anderen Bereichen der Wirtschaft auch – eine ***erhebliche Rolle***.

Von den nach unserer Berechnung zwischen 1990 und 1994 im westdeutschen Handwerk[78] gegründeten rd. 113.600 Unternehmen waren gemäß HZ 1995 am 31. März 1995 nurmehr rd. 83.000 Unternehmen am Markt (73 %). Berücksichtigt man, dass in diesem Berechnungsansatz rd. 10 % aller Gründungen, die innerhalb des ersten Jahres nach der Rolleneintragung scheitern, nicht enthalten sind, so beträgt der Anteil der überlebenden Gründungen sogar nur 66 %. Diese Werte sind, gemessen an allen sonst über die ***Bestandsfestigkeit*** der Unternehmensgründungen im Handwerk vorliegenden Analysen und Aussagen, ***geradezu erstaunlich niedrig***. Man beachte, dass in die Berechnung dieser Quote(n) Unternehmensjahrgänge eingehen, die (volle) 5, 4, 3, 2, 1 Jahr(e) bzw. im Falle der 66 %-Quote weniger als 12 Monate am Markt waren. Die durchschnittliche Fünfjahresüberlebensquote muss also zwangsläufig bedeutend niedriger ausfallen. Man kann vor diesem Hintergrund wohl davon ausgehen, dass nicht wesentlich mehr als 50 % aller handwerklichen Gründungen die ersten fünf Jahre nach der Rolleneintragung überleben dürften.[79]

Aufschlussreich sind auch die in ***Tabelle V-6*** für das frühere Bundesgebiet ausgewiesenen ***betrieblichen Parameter nach Gründungs- und Übernahmekohorten***. Bei den neu gegründeten Unternehmen ist ein deutliches altersabhängiges Größengefälle erkennbar. Die ***durchschnittliche Größe*** der 1994 gegründeten Unternehmen lag im Gründungsjahr bei 5 Beschäftigten (inkl. Inhaber), diejenige der vor 1960 gegründeten Unternehmen hingegen bei 21. Die im Gründungsjahr erreichte Betriebsgröße von 5 Beschäftigten ist überraschend hoch und für kleinbetriebliche Wirtschaftsbereiche eher untypisch.

---

77 Da diese Statistik aufgrund der Zählweise (Unternehmen am 31.5. 1995 mit Beschäftigten am 30.9.1994) ein Viertel des Gründungsjahres 1994 bzw. – zusammen mit dem ersten Quartal 1995 eine halbe Jahrgangskohorte – „unterschlägt", sind es sogar noch etwas mehr, nämlich 26,9 %.

78 Die Einbeziehung des ostdeutschen Handwerks an dieser Stelle wäre sinnlos gewesen, da das Gründungsgeschehen der ersten Jahre nach Einführung der Marktwirtschaft durch eine historische Ausnahmekonstellation geprägt war.

79 Im Kammerbezirk Düsseldorf waren es nach unseren Berechnungen im langfristigen Durchschnitt fast 61 %. Bei Berücksichtigung der Tatsache, dass dort die Betriebsübernahmen in den „Gründungen" enthalten sind, liegen die Werte überraschend dicht beinander (zu den Düsseldorfer Daten vgl. die Ausführungen auf den folgenden Seiten und Tabelle V-7.

Tabelle V-6

Beschäftigung und Umsatz in selbständigen Handwerksunternehmen des westdeutschen Handwerks nach Jahr der Gründung bzw. der Übernahme

Früheres Bundesgebiet, Handwerkszählung 1995

	Unternehmen	Beschäftigte	Beschäftigte je Unternehmen	Umsatz	Umsatz je Beschäftigten
	Anzahl	Anzahl	Anzahl	1.000 €	€
Gründungen					
Gründung vor 1960	22.353	469.600	21	39.256.907	83.597
Gründung 1960 - 1979	100.136	1.156.138	12	78.242.686	67.676
Gründung 1980 - 1989	91.342	865.825	9	58.671.852	67.764
Gründung 1990 - 1993	59.302	414.728	7	27.028.633	65.172
Gründung 1994	17.833	81.515	5	3.499.710	42.933
Betriebsübernahmen					
Übernahme vor 1960	7.987	107.137	13	8.650.560	80.743
Übernahme 1960 - 1979	69.619	713.925	11	47.777.150	66.922
Übernahme 1980 - 1989	48.473	569.245	12	40.021.589	70.306
Übernahme 1990 - 1993	31.481	358.779	11	24.744.298	68.968
Übernahme 1994	10.417	114.282	11	7.506.753	65.686
Übernahme 1995	356	5.311	15	316.654	59.622
Handwerk insgesamt	454.299	4.856.485	11	335.716.794	69.128

Statistisches Bundesamt, Elektronische Datenlieferung zur Handwerkszählung 1995.

Beim ***Umsatz je Beschäftigten*** war kein vergleichbares Gefälle festzustellen Zwar lag die Umsatzproduktivität der alteingesesssenen, vor 1960 gegründeten Unternehmen weit über dem Durchschnitt aller Handwerksunternehmen (rd. 84.000 € gegenüber 69.000 €). Aus der höheren Umsatzproduktivität lässt sich nur bedingt auf eine höhere Effizienz dieser „Altbetriebe“ schließen. Zwar könnte hier der häufig zu beobachtende Größeneffekt eine Rolle spielen – die Umsatzproduktivität steigt mit zunehmender Größe –, jedoch könnten auch andere Ursachen im Spiel sein. Beispielsweise könnten besonders hohe Einzelhandelsanteile das Ergebnis beeinflusst haben.

Die damals jungen, zwischen 1990 und 1993 gegründeten Unternehmen erreichten indessen fast den gleichen Umsatz je Beschäftigten wie die in den beiden vorausgehenden Jahrzehnten gegründeten Unternehmen. Bei Wertung der niedrigeren Umsatzproduktivität der 1994 gegründeten Unternehmen ist zu berücksichtigen, dass ein Großteil der hier erfassten Unternehmen nicht im gesamten Jahr 1994 wirtschaftsaktiv war. Auf einen Produktivitätsrückstand gegenüber den länger am Markt befindlichen Unternehmen lässt sich hieraus also nicht schließen.

Bemerkenswertes fördert auch ein ***Vergleich der Betriebsübernahmen*** mit den ***Betriebsneugründungen*** zutage (vgl. Tabelle V-6). Die neu übernommenen Unternehmen unterscheiden sich hinsichtlich der Beschäftigtenzahl und der Umsatzproduktivität nicht nennenswert von den länger am Markt befindlichen Unternehmen. Dies ***spricht gegen*** das häufig zu hörende ***Argument***, eine Betriebsübernahme sei hinsichtlich der betriebswirtschaftlichen Herausforderung mit einer Neugründung gleichzusetzen, mithin handele es sich aus Sicht der Jungunternehmer in beiden Fällen um eine ***„Existenzgründung“***. Die Zahlen sprechen hier eine eindeutige Sprache: Die Jungunternehmer, die

Handwerksbetriebe übernehmen, treffen offenbar auf ein wohl vorbereites Umfeld und übernehmen eine funktionierende Unternehmensorganisation.

Die Metapher vom „gemachten Nest" ist in diesem Zusammenhang sicher überzogen, die Gleichsetzung von Übernahmen und Neugründungen aber ebenso verfehlt. Die Addition von Neugründern und Übernehmer unter ***„Existenzgründern"*** (vgl. z.B. Müller 2003b: 5) ist sowohl aus volks- als auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht fragwürdig und wohl nur – mit Blick auf die einschneidende lebensgeschichtlich-biographische Bedeutung des Ereignisses für die Jungunternehmer – als ***soziologische Kategorie*** sinnvoll.

Die aus der Handwerkszählung 1995 gewonnenen Informationen können nur einen – hinsichtlich seiner Aussagekraft freilich außergewöhnlich wichtigen – Baustein zur Einschätzung der Bestandsfestigkeit der Handwerksbetriebe liefern. Zusätzliche Information sind vor allem aus der direkten Auswertung der Handwerksrollen zu gewinnen. Die Ergebnisse einer solchen Analyse, bei der es sich unseres Wissens um die erste DV-basierte Auswertung der Daten einer Handwerksrolle handelte, sind im Folgenden darzustellen. Die Verfasser hatten nämlich die Gelegenheit, in Kooperation mit der Handwerkskammer Düsseldorf die ***Rollendaten des Düsseldorfer Kammerbezirks*** zu untersuchen. Zentrale Ergebnisse, welche die Daten der Handwerkszählung in der Tendenz bestätigen, bzw. in einigen Punkten etwas günstiger im Sinne der Hypothese hoher Überlebenschancen ausfallen als der zitierte Befund der HZ 1995, sollen hier vorgestellt werden.

Untersucht wurde im Rahmen einer ***„Survival-Analyse"*** der Gründungserfolg von neu eingetragenen Handwerksbetrieben[80] im Rahmen einer elektronischen Auswertung der Handwerksrolle (Jahrgänge 1983 bis 1999). Die Daten vermitteln einen zuverlässigen Überblick über die entsprechenden Entwicklungen im Kammerbezirk Düsseldorf. Hieraus kann durchaus auch auf die andernorts im deutschen Handwerk gegebenen Verhältnisse geschlossen werden – abgesehen von der besonderen Gründungssituation in den neuen Bundesländern Anfang der neunziger Jahre. Aus der Gründungsforschung ist bekannt, dass sich wichtige Parameter des Gründungsgeschehens in den gleichen Segmenten der Volkswirtschaft weitaus weniger unterscheiden, als dies in der öffentlichen Diskussion zumeist unterstellt wird. Regelmäßigkeiten, man könnte auch sagen „Gesetzmäßigkeiten", des Gründungs- und Liquidationsgeschehens dominieren das Bild.

Der Kammerbezirk Düsseldorf ist nach München (Oberbayern) gemessen an der Zahl der eingetragenen Betriebe der zweitgrößte in Deutschland. Er weist wirtschaftliche

---

80 Faktisch ist es hierbei aufgrund der Anlage der Rolleneintragungen nicht möglich, die echten Neugründungen und Betriebsübernahmen zu identifizieren und von anderen Eintragungsgründen zu unterscheiden. Das beeinträchtigt das Ergebnis solange nicht, wie die Überlebensbilanz der unterschiedlichen Eintragskategorien (Gründung, Übernahme, Nebenbetrieb, EU-Ausländer, Betriebsverlagerung, Rechtsformenwechsel) die gleichen zeitlichen Muster aufweist. Darauf, dass die Betriebsübernahmen eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen als die Neugründungen, haben wir an anderer Stelle hingewiesen.

Strukturmerkmale auf, welche ihn in gewissem Maße als „repräsentativ" für das westdeutsche Handwerk erscheinen lassen. Hinsichtlich der Zahl der Betriebe liegt er hinter dem Handwerkskammerbezirk München und Oberbayern, bezüglich der Anzahl der Beschäftigten und des Umsatzes hingegen vor diesem.

Tabelle V-7 präsentiert zentrale Ergebnisse der Auswertung der Düsseldorfer Rolle[81]. Bereits innerhalb der ersten 12 Monate nach der Rolleneintragung scheitern 11,2 % der Gründer im Vollhandwerk. ***Nach fünf Jahren*** sind indes noch ***beachtliche 60,8 %*** der Gründungen am Markt und auch ***nach 10 Jahren*** noch ***43,5 %***. Das Bild in den handwerksähnlichen Gewerben weicht drastisch hiervon ab. Hierauf wird unten näher eingegangen.

Tabelle V-7

Überlebensraten der Handwerksgründungen im Vollhandwerk und in den handwerksähnlichen Gewerken des Kammerbezirks Düsseldorf

1984-1999, jahresdurchschnittliche Überlebensquoten für die verfügbaren Jahre, in %

Kategorie	von den in .... gegründeten Unternehmen bestehen im 1., 2., 3. ... Jahr nach dem Gründungsjahr fort[1]									
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
Handwerk	88,8	79,2	71,4	65,5	60,8	56,7	53,1	49,5	46,5	43,5
Handwerksähnliche	71,5	54,6	43,0	36,1	31,0	26,6	23,6	21,1	19,3	17,8

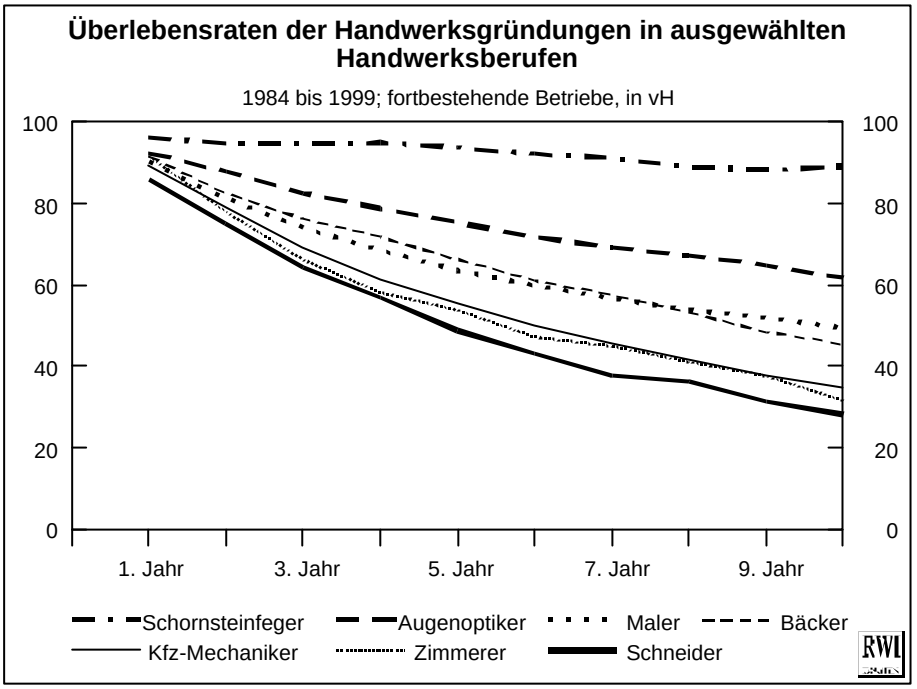
Eigene Berechnungen auf Basis der Auswertung der Rolleneintragungen der Handwerksrolle Düsseldorf. – [1]Zur Lesart: Die Angaben in der Spalte 10. sind wie folgt zu interpretieren – von den 1984 (85, 86, 87, 88, 89) gegründeten Unternehmen (Neueintragungen ohne Nebenbetriebe) bestanden im Jahre 1994 (1995, 1996, 1997, 1998, 1999) im Durchschnitt .... % fort.

Bemerkenswerte ***Unterschiede in der Überlebenswahrscheinlichkeit*** sind ***zwischen den Gewerken*** festzustellen (vgl. ***Schaubild V-2***). Die Schneider, Zimmerer und Kfz-Techniker schneiden im Vergleich überaus schlecht ab, die Maler und Bäcker liegen im Mittelfeld und die Schornsteinfeger fallen angesichts ihrer hohen Überlebenschancen völlig aus dem Rahmen. Eigentlich entspricht nur die nachgerade stupende Überlebensbilanz der Schornsteinfegerbetriebe den Vorstellungen der härtesten Kritiker des großen Befähigungsnachweises von der Existenz eines allseitig geschützten, wettbewerbsfreien handwerklichen Reservats in der deutschen Wirtschaft bzw., umgekehrt, den Vorstellungen hartgesottener berufsständischer Vertreter von der per Meisterbrief gesicherten, ein ganzes Berufsleben lang währenden Existenz eines Meisterbetriebes. Die hohen, handwerksuntypischen Überlebensraten der Schornsteinfeger erklären sich aus dem

81 Das Ausgangsdatenmaterial ist ausgezeichnet, war indes erst nach einer aufwendigeren Aufbereitung einer Datenbankanalyse zugänglich. Es handelt sich bei der Rolle um ein – sicher nicht nur in der Kammer Düsseldorf, sondern in allen deutschen Handwerkskammern – äußerst akkurat geführtes Verzeichnis. Dessen Erfassungskriterien wurden allerdings offenkundig nicht im Informationszeitalter entwickelt und sind nicht von volkswirtschaftlichem, sondern ganz von juristischem Denken geprägt. – An dieser Stelle sei unserem Kollegen Matthias Peistrup, Universität Münster, der seinerzeit als studentische Hilfskraft wesentlich zur elektronischen Auswertung der Daten beigetragen hat, für seinen Beitrag herzlich gedankt.

besonderen staatlichen Reglement, dem dieser Bereich unterworfen ist, und der daraus resultierenden privilegierten Stellung der Schornsteinfeger.

Schaubild V-2



Die Verhältnisse im Handwerk insgesamt stellen sich in der wirtschaftlichen Praxis weitaus normaler dar, als dies eine bisweilen stark ideologisierte öffentliche Diskussion wahrhaben will. Einige Ursachen der sektoral unterschiedlichen Überlebenschancen der Handwerksgründungen liegen auf der Hand: Die relativ niedrigen Überlebensraten bei den ***Kfz-Technikern*** spiegeln wohl vor allem das Geschehen bei den freien Werkstätten wider, zum Teil aber auch den Selektionsprozess unter den Vertragswerkstätten. Das ***Schneiderhandwerk*** sieht sich in Westdeutschland mittlerweile seit Jahrzehnten einem überaus harten Anpassungsdruck des Wettbewerbs gegenübergestellt. Maßschneiderei ist in Zeiten einer überaus breit diversifizierten Massenkonfektion aus der Mode gekommen. Im verbleibenden Höchstpreissegment können nur ganz wenige Handwerksunternehmen überleben. Für die viel nachgefragten Kleinreparaturen und Änderungen bedarf es eigentlich keiner Meisterbetriebe, hier hat die handwerksähnliche Änderungsschneiderei fest auf dem Markt Fuß gefasst.

Dass die ***unternehmerische Selbstbehauptung im Baugewerbe*** besonders schwierig ist, bildet keine neue Erkenntnis. Dies war ungeachtet der derzeitigen Baukrise schon vor 100 Jahren so. Erklärungsbedürftig wäre allerdings der Unterschied zwischen Malern und Zimmerern. Eine Rolle mag hierbei spielen, dass Zimmerer bei Bauvorhaben involviert sind, die mit größeren Investitionen verbunden sind. Es besteht also eine relativ starke Abhängigkeit von wenigen größeren Einzelprojekten. Die Nachfrage nach Malerarbeiten stellt sich demgegenüber kontinuierlicher dar und ist auf eine weitaus größere Zahl kleinerer Aufträge verteilt, da Schönheitsreparaturen – nicht zuletzt aufgrund

mietvertraglicher Regelungen – regelmäßiger durchgeführt werden. Hieraus mag eine höhere Krisenanfälligkeit der Zimmererbetriebe resultieren.

Bemerkenswerter Weise fällt die Analyse der ***Überlebenswahrscheinlichkeit*** der Handwerksunternehmen ***im Kammerbezirk Düsseldorf etwas günstiger*** aus als die aus der ***Handwerkszählung 1995*** abgeleiteten Befunde. Gemäß HZ 1995 waren am 31. März 1995 noch 65,5 % aller im Zeitraum 1990-1993 neu gegründeten Handwerksbetriebe noch auf dem Markt, im Kammerbezirk Düsseldorf haben jedoch – im langfristigen Durchschnitt – 73,8 % (ohne „Einjahresgründungen"![82]) aller vollhandwerklichen Gründungen die ersten vier Jahre überlebt.[83] Da unterschiedliche Zeiträume zugrunde liegen, sind diese Zahlen allerdings nur begrenzt direkt vergleichbar. Zudem sind in den Düsseldorfer Zahlen die ***Betriebsübernahmen*** enthalten, da aufgrund der Registrierungspraxis eine saubere Trennung zwischen Neugründungen und Übernahmen nicht möglich ist. Die Betriebsübernahmen weisen jedoch eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit auf als die Neugründungen. So betrachtet, liegen die Werte aus der HZ 1995 und unserer Analyse für den Kammerbezirk Düsseldorf erstaunlich dicht beieinander.

Angesichts der ***Politisierung der Diskussion um die „richtigen" Gründungszahlen*** in den zurückliegenden Jahren sei die Frage gestattet, ob die zitierten Daten des Statistischen Bundesamts zur HZ 1995 falsch sind. Immerhin könnten viele Betriebsinhaber das Feld des Fragebogens, in dem nach dem Gründungsjahr gefragt wird, falsch ausgefüllt haben. Dies erscheint uns aber angesichts der Natur der Frage als gänzlich unwahrscheinlich. Wer 1995 die Frage zu beantworten hatte, ob der Betrieb 1994, zwischen 1990 und 1993 oder zu einem früheren Zeitpunkt gegründet oder übernommen wurde, muss im März 1995 noch in der Lage gewesen sein, hierauf korrekt zu antworten. Ein mögliches Interesse an Falschangaben ist – anders als bei der Frage nach dem Umsatz in 1994[84] – hier auszuschließen.

---

82 Im Düsseldorfer Kammerbezirk scheiden nach unseren Berechnungen im Jahresdurchschnitt 11,2 % der Gründer bereits in den ersten 12 Monaten nach der Eintragung wieder aus dem Markt aus bzw. werden überhaupt nicht wirtschaftsaktiv. Diese „Eintagsfliegen" unter den Gründungen wurden aus den HZ-Zahlen hier herausgerechnet, um den Vergleich zum Kammerbezirk Düsseldorf zu ermöglichen.

83 Gemessen wird in der Düsseldorfer Untersuchung jeweils die Fortexistenz einer Eintragung des Jahres n im Folgejahr bzw. in einem beliebigen späteren Referenzjahr. Das Überleben der Gründungen laut HZ bezieht sich auf den 31. März 1995, also nicht, wie im Düsseldorfer Fall auf die Mitte des Referenzjahrs. Dies erhöht die aus der HZ 1995 errechneten Überlebensquoten geringfügig.

84 Angesichts eines blühenden und expandierenden Markts für informell erbrachte handwerkliche und handwerksartige Leistungen könnten die Umsatzangaben mancher Betriebe zu niedrig gewesen sein. „Leistungen ohne Rechnung" werden allerdings gehäuft nur in den relativ wenigen hierfür sensiblen Bereichen erbracht. Somit dürfte dieser Wert bezogen auf den Gesamtumsatz der Handwerkswirtschaft gering gewesen sein. Soweit Handwerker nebenberuflich in der Schattenwirtschaft tätig werden, findet dies in der Regel am Rande des betrieblichen Geschehens statt, ist also diesem nicht direkt zuzuordnen (z.B. Übernahme kleinerer Wochenendaufträge durch Gesellen mit stillschweigender Billigung des Betriebsleiters).

Der ***Gründungserfolg*** im Sinne der Überlebensdauer einer Gründung wurde in der Gründungsforschung ausgiebig thematisiert (z.B. Brüderl u.a. 1996). Was auf Gründungen im Allgemeinen zutrifft, gilt auch im Falle des Handwerks: Faktoren wie Qualifikation und Motivation des Gründers (der Gründerin), familiärer, moralischer und finanzieller Rückhalt, finanzielle Ressourcen, Eingangsgröße, Branchenerfahrung beeinflussen das Sterberisiko der einzelnen Gründungen. Strukturelle und konjunkturelle Branchenkonstellationen haben Einfluss auf die durchschnittliche Überlebenswahrscheinlichkeit der sektoralen Segmente der Gründungspopulation. Die gesamtwirtschaftliche Lage beeinflusst die Erfolgschancen der Gründungen insgesamt.

Speziell für das Handwerk hat Eckhardt (2002: 133-136) im Rahmen einer ***empirischen Erhebung im Kammerbezirk Lüneburg-Stade*** als wichtige Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg unter anderem die berufliche Intensität identifiziert, d.h. nebengewerbliche Gründungen haben eine geringe Überlebenswahrscheinlichkeit (vgl. ein ähnliches Ergebnis für Gründungen im Allgemeinen bei Kay 2003: 34). Positiv auf die Überlebenschancen wirkt sich die Höhe des Eigenkapitals und die Intensität der Unterstützung durch Familienangehörige aus. Zunehmendes Alter des Gründers hat zunächst einen positiven Einfluss auf den Gründungserfolg, wirkt sich ab einem gewissen Zeitpunkt hingegen negativ aus. Ein signifikanter Einfluss der Beschäftigung zum Gründungszeitpunkt auf die Überlebenschancen ist nach dieser Untersuchung im Vollhandwerk nicht festzustellen, hingegen ergibt sich in den handwerksähnlichen Gewerken überraschenderweise ein negativer Einfluss.

Von Interesse ist natürlich ein ***Vergleich*** der Daten der HZ 1995 bzw. des Düsseldorfer Kammerbezirks ***mit anderen Untersuchungen*** der Überlebenswahrscheinlichkeit von Handwerksunternehmen:

- Schmidt/Kraus (2001: 36) kommen in ihrer Analyse des Gründungserfolgs von Handwerksgründungen im Kammerbezirk Trier zu dem Ergebnis, dass 70 % der vollhandwerklichen „Existenzgründer“ des Jahres 1992 die ersten fünf Jahre nach der Gründung überlebten.
- In einer Untersuchung in den Handwerkskammern Koblenz, Pfalz, Rheinhessen, Trier und Saarland ermittelten Müller und Heyden (1999: 170-171) eine Fünf-Jahres-Überlebensquote für den Zeitraum 1992-1997 von 66,3 %.
- Eine Auswertung der Handwerkskammer München und Oberbayern (aus zweiter Hand zitiert nach Schmidt/Kraus (2001: 39) kam zu dem Ergebnis, dass am 30. Juni 1998 noch 72 % aller im Jahre 1993 gegründeten Unternehmen aktiv waren.

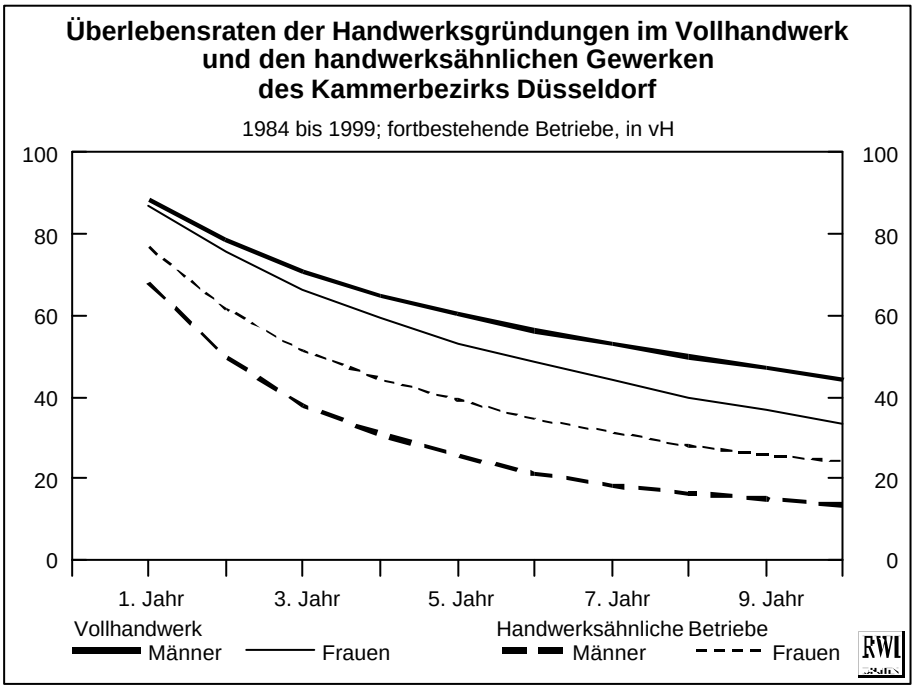
Die ***Unterschiede zu unseren Ergebnisse*** sind beim genauen Hinsehen ***relativ geringfügig***. Vorausgeschickt sei, dass in der Regel unterschiedliche Betrachtungszeiträume zu (um wenige Prozentpunkte) unterschiedlichen Ergebnissen führen dürften. Müller/Heyden taxieren die Schwundquote des ersten Jahres auf 3,2 %. In unserer Analyse lag sie bei 11,2 %. Würde man in den Kammerbezirken des deutschen Teils der Saar-Lor-Lux-Region die gleiche Erstjahresschwundquote zugrundelegen, wären die Überlebensquoten der Folgejahre fast mit den unsrigen identisch. Bei der Münchner Quote

handelt es sich offensichtlich um eine Viereinhalbjahres- und nicht um eine Fünfjahresüberlebensquote. Letztere würde wohl bei rd. 69 % liegen.

Bei Schmidt/Kraus hingegen stellt sich die Frage nach der Gründungsdefinition. Falls die „Eintagsfliegen“ (Eintragungen, die bereits im ersten Jahr aus der Rolle verschwinden) unter den Gründern nicht mitgezählt wurden, wäre sofort eine große Nähe zu unserem Ergebnis gegeben (62,2 %). Insgesamt ist festzuhalten, dass die Daten der Handwerkszählung 1995 auf etwas niedrigere Überlebensquoten schließen lassen als alle hier zitierten Untersuchungen, einschließlich der von uns durchgeführten. Das liegt zum einen daran, dass in der HZ 1995 Betriebsübernahmen nicht in die Quote eingehen. Dieses mag aber auch daran liegen, dass unter den dort erfassten Jahren (1990-1994) das Rezessionsjahr 1993 war, das sicher ein wirtschaftlich sehr schlechtes Jahr für alle Gründungen und Jungunternehmen war.

Interessant ist schließlich noch der Blick auf das ***Geschlecht des Betriebsinhabers*** und den ***längerfristigen Gründungserfolg***. Brüderl u.a. (1996: 148) vermochten zu zeigen, dass Frauenbetriebe hinsichtlich ihrer Überlebenswahrscheinlichkeiten nicht schlechter dastehen als Männerbetriebe, sondern sogar einen leichten Überlebensvorteil haben, obschon dies auch darauf zurückzuführen ist, dass Frauen häufiger als Männer Nebenerwerbsbetriebe gründen und Ressourcendefizite haben. Aus ***Schaubild V-3*** lässt sich ein vergleichbares Bild ablesen. Es zeigt für den weiblichen Überlebenserfolg in den handwerksähnlichen Betrieben, die naturgemäß leichter zugänglich sind und je nach Gewerk auch als Nebenbetrieb ausgeübt werden können, einen Überlebensvorteil sowie einen Überlebensnachteil für Frauenbetriebe im Vollhandwerk.

Schaubild V-3



Für letzteres dürften hauptsächlich Branchenkonstellationen verantwortlich sein, da Frauen dazu neigen, sich auch im Handwerk immer noch in ***„klassischen" Frauenbranchen*** – das entspricht oftmals schrumpfenden Branchen (Textilhandwerke) – selbständig zu machen; jedenfalls lässt die Verteilung der bestandenen Meisterprüfungen darauf schließen (siehe Abschnitt 2.7., Tabelle V-9). Dies wird auch bestätigt, schaut man sich die geschlechtsspezifische Branchenverteilung bei der Existenzgründung an. Daten des Gründerpanel NRW für 2001 zeigen, dass 85 % der Frauen, aber weniger als zehn Prozent der Männer im Handwerk ihren Betrieb im Bereich Dienstleistungen (und hier vor allem im Friseurhandwerk) gründen, während die Schwerpunkte der Männer in den Bereichen Ausbauhandwerk, gefolgt vom Bauhandwerk, liegen.

Vergleiche mit den Überlebenschancen von Gründungen in anderen Wirtschaftsbereichen sind mangels aussagekräftiger vergleichbarer Studien nur in begrenztem Maße möglich. Wirksame Abhilfe könnte hier in einigen Jahren das Unternehmensregister bieten. Zumindest lassen Vergleiche mit vorliegenden Studien ähnliche Größenordnungen der Bestandsfestigkeit erkennen, solange es um Gründungen soliderer Natur geht. So betragen die Überlebensraten beispielsweise für mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen mehr als 70 % nach drei Jahren (Wießner 2001: 98), während die Münchner Gründerstudie, als eine der umfassendsten repräsentativen Untersuchungen für Deutschland zeigte, dass „nach zwei Jahren noch 80 %, nach drei Jahren noch 74 %, nach vier Jahren noch 68 % und nach fünf Jahren noch 66 % der Betriebe aktiv sind." (Brüderl et al. 1996: 94f.)

Es ist davon auszugehen, dass die ***Überlebensbilanz von nichthandwerklichen Unternehmensgründungen***, die im Vergleich zum Handwerk ***mit ähnlicher Ausgangsgröße*** an den Start gehen und mit beachtlichen Startinvestitionen verbunden sind, sich ***kaum*** von derjenigen der Handwerksgründungen ***unterscheidet***. Durchschnittliche kleingewerbliche Gründungen weisen indessen eine deutlich niedrigere mittlere Überlebensdauer auf als das Handwerk. Ihr natürliches Pendant bilden die Gründungen der handwerksähnlichen Gewerbe, auf die im folgenden Abschnitt einzugehen ist.

2.6. Gründungs- und Überlebenserfahrungen im handwerksähnlichen Gewerbe

Die Unternehmensdynamik in den handwerksähnlichen Gewerben (alte Anlage B bzw. neue Anlage B2 der HwO) ist deswegen ***von besonderem Interesse, weil*** hier im Unterschied zum Vollhandwerk ***der Meisterzwang nicht gilt***. Der Marktzugang unterliegt, wenn man von der Registrierungspflicht in der Handwerksrolle absieht, keinerlei staatlichen Begrenzungen. Das Tätigkeitsspektrum der handwerksähnlichen Gewerbe ist im Allgemeinen – wenn man die bei der Novellierung 1998 von A nach B verlagerten Gewerke außer Acht lässt – deutlich enger gefasst als bei den Gewerken des Vollhandwerks. Des Weiteren handelt es sich großenteils um relativ einfache Tätigkeiten, die aus Sicht des Gesetzgebers keine den Gewerken der (alten) Anlage A vergleichbare Qualifikation voraussetzen. Für analytische Zwecke besonders interessant ist, dass sich die

Unternehmen der handwerksähnlichen Gewerbe im Wesentlichen auf gleichen Marktfeldern wie die Unternehmen des Vollhandwerks bewegen.

Dieses Nebeneinander von Vollhandwerk und Handwerksähnlichen fordert zum ***Vergleich der Unternehmensdynamiken*** heraus. Ein solcher auf aggregierten Rollendaten basierender Vergleich führt zu bemerkenswerten Ergebnissen:

- In den handwerksähnlichen Gewerben wurden in den achtziger und neunziger Jahren überwiegend hohe positive Gründungssalden erzielt, d.h. der Unternehmensbestand wuchs stark.
- Die Gründungs- und Liquidationsquoten sind in den handwerksähnlichen Gewerben im Durchschnitt deutlich höher als im Handwerk.
- Die durchschnittliche Überlebensdauer von handwerksähnlichen Gründungen liegt weit unter derjenigen von Gründungen im Vollhandwerk.
- Die Strukturen des Gründungs- und Liquidationsgeschehens bei den Handwerksähnlichen entsprechen den in kleingewerblichen Bereichen üblichen Mustern, das Vollhandwerk weicht dagegen hiervon gravierend ab.

Der ***Unternehmensbestand*** in den handwerksähnlichen Gewerben ist in den zurückliegenden Jahrzehnten ***in bedeutendem Maße gewachsen***. In ***Tabelle V-8*** wird die Entwicklung des Bestandes im Vollhandwerk mit jener bei den Handwerksähnlichen in den neunziger Jahren verglichen. Während die Entwicklung des Unternehmensbestandes im westdeutschen Handwerk ein Bild relativer Stagnation vermittelt, sind in den handwerksähnlichen Gewerben starke Zunahmen festzustellen. Dies trifft auch dann zu, wenn man berücksichtigt, dass die Steigerungen stellenweise durch die Neuaufnahme von Berufen in die Anlage A (z.B. durch die Novelle 1994) bedingt sind. Erst in jüngster Zeit ist auch hier – im Zusammenhang mit der Handwerkskrise – eine fühlbare Beruhigung der Bestandsentwicklung eingetreten. Zurzeit kann nicht (mehr?) von einer herausragenden „Unternehmensdynamik“ im Sinne von Bestandswachstum in den handwerksähnlichen Gewerben gesprochen werden, wohl aber von einer hohen Marktfluktuation (siehe unten).

Erklärungen der Entwicklung des Unternehmensbestandes in den handwerksähnlichen Gewerben setzen zumeist bei der Artikulierung eines – im Unterschied zum Handwerk – nicht durch gesetzliche Reglementierung behinderten Gründungswillens an. Extrapolierend wird hieraus zuweilen geschlossen, im Vollhandwerk käme es beim Fall der Meisterbarriere zu einer vergleichbar dynamischen Entwicklung des Unternehmensbestandes. Der ersten Erklärung schließen wir uns weitgehend an. Die daraus abgeleitete Schlussfolgerung, im Vollhandwerk müsse bei Fall des Meisterzwanges Ähnliches passieren, können wir in dieser Form nicht mittragen.

Tabelle V-8

Betriebsentwicklung im Handwerk und handwerksähnlichen Gewerben

1991 bis 2001; Rollendaten

Jahr	Handwerk					
	Deutschland	Früheres Bundesgebiet	Neue Länder	Deutschland	Früheres Bundesgebiet	Neue Länder
	Betriebsbestand			Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in %		
	Vollhandwerk (Anlage A HwO)					
1991	642 234	533 460	108 774			
1992	650 652	533 712	116 940	1,3	0,2	5,8
1993	658 568	534 872	123 696	1,2	0,6	3,8
1994	666 793	538 337	128 456	1,2	0,7	1,7
1995	672 613	541 972	130 641	0,9	0,4	0,4
1996	675 081	543 918	131 163	0,4	0,5	0,7
1997	678 829	546 695	132 134	0,6	2,4	-4,0
1998	686 939	560 066	126 873	1,2	-0,3	0,0
1999	685 456	558 555	126 901	-0,2	-0,4	-1,0
2000	682 151	556 537	125 614	-0,5	-1,0	-2,1
2001	673 674	550 717	122 957	-1,2	0,2	-5,8
	Handwerksähnliche Gewerbe (Anlage B HwO)					
1991	96 460	82 023	14 437			
1992	101 177	86 680	14 497	4,9	5,7	0,4
1993	106 838	92 043	14 795	5,6	6,2	2,1
1994[1]	123 252	105 463	17 789	15,4	14,6	20,2
1995	138 551	117 413	21 138	12,4	11,3	18,8
1996	148 707	124 069	24 638	7,3	5,7	16,6
1997	159 937	130 929	29 008	7,6	5,5	17,7
1998[1]	163 647	136 327	27 320	2,3	4,1	-5,8
1999	170 823	140 713	30 110	4,4	3,2	10,2
2000	176 126	144 510	31 616	3,1	2,7	5,0
2001	177 022	145 861	31 161	0,5	0,9	-1,4

Zusammengestellt und errechnet nach den Rollendaten, Angaben des ZDH. – [1] Einfluss der Novellen 1993 und 1998 auf die Entwicklung des ausgewiesenen Bestandes.

Die starke Bestandsentwicklung der handwerksähnlichen Gewerbe nach der Einführung der Anlage B HwO ist zunächst wohl als ***Folge der handwerksrechtlichen Institutionalisierung*** eines vorher außerhalb des Handwerks angesiedelten Wirtschaftsbereichs zu verstehen. Ein Beispiel möge dies verdeutlichen: Der bis zur Novelle 1998 nicht in der Anlage A verzeichnete Gerüstbau ist mit einer jahrhundertealten Geschichte mehrstöckigen Bauens verbunden. Die Gerüste wurden früher allerdings zumeist durch die Baubetriebe selbst aufgestellt. Die Auslagerung der speziellen Funktion des Gerüstbaus aus der betrieblichen Wertschöpfungskette „normaler“ Baubetriebe und ihre Delegierung an spezialisierte Gerüstbauer in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts war somit eine

historisch relativ neue Erscheinung. Die Anfänge des Gerüstbaus als eigenständiges Gewerbe spezialisierter Betriebe datieren aus den dreißiger Jahre und stehen mit dem Einsatz von Stahlgerüsten in Zusammenhang (Klaus Löhr o.J.).

Die Aufnahme des Gerüstbaus in die Anlage B der HwO (er ist erst seit 1998 in Anlage A)[85] erfolgte als ***Reaktion auf diese Tendenz***, sie könnte zugleich aber zur Konsolidierung des Gerüstbaus als eigenständiger Erwerbszweig geführt haben. Auch könnte der Meisterzwang gründungswillige, aber nicht zur Ablegung der Meisterprüfung bereite Gesellen aus dem Baubereich dazu animiert haben, sich als Gerüstbauer selbständig zu machen. Die wirtschaftliche Dynamik des Gerüstbaus indessen ist ganz von der Entwicklung des Bauhauptgewerbes und den „Make-or-buy-Entscheidungen" der Bauunternehmen abhängig.

Vor diesem Hintergrund erscheint die Annahme, die handwerksähnlichen Gewerbe verzeichneten ausschließlich wegen des Fehlens des Meisterzwangs eine ganz außergewöhnliche wirtschaftliche Dynamik und diese würde auch das Vollhandwerks ergreifen, sobald nur die Zutrittsbarriere „großer Befähigungsnachweis" gefallen ist, naiv. Zur dynamischen Entwicklung des Unternehmensbestandes haben neben dem Handwerksrecht ***auch andere Faktoren*** beigetragen. Diese lassen sich nur aus den jeweiligen Branchenkonstellationen heraus verstehen.

Schließlich ist auf den Einfluss der ***betrieblichen Restrukturierungsprozesse in der Bauwirtschaft*** und auf das Gründungsverhalten im großen baugewerblichen Bereich der handwerksähnlichen Gewerbe hinzuweisen. Die in der wirtschaftspolitischen Diskussion mit sog. „Scheinselbständigkeit" assoziierte Wiederkehr des Alleinunternehmertums im Baugewerbe hat in den neunziger Jahren eine erhebliche Rolle bei der Expansion der handwerksähnlichen Gewerbe gespielt.

Bei Wertung der wirtschaftlichen Bedeutung der handwerksähnlichen Gewerbe ist zu berücksichtigen, dass die ***Beschäftigungseffekte der Gründungen*** in diesem Bereich recht ***niedrig*** sind. Die durchschnittliche Betriebsgröße der handwerksähnlichen Gewerbe lag 1995 bei 2,6 Beschäftigten, im Vollhandwerk hingegen bei 10,8 Beschäftigten (beides einschließlich Inhaber). Die Eingangsgröße handwerklicher Gründungen liegt bei etwa 5 Beschäftigten, bei den handwerksähnlichen Gründungen hingegen bei nur bei etwa 1,5. Der Nettobeschäftigungseffekt des positiven Gründungssaldo der Handwerksähnlichen hält sich also in engen Grenzen.

Die Unterschiede bezüglich der ***Gründungs- und Liquidationsquoten*** zwischen Handwerk und handwerksähnlichen Gewerbe sind frappierend. Im Jahre 2002 lag die bun-

---

85 Dass ausgerechnet das 1998 in die Anlage A aufgenommene „Neuhandwerk" der Gerüstbauer den Liberalisierungskahlschlag der Novelle 2003 als Handwerk mit obligatorischen großen Befähigungsnachweis überlebt hat, ist als Ironie der Rechtsgeschichte werten. Freilich war diese Entscheidung des Gesetzgebers nur allzu logisch. Nur wenige Gewerke können das Moment der Gefahrengeneigtheit so für sich in Anspruch nehmen wie die Gerüstbauer.

desweite Gründungsquote in den handwerksähnlichen Gewerken[86] bei 13,6 %, im Vollhandwerk hingegen nur bei 4,7 %. Die Liquidationsquote lag hingegen bei 13,4 % in den handwerksähnlichen Gewerben und bei 6,7 % im Vollhandwerk. Die für 2002 angegebene Werte sind durchaus „repräsentativ" für den ***äußerst deutlich ausgeprägten Unterschied*** im Gründungs- und Liquidationsgeschehen zwischen den beiden Teilbereichen einer breit verstandenen Handwerkswirtschaft.

Die mit Abstand wichtigste ***Ursache dieses auffälligen Unterschieds*** im Gründungsverhalten ist in der Existenz bzw. im Fehlen des ***Meisterzwangs*** zu suchen. Die handwerksähnlichen Gewerbe bieten gründungswilligen Gesellen, welche die Meisterprüfung nicht ablegen wollen oder können, aber auch handwerklichen Erwerbstätigen ohne Facharbeiterabschluss, einen relativ leicht gangbaren Weg zur Unternehmensgründung. Das hier bestehende Angebot wird Jahr für Jahr von einer beachtlichen Zahl von Interessenten ohne Meistertitel in Anspruch genommen. Die engen Berufsprofile[87] der handwerksähnlichen Gewerbe ermutigen sicher auch Gründungswillige mit niedriger Eingangsqualifikation zur Gründung in diesen Bereichen. Hieraus lässt sich allerdings nicht folgern, dass diese Gründer, falls es keinen Meisterzang gäbe, sich durch das qualifiziertere Berufsprofil von einer Gründung im entsprechenden Bereich des Vollhandwerks abschrecken ließen

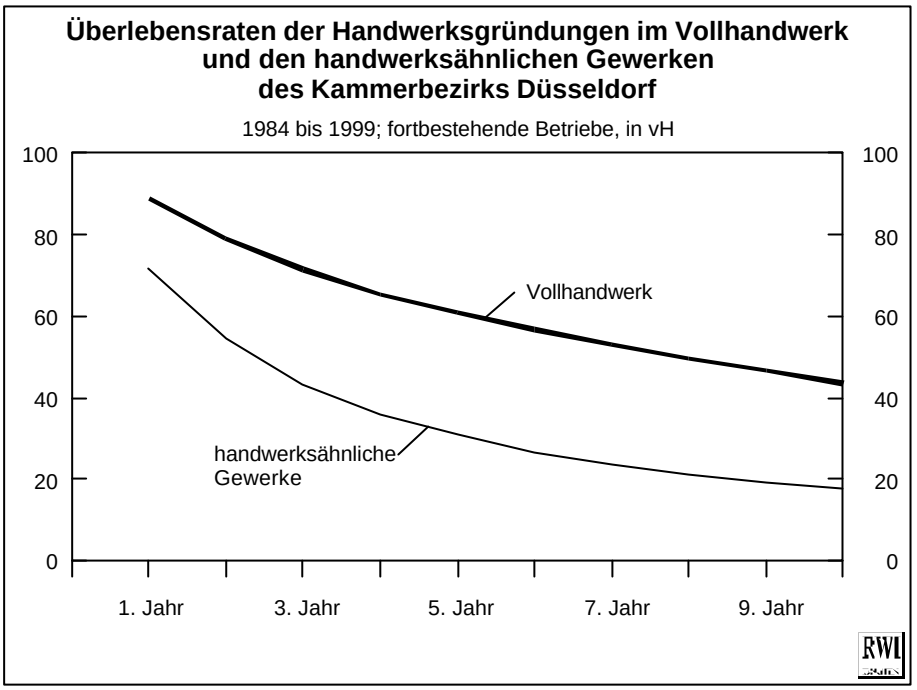
Die ***Marktfluktuation*** (= Gründungs- + Liquidationsquote) lag 2002 in den handwerksähnlichen Gewerben bei 23,6 %, im Vollhandwerk hingegen bei 11,4 %. Eine hohe Marktflukation lässt auf eine niedrige Überlebenswahrscheinlichkeit der Gründungen schließen. Die bereits oben angesprochene Auswertung der Düsseldorfer Rollendaten vermittelt hier ein eindeutiges und angesichts des Abstandes zwischen Anlage-A- und Anlage-B(B2)-Gewerben sehr eindrucksvolles Bild (***Schaubild V-2***; vgl. auch die vorausgehende Tabelle V-8). Bereits im ersten Jahr nach der Rolleneintragung scheitern 28,5 % der handwerksähnlichen Gründungen, aber nur 11,2 % der Gründungen im Vollhandwerk, nach dem fünften Jahr existieren nurmehr 31,0 % (60,8 %), nach dem zehnten Jahr 17,8 % (43,5 %).

---

86 Berechnet als Quotient „80% der registrierten Zugänge/Anfangsbestand laut Handwerksrolle", analoge Konstruktion bei den Abgängen. Da der Anteil der Betriebsübernahmen an den Rolleneintragungen in den handwerksähnlichen geringer ist als im Vollhandwerk, wurde der Anteil der Neugründungen an den Rolleneintragungen deutlich höher veranschlagt als im Vollhandwerk (zu letzterem vgl. Schaubild V-1).

87 Wie für die Handwerksberufe der Anlage A existieren auch für die handwerksähnlichen Gewerbe staatlich sanktionierte Ausbildungsordnungen, die das formalisierte „Berufsprofil" beschreiben. Im Unterschied zum Vollhandwerk verfügen die meisten der Betriebsinhaber in den handwerksähnlichen Gewerben nicht über die Berechtigung, Lehrlinge auszubilden (Ausbildungseignungsprüfung oder Meistertitel in einem einschlägigen Handwerk).

Schaubild V-4



An dieser Stelle wird zweifellos ein ***starker Einfluss der Meisterqualifikation*** auf die Überlebenschancen der Betriebe deutlich. Nicht nur die erfolgreich abgeschlossenen Meisterprüfungslehrgänge und das darin Gelernte, sondern auch die berufliche Sozialisation im umfassenden Sinne wirken sich günstig auf die Überlebenschancen aus (für eine ausführliche Analyse vgl. Schmidt, Kraus 2001). Die handwerksähnlichen Gründer bringen eine im Durchschnitt deutlich niedrigere formelle berufliche Qualifikation – zumeist Facharbeiterabschlüsse in gewerblich-technischen Berufen – in die Selbständigkeit ein (Rudolph, Müller 1998: 52). Sie sind im Durchschnitt jünger als Handwerksgründer. Das Investitionsvolumen ist vergleichsweise niedrig, Rudolph/Müller (1998: 70) ermittelten hierfür in Sachsen-Anhalt bei drei Viertel der von ihnen untersuchten Fälle weniger als 25.000 €. Die Eingangsgröße der Betriebe ist sehr niedrig, bei vielen der handwerksähnlichen Gründer handelt es sich um Alleinunternehmer.

Nicht zuletzt wirkt die Marktzutrittsbarriere Meisterprüfung als Selektionsfilter unter den Gründungsinteressierten. Der Gesetzgeber erzwingt eine ***vorwettbewerbliche Ex-ante-Selektion*** unter den potenziellen Selbständigen. Es ist (hypothetisch) zu vermuten, dass diese Ex-ante-Selektion im Wesentlichen zu den gleichen Ergebnissen führt wie der Wettbewerbsprozess bei fehlendem Meisterzwang.[88]

Zugleich könnten sich allerdings auch die Wettbewerbsverhältnisse in den von den Unternehmen des Vollhandwerks und denjenigen der handwerksähnlichen Gewerbe bedienten Marktsegmenten auf die Überlebenschancen der Gründungen beider Bereiche

88 Dies wäre eine interessante Untersuchungsfrage für ein empirisches Forschungsprojekt.

auswirken. Genau dies meinen die wettbewerbsökonomisch argumentierenden Kritiker des deutschen Handwerksrechts. Die Marktzutrittsbarriere Meisterzwang nähme, so das oben bereits angesprochene Argument, die Schärfe aus dem Wettbewerb, führe zur ***künstlichen Beruhigung der Märkte*** und mithin zur Schaffung von Pfründen für die etablierten Marktakteure. Dieser Gedankengang erscheint aus theoretisch-marktökonomischer Sicht plausibel. Es handelt sich zunächst jedoch um nicht mehr als eine Arbeitshypothese. Der empirische Nachweis eines massiven wettbewerbsmindernden Einflusses des großen Befähigungsnachweises wurde bislang nicht geführt. Eine gewisse Evidenz für solche Einflüsse ist zweifellos vorhanden, nur ist diese ausschließlich anekdotischer bzw. „impressionistischer" Natur.

Auffällig ist, dass die Marktfluktuation in den handwerksähnlichen Gewerben der für kleingewerbliche Wirtschaftsbereiche normalen Fluktuation entspricht. Das ***Vollhandwerk*** hingegen zeigt Muster, die ***für die kleingewerbliche Wirtschaft eher untypisch*** sind und eher denen durchschnittlicher Unternehmensgründungen im Verarbeitenden Gewerbe entsprechen. Der Meisterzwang hat an dieser Stelle zweifellos strukturbildende Wirkungen gezeitigt.

2.7. Meisternachwuchs, „Meisterreserve" und die Regeneration des handwerklichen Unternehmensbestands

Derzeit werden in Deutschland jährlich etwa 26.000 bis 27.000 Unternehmen im Handwerk neu gegründet. Weitere 9.000 bis 11.000 Unternehmen dürften pro Jahr an Betriebsnachfolger übergeben werden. Für die Gründung eines neuen Handwerksunternehmens bzw. die Übernahme eines bestehenden Handwerks war bis zum 31. Dezember 2003 in den 94 Gewerken der Anlage A der Nachweis einer erfolgreich abgelegten Meisterprüfung im entsprechenden Gewerk Voraussetzung. Das Gründungsgeschehen kann sich demnach arithmetisch nur dann auf dem derzeitigen Niveau halten, wenn sich Jahr für Jahr ***35.000 bis 38.000 Meister*** für eine selbständige Berufskarriere im Handwerk entscheiden.

Dieses ***Kalkül*** trifft aus drei Gründen ***nicht*** zu:

- der Markteintritt kann über Ausnahmebewilligungen erfolgen,
- es existiert eine beträchtliche Zahl an Meistern, die sich vergeblich an einer Unternehmensgründung versucht haben,
- ein Teil des Meisternachwuchses ist nicht an einer Gründung interessiert.

Schon vor der Novelle 2003 gab es in einem beachtlichen Ausmaß (teilweise befristete) Ausnahmebewilligungen für solche gründungswilligen Personen, die keinen Meistertitel vorweisen konnten. Zuletzt wurde die Möglichkeit, ***Ausnahmebewilligungen*** zu gewähren, wohl etwas großzügiger gehandhabt als in der Vergangenheit und insbesondere auch vereinheitlicht (ZDH 2003a: 73). Müller (2003b: 26) weist für 1985 im früheren Bundesgebiet 5.069 handwerkliche Existenzgründungen ohne Meisterprüfung aus. Nach

einer inoffiziellen Statistik des BMWA wurden im Jahre 2001 deutschlandweit 9.421 Ausnahmebewilligungen erteilt. Dem standen 17.322 Anträge gegenüber. Die Bewilligungsquote lag mithin bei 54,4 %.

Geht man von diesem Werten aus, so wäre etwa ein Viertel des jährlichen Bedarfs an Betriebsgründern (Neugründungen + Übernahmen) gedeckt. Es bliebe ein „Restbedarf" von 26.000 bis 29.000 gründungsbereiten Meistern. Derzeit legen etwa 30.000 Jungmeister pro Jahr ihre Meisterprüfung ab. Dies deckt auf den ersten Blick den langfristigen durchschnittlichen Existenzgründerbedarf, wenn es beim derzeitigen Unternehmensbestand bleibt und die Quote der Ausnahmebewilligungen auf dem heutigen Niveau verharrt.

In der oben angestellten Überschlagsrechnung bleibt ein weiterer wichtiger Faktor ausgeklammert. Jahr für Jahr treten nicht nur knapp 30 000 neu gegründete Handwerksunternehmen in den Markt ein. Mindestens ebenso viele – derzeit deutlich mehr – scheiden zugleich aus dem Markt aus. Dabei handelt es sich durchaus nicht nur um altersbedingte Betriebsaufgaben, sondern in den meisten Fällen – schätzungsweise zwei Drittel – um ***unfreiwillige*** oder aus persönlichen Kalkülen herbeigeführte ***Betriebsstilllegungen***, bei denen es sich wiederum in den meisten Fällen um stille, d.h. nicht durch Konkursverfahren erzwungene Betriebsstilllegungen handelt. Die scheiternden Handwerksunternehmer können selbstverständlich ***weitere Gründungsversuche*** unternehmen. Sie sind daher ebenso als potenzielle Gründungskandidaten in Rechnung zu stellen wie die Jungmeister.

Die Meisterprüfung führt zudem keineswegs zwangsläufig in die wirtschaftliche Selbständigkeit. Ein erheblicher Teil – ein knappes Drittel – der Prüfungsteilnehmer betrachtet sie als Erwerb einer ***Zusatzqualifikation***, welche in erster Linie dem ***beruflichen Avancement*** im Rahmen einer ***unselbständigen Tätigkeit*** dienen soll und als solche auch in den Unternehmen geschätzt wird (Schmidt, Kraus 2001: 180f.). Andere, ein weiteres Drittel, fassen zwar für sich eine spätere berufliche Selbstständigkeit ins Auge, verfolgen hierbei aber keine konkreten Projekte. Wiederum andere, das letzte Drittel, bilden den harten Kern gründungsbereiter zukünftiger Jungmeister.

Eine erhebliche Zahl von Jungmeistern entschließt sich faktisch erst lange nach der Meisterprüfung zur Gründung eines eigenen Unternehmen, mit anderen Worten, es gab seit Einführung des obligatorischen großen Befähigungsnachweises stets eine ansehnliche Menge von ***Handwerksgründern im Wartestand***. Dieser Sachverhalt wurde in der Literatur ausgiebig behandelt (Müller 1996, 1997, 2003b; Schmidt, Kraus 2001) und dort unter dem Stichwort ***„Meisterreserve"*** thematisiert.

Müller (2003b: 26-27) hat eine ***Meisterreserve im weiteren Sinn*** für den Zeitraum 1983-2002 von 235.643 berechnet, die alle in abhängiger Erwerbsposition verharrenden Jungmeister dieses Zeitraums erfasst, welche eine berufliche Selbständigkeit nicht von vornherein für sich ausgeschlossen haben. Unter Berücksichtigung der mit zunehmen-

dem Alter abnehmenden Gründungsbereitschaft kommt er auf eine ***Meisterreserve im engeren Sinn*** von 128.730 für den gleichen Zeitraum.

Diese Berechnungen vermitteln sicher ein zuverlässiges Bild vom Umfang der für eine Handwerksgründung realiter in Betracht kommenden nicht selbständigen Handwerksmeister. Kritisch wäre hierzu allerdings einzuwenden, dass Jahr für Jahr eine erhebliche Zahl von ***gescheiterten selbständigen Meistern*** auf den ***„Markt" potenzieller Gründer*** strömt. Über das Gründungsverhalten der gescheiterten Gründer ist indessen wenig bekannt. Es ist aber anzunehmen, dass eine erhebliche Zahl dieser, juristisch gesehen, „Marktzutrittsberechtigten" den Versuch einer zweiten oder dritten Gründung unternimmt. Die Meisterreserve wäre in diesem Sinne bedeutend höher, als in den zitierten Berechnungen ausgewiesen.

An dieser Stelle ist allerdings ein ***prinzipielles Unbehagen an derartigen Berechnungen*** einer Meisterreserve zu artikulieren. Das Problem der Auswirkungen des Meisterzwangs auf die betriebliche Strukturbildung wird hier ausschließlich unter dem Blickwinkel des Erhalts des Unternehmensbestandes diskutiert. Das durch den obligatorischen großen Befähigungsnachweis geschaffene Problem besteht im Gegensatz hierzu aber doch wohl eher darin, dass nichthandwerkliche Unternehmen und Gründungsinteressierte an einer Gründung gehindert werden bzw. bei unautorisierter handwerklicher Betätigung – Schwarzarbeit im juristischen Sinne[89] – ordnungsrechtliche Ahndung riskieren.

Die Idee, es ginge primär darum, einen gewissen Unternehmensbestand zu erhalten, ist letztlich wohl von ständeökonomischem Denken inspiriert. Woher soll der Gesetzgeber wissen, was die ***„natürliche" oder „richtige" Dichte der Unternehmen*** auf den Handwerksmärkten ist? Man könnte z.B. den Unternehmensbestand von 1955 zugrundelegen, denjenigen von 1970 oder von 2000. Die ***Ökonomie kann und will*** keine Aussage über einen vermeintlich „richtigen" Unternehmensbestand geben. Zwischen Marktstrukturen und Anzahl der Marktteilnehmer besteht stets ein enger Zusammenhang, d.h., der gleiche Markt kann durch sehr unterschiedliche Mischungen kleiner, mittlerer und großer Unternehmen bedient werden und dieser Mix ist, wie aus der Wirtschaftsgeschichte und internationalen Querschnittsvergleichen bekannt ist, niemals eine konstante Größe, sondern längerfristig höchst wandelbar. Die ***Fixierung auf den Status quo des Unternehmensbestandes*** als einer ***zu bewahrenden Größe*** ist aus marktökonomischer Sicht höchst ***fragwürdig***.

Kehren wir zur Entwicklung des Meisternachwuchses zurück. Da sich die meisten Jungmeister nicht sofort nach der Meisterprüfung für eine wirtschaftliche Selbständigkeit entscheiden, sondern erfahrungsgemäß erst einige Jahre nach der abgelegten Prüfung, ist hierbei ein ***zeitlicher „Lag" von sechs bis sieben Jahren*** in Rechnung zustellen (vgl. hierzu auch Müller 2003b).

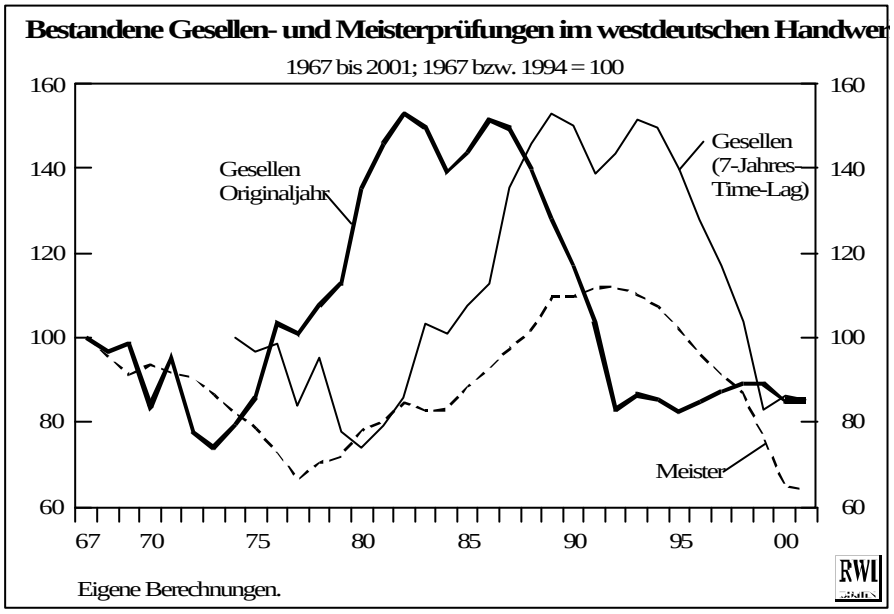
---

89 Unternehmen der legalen Wirtschaft, die ihre Steuern korrekt entrichten, aber gegen das Handwerksrecht verstoßen.

Wie hat sich die Jungmeisterpopulation entwickelt? Für das westdeutsche Handwerk – der Strukturbruch in Ostdeutschland lässt für dort sinnvolle Vergleiche erst ab 1990 zu – liegen hierfür Zeitreihen vor, die einen engen Zusammenhang zwischen bestandenen Gesellen- und Meisterprüfungen nahe legen. Die meisten der Jungmeister legen erfahrungsgemäß jeweils sechs bis sieben Jahre nach der bestandenen Gesellenprüfung die Meisterprüfung ab. Kalkuliert man einen zeitlichen Lag von 6 Jahren[90] zwischen Gesellen- und Meisterprüfung ein, so wird der im ***Schaubild V-5*** dargestellte Zusammenhang deutlich.

Die Zahl der bestandenen Meisterprüfungen pro Jahr, die Anfang der neunziger Jahre noch bei knapp 40.000 gelegen hatte, ist in den neunziger Jahren stark zurückgegangen. Zurzeit legen etwa 23.000 Gesellen die Meisterprüfung erfolgreich ab. Es klafft also theoretisch eine Lücke zwischen dem oben angesprochenen Jungmeisterbedarf (26.000–29.000) und der effektiven Anzahl der Jungmeister.

Schaubild V-5



Der starke Rückgang der Zahl der Jungmeister könnte auf den ersten Blick dahin gedeutet werden, dass der potenzielle Nachwuchs mit Blick auf eine zunehmende ***Verunsicherung*** bezüglich der künftigen Bedeutung des großen Befähigungsnachweises für eine berufliche Karriere in den handwerklich dominierten Branchen von der Meisterprüfung Abstand nähme. Eine solche Interpretation wurde vom ZDH selbst nahe gelegt (ZDH 2001). Auch könnte der geringere Zuspruch für die Meisterlehrgänge und -prüfungen als Indiz für pessimistischere Einschätzungen der wirtschaftlichen Zukunftsaussichten des Handwerks durch die Gesellen gewertet werden.

90 3 (4) Jahre Lehre + 3 Jahre bis 31.12.2003 gesetzlich vorgeschriebene Anwartschaftszeit.

Die starke Abnahme der Zahl der – abgelegten wie bestandenen – Meisterprüfungen in den neunziger Jahren ist indessen ***wesentlich darauf zu führen***, dass die für die Meisterprüfung vor allem in Betracht kommenden Jahrgangskohorten zunehmend schmaler geworden sind – also auf den ***„demographischen Faktor"***. Die „Gesellenschwemme" der achtziger Jahre hatte zum „Meisterberg" der frühen neunziger Jahre geführt. Die Stärke der Gesellenjahrgänge hängt ihrerseits erheblich von der Stärke der jeweiligen Alterskohorte ab.

Der Anteil der Gesellen, welche die Meisterprüfung sechs bis sieben Jahre nach der Gesellenprüfung ablegen, ist im Zeitablauf relativ konstant. Er lag über drei Jahrzehnte hinweg bei durchschnittlich 21 % – mit nicht unbeträchtlichen Schwankungen im Zeitablauf. Bemerkenswerterweise hat diese Quote in jüngster Zeit deutlich angezogen. Sie lag im Jahre 1999 bei 24,0 %, dem höchsten Wert seit 1982 (25,7 %). Dies ***spricht*** natürlich klar ***gegen eine Distanzierung der Gesellen von der Meisterprüfung*** bzw. der von der Handwerksordnung vorgezeichneten Berufskarriere im Handwerk. Das Meister-Bafög dürfte dabei einen Beitrag zum Anstieg der „Mobilisierungsquote" der Gesellen für die Meisterprüfung geleistet haben.

Tabelle V-9
Meisterprüfungsstatistik nach Bundesländern
Jahr 2001

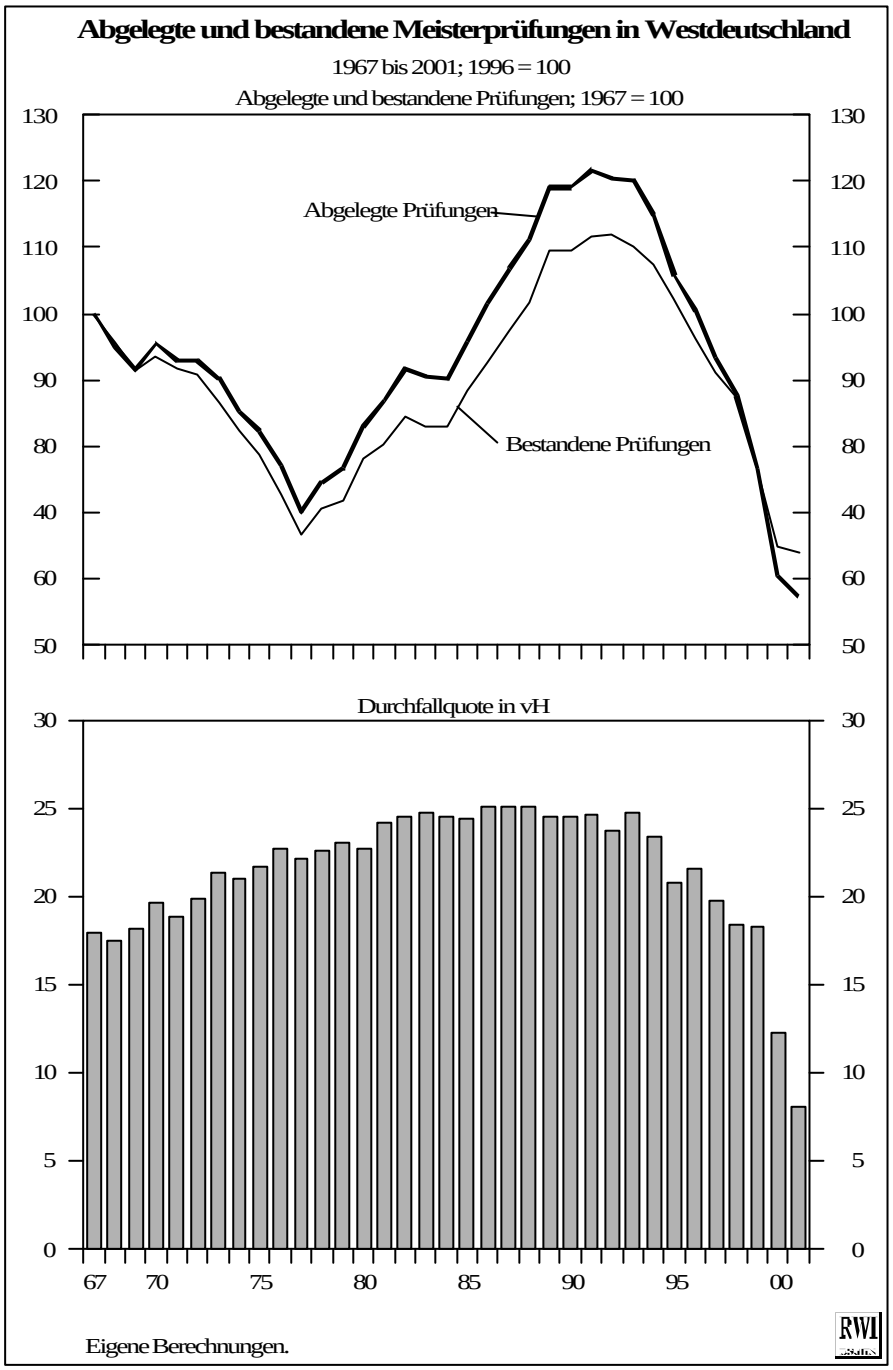
	Abgeschlossene Meisterprüfungsverfahren										
	insgesamt[1]			und zwar							
				mit bestandener Prüfung[1]			mit Wiederholungsprüfung			darunter mit best. Prüfung	Durchfallquoten
	zusammen	männlich	Weiblich	zusammen	männlich	weiblich	zusammen	männlich	weiblich		
Baden-Württemberg	4 895	4 218	677	4 176	3 587	589	1 037	906	131	751	14,69
Bayern	5 372	4 682	690	5 363	4 674	689	685	585	100	676	0,17
Berlin	482	401	81	481	400	81	56	44	12	55	0,21
Brandenburg	931	847	84	931	847	84	204	180	24	204	0,00
Bremen	178	169	9	178	169	9	45	40	5	45	0,00
Hamburg	682	572	110	663	555	108	187	155	32	168	2,79
Hessen	2 447	2 081	366	2 447	2 081	366	554	470	84	554	0,00
Mecklenburg-Vorpommern	678	621	57	642	586	56	202	187	15	166	5,31
Niedersachsen	3 089	2 653	436	2 636	2 246	390	669	589	80	543	14,66
Nordrhein-Westfalen	5 256	4 564	692	4 724	4 054	670	997	875	122	843	10,12
Rheinland-Pfalz	1 773	1 616	157	1 509	1 362	147	392	354	38	344	14,89
Saarland	296	253	43	296	253	43	75	69	6	75	0,00
Sachsen	1 929	1 727	202	1 730	1 540	190	581	539	42	382	10,32
Sachsen-Anhalt	641	569	72	641	569	72	190	171	19	190	0,00
Schleswig-Holstein	577	511	66	572	508	64	151	127	24	146	0,87
Thüringen	938	797	141	937	796	141	187	156	31	186	0,11
Bundesländer, alt	24 565	21 319	3 246	22 564	19 489	3 075	4 792	4 170	622	4 145	8,15
Bundesländer, neu	5 599	4 962	637	5 362	4 738	624	1 420	1 277	143	1 183	4,23
Bundesgebiet	30 164	26 281	3 883	27 926	24 227	3 699	6 212	5 447	765	5 328	7,42

[1] einschließlich Wiederholungsprüfungen.

Deutliche Impulse hat die Zahl der bestandenen Meisterprüfungen von einer stark ***veränderten Prüfungspraxis*** erhalten (ZDH 2003a). Das eingeführte modulare System der Meisterprüfungen führt dazu, dass die Durchfallquoten äußerst gering sind bzw. in der Meisterprüfungsstatistik einiger Bundesländer die Zahl der bestandenen Meisterprüfun-

gen identisch mit der Zahl der abgelegten Meisterprüfungen ist. ***Tabelle V-9*** lässt dabei erhebliche Unterschiede in der Prüfungspraxis der einzelnen Bundesländer erkennen. Insgesamt sind die Durchfallquoten bei den Meisterprüfungen im Handwerk heute so gering wie nie zuvor (vgl. auch ***Schaubild V-6***).

Schaubild V-6



Eine interessante Frage angesichts der traditionellen männlichen Dominanz im Handwerk ist die nach der Entwicklung der Präsenz von Frauen in der Jungmeisterpopulation. ***Frauen*** legen ihre Meisterprüfungen weitgehend ***in „klassischen" Frauenbran-***

chen ab und beschränken sich zudem noch auf einige wenige – oftmals schrumpfende – Gewerke, während Männer eine breitere Bandbreite aufweisen (vgl. ***Tabelle V-10***). Mehr als 70 % der im Jahr 2001 bestandenen Meisterprüfungen von Frauen entfallen auf das Gesundheits- und Reinigungsgewerbe, vor allem auf das Friseurhandwerk (56,5 %), gefolgt vom Augenoptikerhandwerk mit lediglich knapp 8 %.

Tabelle V-10

Meisterprüfungsstatistik nach ausgewählten Gewerken

2001

	Abgeschlossene Meisterprüfungsverfahren									
	insgesamt[1]			und zwar						
				mit bestandener Prüfung[1]			mit Wiederholungsprüfung			darunter mit best. Prüfung
	zusammen	männlich	Weiblich	zusammen	männlich	weiblich	zusammen	männlich	weiblich	
Bau- und Ausbauhandwerke	**6 975**	**6 784**	**191**	**6 330**	**6 152**	**178**	**1 599**	**1 557**	**42**	**1 336**
Maurer, Betonbauer, Straßenbauer	1 781	1 764	17	1 639	1 625	14	371	368	3	291
Zimmerer	1 057	1 051	6	974	968	6	196	196	0	157
Dachdecker	757	752	5	664	659	5	185	184	1	156
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	624	620	4	560	557	3	191	190	1	167
Steinmetze und Steinbildhauer	205	188	17	178	161	17	42	39	3	33
Stuckateure	250	245	5	224	221	3	54	53	1	43
Maler und Lackiere	1 674	1 571	103	1 538	1 439	99	414	396	18	356
Gruppe II: Metall und Elektrogewerbe	**13 899**	**13 690**	**209**	**12 838**	**12 638**	**200**	**2 904**	**2 870**	**34**	**2 510**
Metallbauer	1 069	1 066	3	1 001	999	2	214	214	0	193
Feinwerkmechaniker	1 695	1 680	15	1 600	1 586	14	227	224	3	199
Informationstechniker	240	237	3	229	227	2	29	28	1	27
Kraftfahrzeugtechniker	3 739	3 710	19	3 485	3 465	20	613	611	2	533
Landmaschinenmechaniker	221	221	0	209	209	0	12	12	0	11
Klempner, Installateur und Heizungsbauer	2 618	2 602	16	2 393	2 379	14	707	698	9	604
Elektrotechniker	3 372	3 350	22	3 020	3 001	19	963	958	5	827
Uhrmacher	48	36	12	45	34	11	12	9	3	9
Gold- und Silberschmied	182	70	112	181	69	112	19	11	8	18
Gruppe III: Holzgewerbe	**2 489**	**2 398**	**91**	**2 345**	**2 256**	**89**	**435**	**421**	**14**	**384**
Tischler	2 234	2 156	78	2 104	2 208	76	400	387	13	354
Gruppe IV: Textil, Leder	**481**	**224**	**257**	**470**	**222**	**248**	**58**	**32**	**26**	**54**
Damen- und Herrenschneider	164	12	152	158	12	146	8	1	7	8
Schuhmacher	22	16	6	22	16	6	2	2	0	2
Raumausstatter	257	176	81	254	175	79	41	24	17	39
Gruppe V: Nahrungshandwerke	**1 444**	**1 270**	**174**	**1 399**	**1 227**	**172**	**110**	**100**	**10**	**93**
Bäcker	597	534	63	563	501	62	59	57	2	49
Konditoren	140	80	60	135	76	59	18	11	7	14
Fleischer	638	588	50	633	583	50	31	30	1	28
Gruppe VI: Gesundheit, Reinigungsgewerbe	**4 366**	**1 584**	**2 782**	**4 047**	**1 408**	**2 639**	**1 062**	**436**	**626**	**910**
Augenoptiker	608	295	313	574	280	294	131	66	65	122
Zahntechniker	482	357	125	407	291	116	180	135	45	131
Friseure	2 544	355	2 189	2 386	296	2 090	522	65	457	462
Textilreiniger	48	37	11	48	37	11	9	6	3	9
Gebäudereiniger	266	217	49	253	207	46	100	80	20	94
Gruppe VII: Glas, Papier, Keramik	510	331	179	497	324	173	44	31	13	41
Glaser	101	92	9	99	90	9	9	8	1	9
Fotografen	117	51	66	111	49	62	17	9	8	14
Keramiker	25	6	19	25	6	19	2	2	0	2
Gesamtes Handwerk	30 164	26 281	3 883	27 926	24 227	3 699	6 212	5 447	765	5 328

Eigene Berechnungen.

In der Gruppenbetrachtung nehmen die Textil- und Lederhandwerke mit 6,7 % aller bestandenen weiblichen Meisterprüfungen den zweiten Platz ein, gefolgt von den Metall- und Elektrogewerben (5,4 %), wobei hier mit den Gold- und Silberschmieden wieder ein eher „weiblich besetztes" Berufsbild dominiert. An vierter Stelle liegt interessanterweise die Gruppe der Bau- und Ausbauhandwerke mit 4,8 %, hier legen Frauen

ihre Meisterprüfung vorwiegend im Maler- und Lackiererhandwerk ab, auf das über die Hälfte aller „weiblich“ bestandenen Meisterprüfungen dieser Gruppe entfallen.

Die radikale ***Absenkung der Durchfallquoten*** in den späten neunziger Jahren ist wohl nicht nur auf eine modernisierte Prüfungspraxis zurückzuführen, sondern auch als eine Reaktion des Handwerks auf die drängende ***Nachwuchsfrage*** zu werten. Sie signalisiert mithin auch ein zunehmendes Problembewusstsein bezüglich der Regenerationsfähigkeit des Unternehmensbestandes unter den Bedingungen des Meisterzwangs.

Wie steht es vor diesem Hintergrund um die Zukunft des ***Unternehmensbestands im Handwerk***? Wir haben prinzipielle Skepsis gegenüber der Berechnung einer wie auch immer definierten Meisterreserve erkennen lassen, die Existenz einer solchen indessen nicht bezweifelt. ***Einstweilen und sogar auf längere Sicht*** (Müller 2003b) dürfte also durchaus eine für die Aufrechterhaltung der derzeitigen Unternehmensbestandes ***ausreichende Zahl von Gründungsberechtigen*** vorhanden sein. Nicht zu übersehen ist aber, dass der demographische Entwicklungstrend zwangsläufig dazu führen muss, dass der Unternehmensbestand im Handwerk ***auf lange Sicht nicht voll erneuert*** werden kann, solange der Meisterzwang gilt. Es sei denn, man lockere diesen durch Erweiterung des Kreises der Ausnahmebewilligungen so stark, dass die juristische Barriere „obligatorischer großer Befähigungsnachweis“ ad absurdum geführt wird.

Die öffentliche Diskussion um die Regenerationsfähigkeit des Unternehmensbestandes im Handwerk geht aber am Kern des hier angesprochenen ordnungspolitischen Problems vorbei. Letztlich ***sollte allein der Wettbewerbsprozess entscheiden***, ***wie viele Unternehmen*** sich im Rahmen ***welcher Unternehmensgrößenstruktur*** und ***welcher Binnenstrukturen*** der Unternehmen auch immer auf den Märkten behaupten und nicht der Staat, wie dies im Vollhandwerk in den letzten Jahrzehnten in (West-) Deutschland faktisch der Fall war. Dann wird sich auch das im deutschen mittelstandspolitischen Diskurs breit thematisierte ***Betriebsnachfolgeproblem*** etwas anders darstellen als heute. Zwar ist es aus volkswirtschaftlicher Sicht durchaus sinnvoll, Betriebsübergaben moderat fördernd zu ermutigen, um unnötige volkswirtschaftliche Kosten von vermeidbaren Betriebsstilllegungen zu umgehen. Es kann aber nicht Aufgabe des Staates sein, für den Erhalt einer bestimmten Unternehmensstruktur und einer bestimmten Anzahl von Unternehmen Sorge zu tragen.

2.8. Zwischenfazit

Das Gründungsgeschehen - und praktisch spiegelbildlich hierzu das Liquidationsgeschehen - im Handwerk ist deutlich verhaltener als in der Gesamtwirtschaft. Insbesondere der Vergleich zu den handwerksähnlichen Gewerben, in denen mehr und rascher gegründet wird, man sich aber auch schneller aus dem Markt verabschiedet, deutet auf einen starken Einfluss des Handwerksrechts auf das Gründungsverhalten: Obwohl „geborene“ kleinbetriebliche Wirtschaftsbereiche, weisen die vom Handwerk dominierten Sektoren ***Gründungsmuster*** auf, die an sich eher ***für den industriellen Bereich typisch*** sind.

Die verhaltenen Gründungs- und Schließungsaktivitäten im Handwerk und die damit in engem sachlogischen Konnex stehende relativ hohe Bestandsfestigkeit der Handwerksgründungen erklärt sich zum einen daraus, dass im Handwerk vermittels des großen Befähigungsnachweises eine ***Ex-ante-Selektion unter den potenziellen Gründern*** stattfindet. Die gründungsbereiten Jungmeister sind zudem besser auf die Selbständigkeit vorbereitet als viele andere Gründer in kleingewerblichen Bereichen. Es ist zu vermuten, dass die vom Gesetzgeber verordnete vorwettbewerbliche Selektion hinsichtlich des sich letztlich auf den Handwerksmärkten durchsetzenden Personenkreises zu ähnlichen Ergebnissen führt wie der wettbewerbliche Auswahlprozess. Zum anderen spielt aber auch zweifellos ein ***„Marktberuhigungseffekt“*** eine Rolle. Die Zahl der neu in den Markt eintretenden Gründer wird durch den gesetzlichen Selektionsmechanismus künstlich gedrosselt. Dies erhöht sowohl die Marktchancen der zugelassenen Gründer als auch diejenigen der bereits im Markt agierenden Unternehmen.

Der in jüngster Zeit zu beobachtende ***Rückgang der Zahl der Teilnehmer an Meisterausbildungskursen und der erfolgreich abgelegten Meisterprüfungen*** ist auf die demographische Entwicklung, d.h. das Eintreten geburtenschwächerer Jahrgänge in das Erwerbsleben, zurückzuführen. Angesichts der Abnahme der Zahl der neu für eine Gründung in Betracht kommenden Jungmeister ist der Erhalt des Unternehmensbestandes auf längere Sicht nicht gesichert, solange in den betreffenden Gewerken der Zugang zum Markt über die Meisterprüfung reguliert wird.

3. Die „Facharbeiterschmiede“ der Nation? Berufliche Erstausbildung im Handwerk

3.1. Zur Zukunftstauglichkeit des dualen Systems

Die gegenwärtige Situation des deutschen Ausbildungsmarktes lässt sich in Anlehnung an den Überlegungen der Kultusministerkonferenz wie folgt charakterisieren (KMK 1998):

- Es gibt einen anhaltenden Engpass bei der Versorgung der jungen Generation mit Ausbildungsstellen, wobei die Demografie hierzu regional unterschiedlich beiträgt.

- Dieser Engpass korrespondiert in den alten Ländern mit einem Abbau von Ausbildungskapazitäten in den Unternehmen. Die Ausbildungsbildungskapazitäten hängen auch von der Ausbildungsbereitschaft der Betriebe ab. Ziel muss es sein, die Beteiligung wieder zu steigern.

- Der strukturelle Wandel hat die quantitative Bedeutung vieler Ausbildungsberufe des produzierenden Sektors gemindert; zugleich hat gerade in den letzten Jahren die Zahl neuer Berufe - in z. T. dual bisher kaum erschlossenen Branchen - zugenommen. Diese Entwicklungen haben zur Vergrößerung des Anteils gering besetzter „Splitterberufe“ (etwa 200 von insgesamt 360 Ausbildungsberufen) beigetragen.

– Strukturveränderungen in den Unternehmen und veränderte Arbeitsprozesse haben den Stellenwert überfachlicher Kenntnisse und Fähigkeiten sowie genereller Dispositionen erhöht. Diese Verschiebung der Anforderungen beeinflusst den Zugang zur dualen Ausbildung tendenziell zu Lasten leistungsschwächerer Absolventen des Schulwesens.

– Die Innovationszyklen von Produkten und Leistungen haben sich verkürzt. Dies befördert die Kurzlebigkeit von speziellen fachlichen Kenntnissen und Fertigkeiten und erfordert ein verändertes Verhältnis der Anteile von Aus- und Weiterbildung. Verstärkt wird diese Tendenz dadurch, dass weniger als die Hälfte der Absolventen des dualen Systems (etwa 45 %) im Anschluss an die Ausbildung im erlernten Beruf arbeiten.

– Veränderte Anforderungen in der dualen Ausbildung und die Erschwerung des direkten Zugangs aus den einzelnen Schulformen haben zu einer Erhöhung des Durchschnittsalters der Auszubildenden geführt. Gegenwärtig sind 31% der Auszubildenden im Handwerk älter als 18 Jahre.

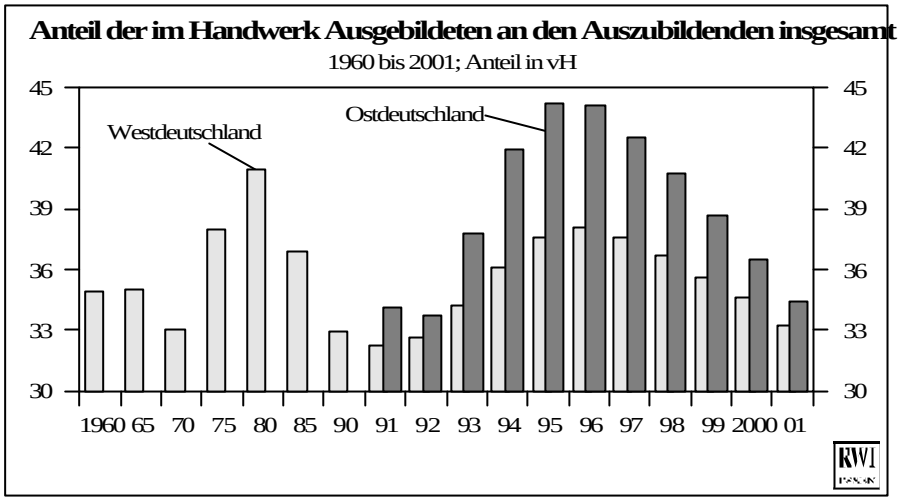
Die Länder finanzieren in erheblichem Umfang den Ausfall von Ausbildungsplätzen über ein Angebot zusätzlicher vorbereitender oder ausbildungskompensatorischer schulischer Maßnahmen. Zugleich bewerben sich etwa 70 % der Absolventen beruflicher Vollzeitschulen in den alten und ca. 80 % in den neuen Ländern anschließend um einen Ausbildungsplatz im dualen System. Dies ist bildungsökonomisch und bildungspolitisch gleichermaßen unvernünftig.

3.2. Beitrag des Handwerks zur beruflichen Erstausbildung

Das Handwerk leistet einen wertvollen und wichtigen Beitrag zur beruflichen Bildung. Vor allem in den gewerblich-technischen Berufen erfüllen die Ausbildungsbetriebe des Handwerks eine bedeutende Funktion im Rahmen des Berufsbildungssystems. In langfristiger Betrachtung entfallen durchschnittlich rund 35 % der Ausbildungsverhältnisse auf das Handwerk (BMBF 2003a, vgl. auch ***Schaubild V-7***).

Auch wenn in den vergangenen 5 Jahren der ***handwerkliche Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Ausbildungsleistung*** zurückgegangen ist, so darf dies nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Anteil des Handwerks noch im Rahmen des langfristigen Durchschnitts liegt. Schwankungen in den Anteilen des Handwerks an der Gesamtausbildungsleistung waren schon früher zu beobachten. Sie stellen für sich kein alarmierendes Signal dar, das – wie mitunter in der politischen Debatte zu hören – auf einen Rückzug des Handwerks aus der Berufsausbildung hindeutet.

Schaubild V-7

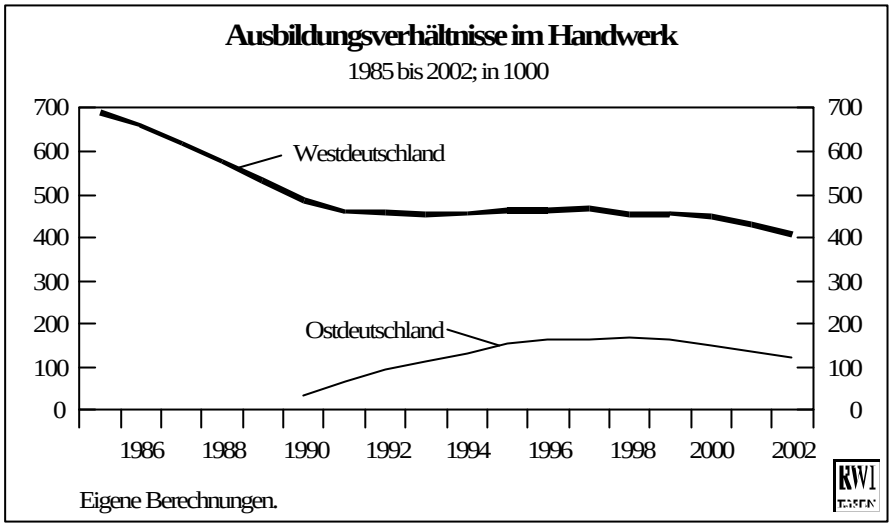


Gemessen in absoluten Zahlen schrumpfte die Zahl der Auszubildenden im Handwerk zwischen 1985 bis 1993 im früheren Bundesgebiet von 690 000 auf knapp 450 000 (einschließlich kaufmännischer Ausbildungsberufe, sonstige Ausbildungsberufe und Ausbildung Behinderter). Dies entspricht einem Rückgang von rund 34%. Dieser Rückgang liegt etwas höher als der Rückgang der Auszubildenden im gleichen Zeitraum in allen übrigen Ausbildungsbereichen (-30,0%).

Für diese Entwicklung ist insbesondere der ***demographische Wandel*** verantwortlich. Mitte der achtziger Jahre war die Zahl der Ausbildungsverhältnisse besonders hoch, da die geburtenstarken Jahrgänge aus der Zeit von 1960 bis 1975 in den Ausbildungsstellenmarkt drückten. Entsprechend kräftig fiel nach Abflachen dieses Zustroms der Rückgang aus. Einfluss auf die Ausbildungsbereitschaft der Betriebe hat freilich auch die konjunkturelle Situation. Bei Unterauslastung der Kapazitäten, rückläufiger Beschäftigung von Mitarbeitern oder gar Schließung der Betriebe kann die Ausbildungsleistung nicht aufrechterhalten werden. In dem Rückgang der letzten Jahre spiegelt sich auch die schwache konjunkturelle Entwicklung wider.

Wie ***Schaubild V-8*** verdeutlicht, hat sich in den alten Bundesländern seit Beginn der neunziger Jahre die Entwicklung der Auszubildendenzahlen im Handwerk verstetigt. Seit 1998 geht die Zahl der Ausbildungsverhältnisse wieder zurück (-12,8 %). Unter Berücksichtigung des demographischen Effekts ist in der langfristigen Entwicklung der Ausbildungsverhältnisse im Handwerk kein dramatischer Wandel zu entdecken, der die These eines nachlassenden Ausbildungsengagements stützen könnte.

Schaubild V-8



In den neuen Bundesländern kam es bis 1998 zu einem zunächst steilen, dann aber abflachenden Anstieg der Lehrlingszahlen im Handwerk. Nach 1998 setzte der Rückgang ein, der sich in den letzten drei Jahren beschleunigt fortgesetzt hat. Zwischen 1998 und 2002 verringerte sich die Zahl der handwerklichen Ausbildungsverhältnisse um rund 50.000 bzw. 29%. Im Jahre 2002 ist der Bestand an Lehrverhältnissen wieder auf das Niveau von 1993 geschrumpft. Ganz maßgeblichen Anteil an dem Rückgang der Ausbildungsverhältnisse in den neuen Bundesländern hatte das Baugewerbe. In diesem Sektor wurden Anfang der neunziger Jahre Überkapazitäten aufgebaut, die in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre abgebaut werden mussten.

Schaut man auf die Verteilung der ***Ausbildungsverhältnisse nach Handwerksberufen***, dann kann man eine ***bemerkenswerte Konstanz*** in der Liste der 10 meistgewählten Berufsfelder feststellen. Das Kfz-Handwerk hat wie alle anderen Handwerke den demographischen Knick in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre nachvollzogen. Nach der Wiedervereinigung war das wieder ausgeglichen und seither bewegt sich die Zahl der Ausbildungsverhältnisse in diesem Handwerk relativ konstant um 80.000. Eine ähnlich „stabile“ Entwicklung lässt auch bei den Elektroinstallateuren feststellen, obwohl hier stärker noch die reagible Baunachfrage hineinwirkt. Maler und Lackierer, Metallbauer, Tischler, Gas- und Wasserinstallateure, Zentralheizungs- und Lüftungsbauer, Maurer, Bäcker und Dachdecker gehören zu den am stärksten von männlichen Lehrlingen nachgefragten Berufen im Handwerk. Bei den weiblichen Auszubildenden rangieren die Berufe Friseuse, Fachverkäuferin im Nahrungsmittelhandwerk, Bürokauffrau, Augenoptikerin, Zahntechnikerin, Malerin und Lackiererin, Bäckerin, Konditorin, Tischlerin und Raumausstatterin an vorderer Stelle der Berufswahl.

In den einzelnen Handwerkszweigen entwickelte sich die Zahl der Ausbildungsverhältnisse im Betrachtungszeitraum zwischen 1995 und 2002 sehr unterschiedlich. So hat sich die konjunkturelle Entwicklung im Bauhandwerk nachdrücklich auf das Ausbildungsplatzangebot niedergeschlagen. Das Maurerhandwerk stellte 1995 noch rund 7,6%

der gewerblich-technischen Ausbildungsplätze. Dieser Anteil ist 8 Jahre später auf 3,2 % gesunken. Das Mauerhandwerk – als größerer Handwerkszweig des Baugewerbes – bildete im Jahre 2002 rund 65% weniger Jugendliche aus als im Jahre 1995 (vgl. ***Tabelle V-11***).

Bemerkenswert ist auch der Rückgang der Zahl der Auszubildenden im ***Zentralheizungs- und Lüftungsbauerhandwerk*** (-41,5%). Hier wirkt sich ebenso wie im übrigen Baugewerbe die schwache Nachfrage nach Bauleistungen aus. Hinzu kommt jedoch ein weiterer Aspekt. Die Heizungstechnik hat sich in den vergangenen 5 bis 10 Jahren fundamental verändert. Im Zuge des Bemühens um Energieeinsparung wurden neue Heizungssysteme entwickelt, die vornehmlich elektronisch gesteuert und geregelt werden. Es besteht also ein Bedarf an gut qualifizierten Fachkräften, jedoch fällt es den Betrieben nicht zuletzt aufgrund eines schlechten Images offenbar schwer, diesen Bedarf zu decken.

Tabelle V-11
Entwicklung der Zahl der Ausbildungsverhältnisse in ausgewählten Handwerksberufen

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Maurer	42502	41109	36417	30512	26500	22991	18830	14874
Kfz-Mechaniker	77876	76295	77627	78179	79490	78642	76088	73516
Zentralheizungs- u. Lüftungsbauer	28292	28258	27159	24892	22688	20700	18639	16562
Elektroinstallateure	56029	55225	53595	51111	48981	47001	45059	42036
Bäcker	11495	17538	19.157	20115	19746	18289	16676	15592
Fleischer	7665	8340	9.435	10220	10240	9537	8402	7888
Tischler	42426	43050	42208	40489	39254	37238	33918	30106
Damenschneider	2188	2098	2065	1997	1940	1832	1731	1520
Augenoptiker	6913	6591	6520	6215	6058	6531	7077	7097
Zahntechniker	14558	13782	13639	12174	9982	8846	8285	8721
Friseure	40155	39537	39509	41479	43839	45690	46336	44275
Gewerblich-technische Ausbildungsberufe	560890	569853	569902	554348	548221	527224	498108	463241

Quelle: DHK 2003.

Zu den Handwerkszweigen mit stark überdurchschnittlichem Rückgang der Ausbildungsplätze gehört das ***Damenschneiderhandwerk***. Wurden vor 13 Jahren noch knapp 7 000 Lehrlinge in diesem Handwerk ausgebildet, waren es zuletzt nur noch 1 520. Diese Entwicklung geht einher mit einem stark schrumpfenden Betriebsbestand und rückläufiger Beschäftigung, so dass hier offenbar stärker strukturelle als konjunkturelle Ursachen vorliegen.

Im ***Nahrungsmittelhandwerk*** macht sich ein anderer struktureller Veränderungsprozess bemerkbar. Nahm die Zahl der Ausbildungsplätze im gewerblich-technischen Bereich in den achtziger Jahren noch stark ab, kam es nach 1995 wieder zu einem Anstieg auf über 20 000. Diese Zunahme wird damit begründet, dass die Unternehmen eine Facharbeitskräftelücke zu überbrücken hatten, die durch die Verbreitung neuer Technologien in diesem Handwerk entstanden war. Inzwischen ist allerdings wieder ein Rückgang auf 15 600 im Jahre 2002 zu verzeichnen. Parallel dazu kam es zu einer Verlagerung und

Intensivierung der Ausbildungsaktivität der Betriebe in den Verkaufsbereich. Seit dem Jahr 2002 werden mehr Lehrlinge für den Verkauf im Bäckerhandwerk ausgebildet, als für den Produktionsbereich. Auch hierin spiegelt sich der Strukturwandel dieses Handwerks wider. Im Fleischerhandwerk werden knapp 60 % der Lehrlinge im Verkauf ausgebildet. Dieser Anteil lag bereits in den vergangenen 10 Jahren recht stabil zwischen 55 und 59 %.

Erstaunliche ***Differenzen*** in der Entwicklung der Lehrlingszahlen zeigen sich ***in den Gesundheitshandwerken***. Bei den Augenoptikern ging die Zahl der Lehrlinge zwischen 1995 und 1999 leicht zurück. Seither steigt die Zahl der Lehrverhältnisse wieder. Insgesamt bewegen sich die absoluten Zahlen in einem Korridor zwischen 6 000 und 7 000 Ausbildungsverhältnissen. Anders hingegen bei den Zahntechnikern. Zwischen 1995 und 2002 verringerte sich die Zahl der Ausbildungsplätze in den Zahntechniklaboren um rund 40 %. Erst im vergangenen Jahr war wieder eine leicht Zunahme der Lehrverhältnisse zu verzeichnen.

Es gibt freilich auch ***viele Handwerkszweige***, in den über einen längeren Zeitraum nur sehr wenig Lehrlinge ausgebildet wurden. In ***55 Gewerken*** wurden im Durchschnitt der letzten 10 Jahre jährlich ***weniger als 100 Auszubildende*** gezählt. Hierunter fallen beispielsweise die Feuerungs- und Schornsteinbauer, Brunnenbauer, Büchsenmacher, Holzbildhauer und die Geigenbauer.

Tabelle V-12
Sonstige Ausbildungsberufe im Handwerk mit mehr als 100 Ausbildungsverhältnisse im Jahre 2002

	Zahl der Auszubildenden	Zahl der Ausbildungsstätten
Sonstige Ausbildungsberufe insgesamt	7677	
davon:		
Hochbaufacharbeiter/in	1184	407
Technische(r) Zeichner/in	934	546
Ausbaufacharbeiter/in	788	188
Mechatroniker/in	416	173
Trockenbaumonteur/in	394	192
Zerspannungsmechaniker/in (Drehtechnik)	369	200
Mediengestalter/in Digital- u. Printmedien	324	203
Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel	323	246
Tiefbaufacharbeiter/in	303	133
Polster- und Dekorationsnäher/in	247	82
Fachkraft für Lagerwirtschaft	230	187
IT- System - Elektroniker/in	169	81
Konstruktionsmechaniker/in (Feinblechbau)	166	72
Baugeräteführer/in	156	81
Bodenleger/in	141	92
Kanalbauer/in	139	69
Bauzeichner/in	128	93
Energieelektroniker/in - Anlagentechnik -	123	68
Teilezurichter/in	105	32

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag, Berlin, Statistik der Berufsausbildungsverhältnisse, Datenlieferung.

Zusätzlich zu den Handwerksberufen der Anlage A der HwO werden in Handwerksbetrieben noch Ausbildungen für ***kaufmännische Lehrlinge*** sowie ***sonstige Ausbildungsberufe*** durchgeführt. Die Gruppe der sonstigen Ausbildungsberufe umfasste z.B. im Jahre 2002 rd. 100 Berufe. Die Liste reicht von Änderungsschneider bis Werkzeugmaschinenspaner. Der Anteil der sonstigen Ausbildungsberufe an der Gesamtzahl der Auszubildenden im Handwerk lag in den letzten 5 Jahren zwischen 0,7 % und 1,2 %. In absoluten Zahlen sind dies zwischen 4.000 und 7.000 Ausbildungsverhältnisse. Unter ihnen sind einige Ausbildungsberufe von Gewicht.

Entgegen der vielfach geäußerten Vorstellung, es handle sich um „Splitterberufe", die nur den Bedarf weniger Betriebe abdeckten, zeigt die Statistik, dass sich die Auszubildenden durchaus auf zahlreiche Ausbildungsstätten verteilen. Weiterhin handelt es sich um Berufe, die teilweise ein breites Einsatzfeld abdecken und somit den Absolventen auch außerhalb des Ausbildungsbetriebes Arbeitsmarktchancen bieten.

3.3. Kaufmännische Berufsausbildung im Handwerk

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse werden in der handwerklichen Ausbildung vor allem durch die Berufsschule vermittelt. In der betrieblichen Praxis vor allem der gewerblich-technischen Berufe werden Auszubildende in der Regel nur mit einfachen kaufmännischen Aspekten ihres Berufes konfrontiert. Zu den Ausbildungszielen im Betrieb gehört die Vermittlung grundlegender Kenntnisse z.B. der Materialbedarfsberechnung und der Angebotserstellung. Wesentliches Element wird die betriebswirtschaftliche Ausbildung erst in den Meisterprüfungsvorbereitungskursen. In Teil III der Meisterprüfung werden wirtschaftliche und rechtliche Kenntnisse geprüft.

Die ***stark technische Orientierung in den Handwerksberufen*** hat dazu geführt, dass den betriebswirtschaftlichen Aspekten der Führung eines Handwerksunternehmens weniger Aufmerksamkeit geschenkt wurde, als den fachlich-praktischen. Der Wandel der Berufs- und Arbeitswelt, die Bürokratisierung durch staatliche Auflagen sowie die Intensivierung des Wettbewerbs haben tendenziell dazu geführt, dass in den Handwerksunternehmen den Fragen der ***Unternehmensführung zunehmend mehr Gewicht*** beigemessen werden muss. Mehr noch, die exakte betriebswirtschaftliche Kalkulation eines jeden Auftrages und die Analyse der Effizienz des Betriebs sind zu wichtigen Voraussetzungen des Überlebens im Wettbewerb geworden. Die klassische Arbeitsteilung, wonach der Handwerkmeister sich um die technisch-praktische Abwicklung der Aufträge und seine Frau um die kaufmännischen Belange kümmert, ist heute allenfalls für eine Minderheit der Handwerksbetriebe noch typisch. Dies wird in zahlreichen Handwerksunternehmen erkannt und der betriebswirtschaftlich-kaufmännischen Ausbildung mehr Aufmerksamkeit gewidmet. Hierzu gehört, dass Handwerksbetriebe vermehr für ihren kaufmännischen Bereich Ausbildungsplätze zur Verfügung stellen.

Der Anteil der kaufmännischen Ausbildungsverhältnisse im Handwerk ist von 6,6 % im Jahre 1995 auf 8,7 % im Jahre 2002 angestiegen. Hierzu zählt vor allem die Ausbildung zu Fachverkäufern (-innen) im Nahrungsmittelhandwerk, zum Automobilkaufmann,

zum Bürokaufmann und zum Kaufmann für Bürokommunikation. In diesen Berufen wurde in 2002 rund 46.000 Lehrlinge ausgebildet. Hinzu gerechnet werden müssen ebenfalls kaufmännisch orientierte Ausbildungsgänge, die in der Berufsbildungsstatistik des Deutschen Handwerkskammertages unter sonstige Ausbildungsberufe geführt werden (wie beispielsweise Bürogehilfin, Datenverarbeitungskaufmann, Informatikkaufmann. Einzelhandelkaufmann und Verkäufer).

3.4. Das Problem der Eingangsqualifikation der Auszubildenden des Handwerks

Das duale System der Berufsausbildung rekrutiert seine Auszubildenden zum ***überwiegenden Teil aus Haupt- und Realschülern***. 2,4 % der Auszubildenden haben keinen Abschluss, 32 % einen Hauptschulabschluss, 36,6 % einen Realschul- oder gleichwertigen Abschluss und 15,8 % haben die Hochschul- bzw. Fachhochschulreife vorzuweisen. Weitere 13,2% kommen von anderen beruflichen Schulen zur Lehre (BMBF 2003a:5).

Die Verteilung der Schulabsolventen im gesamten dualen Berufsbildungswesen insgesamt unterscheidet sich deutlich von der im Handwerk. Die Ausbildung im Handwerk ist stark eine Domäne der Hauptschüler. Im Mittel traten zwischen 1983 und 2002 51,9 % der Ausbildungsanfänger im Handwerk ohne oder mit einem Hauptschulabschluss an. 29,6 % verfügten im Durchschnitt der letzten 20 Jahre über einen Realschul- oder gleichwertigen Abschluss. Schüler mit Fachhochschulreife oder Abitur machten jeweils 5 % unter den neuen Auszubildenden aus.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist die starke ***Ausbildungsleistung des Handwerks*** zugunsten derjenigen, die ***schulisch weniger erfolgreich*** waren, ein ***Verdienst***. Für diese Gruppe der Schulabgänger bietet die Handwerkslehre eine Chance, sich soziale Anerkennung zu verschaffen und sich bis zum Unternehmer hochzuarbeiten. Kein anderer Ausbildungsbereich bietet den Hauptschülern in diesem Umfang Ausbildungsmöglichkeiten an, wie das Handwerk. Die vornehmlich technisch praktische Ausbildung kommt diesen Jugendlichen zugute. Zweifellos trägt das Handwerk dazu bei, dass in es der Bundesrepublik eine vergleichsweise niedrige Jugendarbeitslosigkeit gibt. Hinzuweisen ist an dieser Stelle auch auf das Engagement des Handwerks bei der beruflichen Ausbildung Behinderter. Ihr Anteil an den Auszubildenden betrug in den letzten 5 Jahren zwischen 1,2 und 1,6 %.

Aus betrieblicher Sicht birgt der hohe Anteil von Hauptschülern jedoch auch Gefahren. Es ist unbestritten, dass der gesellschaftliche und technische Wandel in besonderem Maße abstraktes und theoretisches Denkvermögen erforderlich macht. Nicht der Vollzug gleichartiger Tätigkeiten prägt den Arbeitsalltag, sondern komplexe Aufgaben, bei denen unter Abwägung von Alternativen die bestmögliche Lösung für einen Kunden gesucht und kommuniziert werden muss. Derartige Veränderungen im Anforderungsprofil fast aller Berufe begünstigt diejenigen Schulabsolventen, die durch ihren schulischen Bildungsabschluss nachgewiesen haben, in stärkerem Maße als Hauptschüler diese sozialen Kompetenzen und abstraktes Denkvermögen erfahren zu haben.

An den ***Qualifikationsstrukturen der Ausbildungsanfänger des Handwerks*** hat sich in den letzten Jahrzehnten ***überraschend wenig verändert***. Betrachten wir zunächst das frühere Bundesgebiet. Im Jahre 1983 konnten hier 50,0 % der Ausbildungsanfänger einen Hauptschulabschluss vorweisen, weitere 4,6 % hatten keinen Hauptschulabschluss, 19,7 % verfügten über einen Realschulabschluss und weitere 4,1 % über die Hoch- oder Fachhochschulreife. In 2002 lag der Anteil der Abiturienten und Fachabiturienten an den Ausbildungsanfängern etwas niedriger (bei 3,8 %), gestiegen war dagegen der Anteil der Realschulabsolventen (auf 22,9 %), zugleich aber auch der neu in die handwerkliche Lehre eingetretenen Auszubildenden mit Hauptschulabschluss (53,6 %). Fast konstant blieb hingegen der Anteil der Ausbildungsanfänger ohne Hauptschulabschluss (4,9 % gegenüber 4,6 %). Der Anstieg des Anteils der Ausbildungsanfänger mit Hauptschulabschluss (von 50,0 % auf 53,6 %) überrascht zunächst, erklärt sich aber wohl daraus, dass der Anteil der „Neulehrlinge", die ein schulisches Berufsgrundbildungsjahr absolviert hatten, zwischen 1983 und 2002 von 9,1 % auf 5,5 % zurückgegangen war.

Summiert man die Zahl der ***Ausbildungsanfänger mit niedrigem Schulabschluss*** (ohne und mit Hauptschulabschluss, schulisches Berufsgrundbildungsjahr, Berufsvorbereitungsjahr) einerseits und mit ***höherem Schulabschluss*** (Realschule, Abitur, Berufsfachschule) anderseits, so ergibt sich für 1983 ein Anteil von 65,2 % für die ersteren und von 31,1 % für die letzteren. Im Jahre 2002 hingegen verfügten 66,1 % der Ausbildungsanfänger über „geringere" allgemeinbildende Schulabschlüsse und 30,9 % über „höhere" Abschlüsse.[91] Diese ***Relationen sind bemerkenswert stabil***.

Bezieht man das ostdeutsche Handwerk in die Betrachtung ein, so ändern sich die Relationen zu Beginn der neunziger Jahre natürlich aufgrund der unterschiedlichen Bildungsstrukturen in der DDR (vgl. ***Schaubild V-9***). Der Anteil der Schulabgänger mit Realschulabschluss war dort weit höher als im früheren Bundesgebiet. 1991 verfügten 78,9 % der Ausbildungsanfänger im Handwerk der neuen Bundesländern über einen Realschulabschluss und nur 8,8 % über einen Hauptschulabschluss. Im Schaubild V-6 steigt der Anteil der Ausbildungsanfänger im deutschen Handwerk mit Realschulabschluss aufgrund des Hinzukommens der neuen Bundesländer daher sprunghaft an. Mit der Annäherung der Bildungsstrukturen im Osten Deutschlands an diejenigen des früheren Bundesgebiets ist eine gewisse Annäherung der gesamtdeutschen an die aktuellen westdeutschen Strukturen erkennbar.

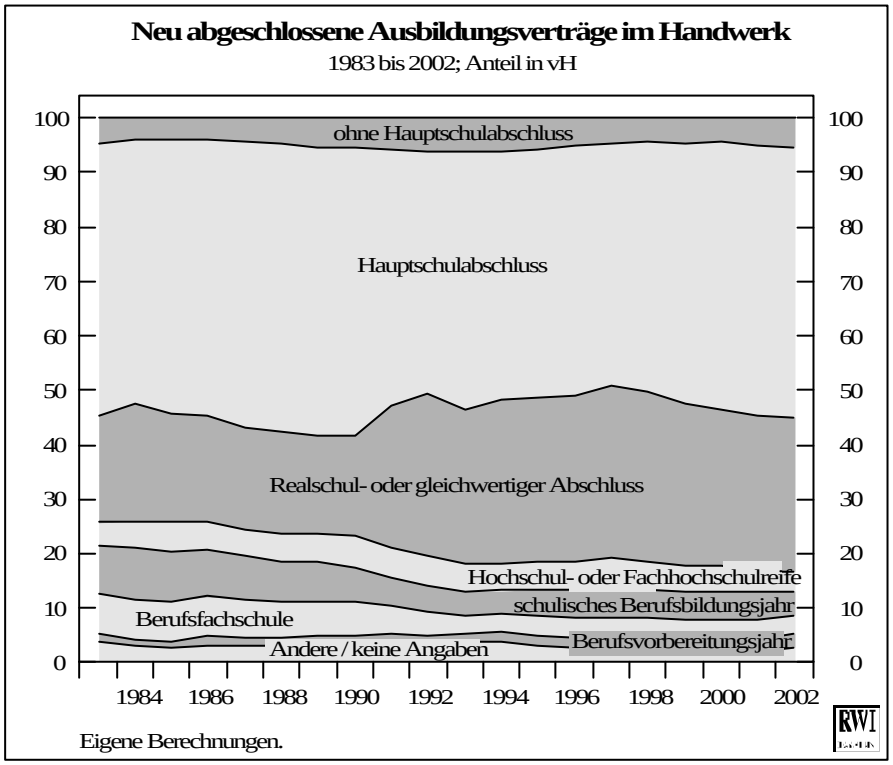
Die hier dargestellten Qualifikationsstrukturen der Ausbildungsanfänger im (west-) deutschen Handwerk und ihre relative Konstanz in den zurückliegenden Jahrzehnten ist insofern bemerkenswert, als sich die ***Strukturen des Bildungssystems*** ausgehend von den Bildungsreformen der siebziger Jahre sehr ***stark verändert*** haben. Der Anteil der Schulabgänger mit Hauptschulabschluss hatte 1970 noch bei 48,7 % gelegen, war dann aber bis 1990 auf 29,7 % gesunken. Der Anteil der Abiturienten (einschließlich derjeni-

91 Die Differenz zu 100 % entfällt auf die Posten „Sonstige" und „ohne Angaben".

gen mit Fachhochschulreife) hat sich dagegen im gleichen Zeitraum von 11,5 % auf 27,4 % erhöht. Auch der Anteil der Schulabgänger mit Realschulabschluss ist stark gestiegen (von 20,9 % auf 34,8 %). Die entscheidenden Veränderungen hatten sich (im früheren Bundesgebiet) jeweils zwischen 1970 und 1985 vollzogen.

Der Abiturientenanteil an den Ausbildungsanfängern lag 2002 gerade bei 3,7 %, nachdem er in den frühen neunziger Jahren schon einmal bei über 5 % gelegen hatte. Die Realschulabsolventen sind unter den Auszubildenden des Handwerks, gemessen an ihrem Anteil an den Schulabgängern weit unterrepräsentiert. Die handwerkliche Lehre entfaltet also keine besondere Anziehungskraft auf die höher qualifizierten Schulabgänger.

Schaubild V-9



Das Handwerk hat, so könnte man hier folgern, die „Bildungsrevolution“ der siebziger Jahre nicht nachvollzogen. Es rekrutiert seinen Nachwuchs wie ehedem ganz überwiegend unter den Schulabgängern mit geringer Qualifikation. Aus bildungsökonomischer Sicht ist dies allerdings Ergebnis eines wirtschaftlich wohl begründeten Selektionsprozesses, dessen Ursachen sich leicht identifizieren lassen.

Das Handwerk bietet nicht nur ausgesprochene Modeberufe, die sich zumindest zeitweise eines großen Zuspruchs unter den Ausbildungsplatzsuchenden erfreuten (z.B. Kfz-Techniker und Zahntechniker). Vielmehr sind viele Handwerksberufe, darunter gerade solche, welche sehr viele handwerkliche Ausbildungsplätze bereitstellen (wie Maurer, Friseure), eher im unteren Bereich der Lohnskala angesiedelt, sind zum Teil

mit erheblichen körperlichen Belastungen verbunden (insbesondere die Bauberufe) und bieten – abgesehen von der Selbständigkeit im Handwerk – vergleichsweise geringe Aufstiegschancen. Hinzu kommt speziell seit den späten neunziger Jahren die wirtschaftlichen Probleme der meisten Handwerkszweige, insbesondere des Baugewerbes, die das Interesse an einer beruflichen Erastausbildung im Handwerk zusätzlich dämpfen dürften. Es liegt angesichts der realen ökonomischen Bedingungen der Berufstätigkeit in weiten Bereichen der Handwerkswirtschaft nahe, dass das Sozialprestige vieler Handwerksberufe eher niedrig ist. Diese Prestigefrage wird im Handwerk mit unterschiedlichen Akzenten seit Jahrzehnten diskutiert, allerdings nicht immer ganz realistisch, was die realen wirtschaftlichen Anreizfaktoren angeht.

Faktisch sind die Löhne im Handwerk fast durchweg niedriger als in der Industrie. Überdies gibt es ein ausgeprägtes Größengefälle im Lohnniveau zwischen großen, mittleren und kleinen Unternehmen in der Gesamtwirtschaft, aber auch innerhalb des Handwerks, wie zuletzt die Handwerkszählung 1995 gezeigt hat. Auch wird der „Geborgenheitsfaktor“ der in mittelstandspolitischen Diskussion mit der Beschäftigung in Kleinbetrieben assoziiert wurde, bisweilen etwas überzeichnet. Industrielle Großunternehmen hatten ihren Arbeitnehmer zumindest bis zu den Restruktuktuierungen der neunziger Jahre Einiges zu bieten, insbesondere auch ein Ausmaß der Arbeitsplatzsicherheit, das in den stärker existenzgefährdeten Klein- und Mittelbetrieben undenkbar war.

Dies ist auch die eigentliche Quelle der intersektoralen Wanderungsbewegungen, die seit Beginn der Industrialisierung stets vom Handwerk zur Industrie, zunehmend aber auch in die nichthandwerklichen Dienstleistungsbereiche führte. Der hier angesprochene Nettowanderungssaldo zwischen Handwerk und Industrie ist bis zum heutigen Tage negativ bzw., positiv gewendet, das Handwerk bildet über den eigenen Bedarf hinaus massiv für nichthandwerkliche Wirtschaftsbereiche aus. Dieses herkömmliche Wanderungsmuster ist freilich durch die technologische Entwicklung in der Wissensgesellschaft zunehmend in Frage gestellt. Was bislang als Stärke der überproportionalen beruflichen Erstausbildung im Handwerk galt, könnte sich dann aus volkswirtschaftlicher Sicht als nachteilig erweisen, wenn eine wachsende Kluft zwischen den in der Wissensgesellschaft vor allem nachgefragten und den vom Handwerk überwiegend vermittelten Qualifikationen entstünde. Fürs erste scheint dies allerdings noch kein dringendes Problem zu sein. Vielmehr leistet das Handwerk, darunter die Handwerksberufe, die sich für die Schulabgänger eher als zweite oder dritte Wahl darstellen, einen unverzichtbaren Beitrag zur Lösung akuter Lehrstellenprobleme.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht, sind die Selektionseffekte unter den Schulabgänger „zu Ungunsten“ des Handwerks vor diesem Hintergrund keineswegs ein Problem. Vielmehr ist es dem Handwerk als Verdienst anzurechnen, dass es gerade Jugendlichen mit geringer schulischer Vorbildung die Chance einer ordentlichen beruflichen Erstausbildung gibt. Zumindest eine moralische Unterstützung des Handwerks bei Betreuung der Auszubildenden mit besonders schlechter Schulbildung durch die staatlichen Instanzen erscheint angebracht – nicht zuletzt mit Blick auch auf die extrem hohe Abbrecherquote in der beruflichen Erstausbildung des Handwerks.

Etwas anders nehmen sich die Dinge freilich aus der (Branchen-) Perspektive des Handwerks oder richtiger der von diesem Selektionseffekt besonders betroffenen Handwerkszweige aus. Die durchschnittlich niedrige Qualifikation der Auszubildenden wirkt sich belastend auf die Ausbildung aus, verursacht den Betrieben zusätzliche Kosten. Gleichzeitig ist auch davon auszugehen, dass die mit dem Einsatz der Auszubildenden verbundenen Erträge dadurch geschmälert werden, wenn unseres Wissens hierzu auch keine empirischen Befunde vorliegen. Noch kritischer aus der Sicht des jeweiligen Gewerks ist das Verdikt, das mit einem solchen Berufswahlverhalten der Schulabgänger über Attraktivität und indirekt auch wirtschaftliche Zukunftsaussichten des betreffenden Handwerks gesprochen wird. Gravierend ist auch der aus diesem Selektionsprozess resultierende fehlende Zustrom von Qualifikation, Talent und Unternehmensgeist ins Handwerk.

Die Möglichkeiten einer Gegensteuerung gegen diese Entwicklung seitens der betroffenen Gewerke sind durchaus begrenzt. Sicher geht ein steuernder Einfluss auf die Wahl des Berufsausbildungsbereichs von den unterschiedlichen, im Handwerk eher niedrigen Ausbildungsvergütungen aus. Größere Spielräume für eine Steigerung der Vergütungen dürften in den meisten Fällen, so im wirtschaftlich gebeutelten Baugewerbe, nicht vorhanden sein. Erinnert sei daran, dass die Ausbildungsvergütungen in Deutschland deutlich höher sind als z.B. in der Schweiz (vgl. Kapitel IX) – trotz des höheren Einkommensniveaus der helvetischen Wirtschaft. Aufwändige Werbekampagnen sind uneffektiv, wenn Handwerksbetriebe nicht adäquate Ausbildungsbedingungen und Perspektiven bieten können. Grundsätzlich dürften Werbeaktionen ein untaugliches Mittel dafür sein, fehlende ökonomische Anreize zu kompensieren. Ein wichtiges Instrument für eine Wissens- und Talentzufuhr ins Handwerk ist natürlich die nunmehr durch die Novelle des Handwerksrechts erzwungene Öffnung der Anlage A-Gewerke für hochqualifizierte Quereinsteiger.

3.5. Ausländische Auszubildende im Handwerk

Im Jahr 2000 verließen knapp 77 900 ausländische Schüler die allgemein bildenden Schulen Deutschlands. 19,9 % von ihnen beendeten ihre schulische Laufbahn, ohne einen Abschluss erworben zu haben. 40,1 % schafften den Hauptschulabschluss und 29 % den Realschulabschluss. Die allgemeine Hochschulreife bzw. die Fachhochschulreife erlangten 11,1 %. Hinzu kamen insgesamt 18.400 Absolventen der beruflichen Schulen, die an ihrer jeweiligen beruflichen Schulart zusätzlich zum beruflichen einen allgemein bildenden Abschluss verliehen bekamen (KMK 2002: 53). Nun wäre eine nahe liegende Annahme. dass der Anteil ausländischer Jugendlicher unter den Auszubildenden im Handwerk entsprechend ihrem Anteil an den Absolventen von Haupt- und Realschulen im Handwerk relativ hoch sei. Die Statistik zeigt jedoch ein differenziertes Bild:

Tabelle V-13
Zahl der ausländischen Auszubildenden nach Ausbildungsbereichen
Deutschland, Anzahl, %

Ausländische Auszubildende					
Ausbildungsbereich	1999	2000	2001	Veränderung 1999-2001 in %	Ausländer-anteil 2001 in %-
Industrie und Handel	46 308	45 156	43 709	-5,6	5,0
Handwerk	40 852	37 874	34 994	-14,3	6,2
Landwirtschaft	357	342	313	-12,3	0,8
Öffentlicher Dienst	1 104	961	984	-10,9	2,2
Freie Berufe	11 738	12 043	11 730	-0,1	7,9
Hauswirtschaft	534	547	569	6,6	4,3
Seeschifffahrt	6	5	1	-83,3	0,3
Ausbildungsbereiche insg.	100 899	96 928	92 300	-8,5	5,5
darunter Frauen	40 061	39 777	38 777	-3,2	5,6
Nachrichtlich:				-8,7	
Früheres Bundesgebiet	97 282	93 410	88 783	-2,8	6,8
Neue Länder [1]	3 617	3 518	3 517	-5,6	0,9

Quelle: Eigenen Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes – [1]Einschließlich Berlin.

Die Zahl der ***Auszubildenden ohne deutsche Staatsbürgerschaft*** ist in den Jahren zwischen 1999 und 2001 um rund 8.500 zurückgegangen, davon allein knapp 6.000 im Handwerk. In Industrie und Handel betrug der Rückgang weitere rund 2.500 Ausbildungsplätze. In den übrigen Ausbildungsbereichen ist die Zahl der ausländischen Auszubildenden gering und weitgehend stabil geblieben.

Schaut man auf die ***Anteile ausländischer Jugendlichen*** an den Auszubildenden in dem jeweiligen ***Ausbildungsbereich***, dann liegen hier die freien Berufe mit 7,9 % vorne. Im Handwerk sind 6,2 % der Ausbildungsplätze mit ausländischen Jugendlichen besetzt. Dieser Anteil liegt nur wenig höher als in der Industrie und im Handel, wo 5 % der Lehrstellen auf Ausländer entfallen. Angesichts der zumeist niedrigen Schulabschlüsse, die ausländische Jugendliche im deutschen Schulsystem erlangen, ist der Anteil ausländischer Jugendlicher im Handwerk bezogen auf alle Ausbildungsverhältnisse, recht gering.

Die ***Ausbildung ausländischer Frauen*** konzentriert sich ähnlich wie bei deutschen Frauen auf wenige Berufsfelder, insbesondere im Handwerk. Insgesamt stellen weibliche ausländische Jugendliche 5,6 % der Auszubildenden. Bei der Berufswahl orientieren sich ausländische Frauen stärker an traditionellen Berufsbildern als deutsche Frauen. Der Unterschied ist jedoch nur graduell, da nach wie vor die Liste der 10 von Frauen meistgewählten Ausbildungsberufe seit vielen Jahren nahezu unverändert ist.

Die Mehrzahl der Jugendlichen sind 17 oder 18 Jahre alt, wenn sie eine Ausbildung im Handwerk beginnen. Über die Zeit hinweg betrachtet ist jedoch der Anteil der älteren Ausbildungsanfänger gestiegen. Waren 1992 lediglich 17,2 % der Jugendlichen älter als 20 Jahre, so waren es im Jahre 2001 bereits 20 %. Das bedeutet, dass die Jugendlichen

entweder länger im allgemein bildenden Schulsystem verbleiben oder nach Schulabschluss eine gewisse Zeit verstreichen lassen (z.B. wegen Bundeswehr), bevor sie mit der Berufausbildung beginnen.

Tabelle V-14
Auszubildende im Handwerk nach Alter bei Ausbildungsbeginn
Deutschland; Anteil der Altersgruppe in %

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
16 und jünger	30,6	30,5	27,2	27,7	27,5	26,3	25,4	23,5	23,2	22,8
17	29,4	29,7	29,7	30,2	28,9	29,6	28,9	28,3	27,4	27,0
18	14,7	14,9	16,7	16,7	16,6	16,9	17,9	18,6	19,1	19,0
19	8,1	7,8	8,4	8,2	8,9	9,0	9,4	10,5	10,8	11,1
20	5,0	4,6	5,1	4,8	5,4	5,8	5,8	6,3	6,8	6,8
21	3,2	3,1	3,2	3,1	3,3	3,7	3,7	3,9	4,0	4,2
22	2,1	2,3	2,2	2,1	2,1	2,1	2,3	2,5	2,4	2,5
23 und älter	6,9	7,2	7,5	7,2	7,2	6,6	6,6	6,4	6,3	6,6

Quelle: DHKT.

Die Verschiebung in der ***Altersstruktur der Ausbildungsanfänger*** hat Konsequenzen für die didaktische Ausgestaltung der Ausbildung im Betrieb. Da neben der Weitergabe fachlichen Wissens die berufliche Sozialisation – worunter auch die Vermittlung von Arbeitstugenden zu verstehen ist – eine bedeutende Rolle in der Ausbildung spielt, sind bei älteren Lehrlingen andere arbeits- und berufspädagogische Ansätze gefordert. Auf der anderen Seite sind ältere Auszubildende in der Regel auch verständiger und können möglicherweise schneller für verantwortungsvollere und damit für das Unternehmen produktivere Tätigkeiten eingesetzt werden.

In diesem Zusammenhang ist auf den problematischen ***Anstieg der Zahl der Ausbildungsabbrüche*** zu verweisen. Hiervon ist auch das Handwerk stark betroffen. Zweifellos ist die Ursache dafür, dass Jugendliche ihren Ausbildungsgang abbrechen, nicht immer einseitig die Schuld des Ausbildungsbetriebes. Viele Jugendliche sind überfordert, können die Anforderungen des Arbeitsalltages nicht verkraften oder haben persönliche Defizite im Umgang mit Lehrherren und Kunden. Gleichwohl sind die Ausbildungsbetriebe gefordert, auf diese Entwicklung zu reagieren und selbstkritisch das Ausbildungskonzept sowie den Umgang mit Auszubildenden zu überprüfen.

3.6. Die Beteiligung der Handwerksbetriebe an der beruflichen Erstausbildung

Für das Jahr 1997 wurde in dem IAB-Betriebspanel die Ausbildungsbeteiligung westdeutscher Betriebe untersucht. Von den knapp 1,64 Millionen Betrieben waren knapp 900 000 bzw. 55 % ausbildungsberechtigt. Das bedeutet aber auch, dass 705 000 Betriebe wegen fehlender personeller oder fachlicher Voraussetzung nicht ausbilden dürfen. Von den ausbildungsberechtigten rund 900.000 Betrieben bildeten rd. zwei Drittel auch tatsächlich aus.

Die Befragung des IAB gibt auch Einblick in die Gründe, weshalb ausgebildet wird, bzw. weshalb nicht. Der Anteil der Betriebe, nach deren Angaben es keine geeigneten Bewerber gab, ist mit 3 % relativ niedrig. Für 6,3 % der Betriebe waren die Kosten ausschlaggebend, sich nicht an der Berufsausbildung zu beteiligen. Ein Hinderungsgrund, Lehrlinge einzustellen, wird auch darin gesehen, dass man diese später nicht in ein Beschäftigungsverhältnis übernehmen kann (6,3 %). Grundsätzliche Probleme mit den Ansprüchen an eine Ausbildung hatten 4,5 % der befragten Betriebe.

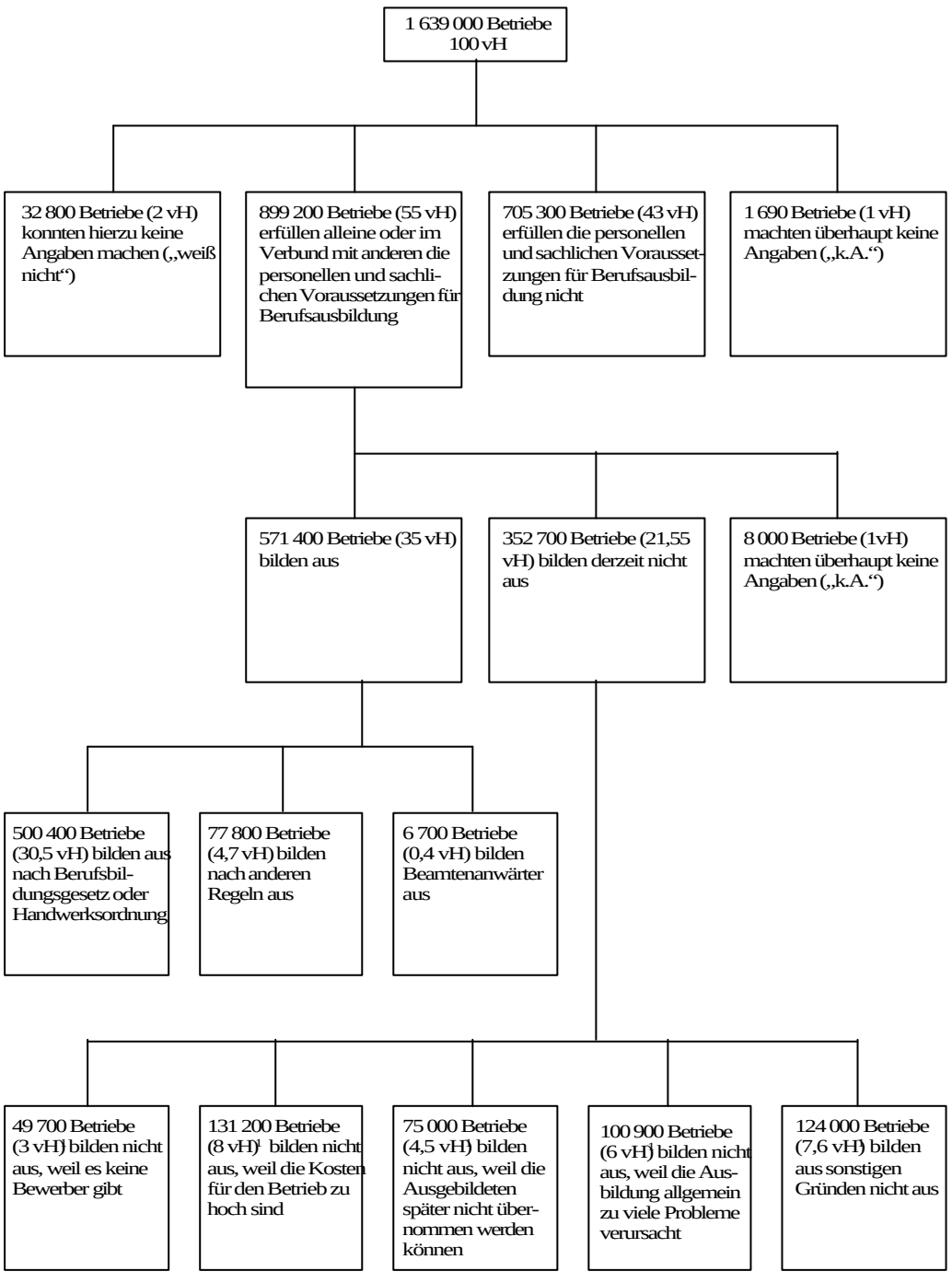
An den Proportionen der Ausbildungsberechtigung und der Ausbildungsbeteiligung dürfte sich seit 1997 nichts grundlegend verändert haben. Im Berufsbildungsbericht 2003 werden folgende Zahlen veröffentlicht: Von den 2,2 Mill. handwerklichen und nicht-handwerklichen Betrieben in den alten Bundesländern hatten über die Hälfte (52,6 %) die Berechtigung auszubilden, das waren zum Stichtag 30. Juni 2001 knapp 1,17 Mill. Betriebe. In der Tendenz hat der Anteil der ausbildungsberechtigten Betriebe abgenommen (von 55% auf 52,6%), obwohl die Gesamtzahl der Betriebe angestiegen ist. Dies hängt vermutlich mit dem verstärkten Auftreten kleinerer Betriebe zusammen. Erst ab einer mittleren Betriebsgröße nimmt die Bereitschaft und auch die objektive Möglichkeit zur Ausbildung zu (BMBF 2003a: 110f.).

In der Handwerkszählung 1995 wurde auch ermittelt, wie viele der selbständigen Handwerksunternehmen 1994 tatsächlich Lehrlinge ausbildeten. Die Ergebnisse sind in ***Tabelle V-15*** dargestellt. Der ***Anteil der Ausbildungsbetriebe*** lag im Handwerk insgesamt bei 34,6 %. Dabei waren die Quoten der ausbildenden Betriebe äußerst unterschiedlich. Das Spektrum reicht von 3,5 % bei den Schuhmachern bis 61,7 % bei den Zahntechnikern.

Schaubild V-10

Ausbildungsbeteiligung westdeutscher Betriebe

1997



Quelle: IAB _ Betriebspanel, 5. Welle, 1997. „Beschäftigungstrends“, Informationsdienst für Betreibe Nr. 8/Mai 1998, Seite 5. —[1]Mehrfachnennungen möglich. Differenzen durch Rundung und fehlende Angaben.

Tabelle V-15

Anteil der ausbildenden selbständigen Unternehmen im deutschen Handwerk nach Gewerbezweiggruppen und ausgewählten Gewerken

1994, Deutschland, Handwerkszählung 1995, Sonderauswertung

Gewerbezweiggruppe, Gewerk	Unternehmen insgesamt	Ausbildende Unternehmen	Anteil der ausbildenden Unternehmen
	Anzahl	Anzahl	%
Bau- und Ausbaugewerbe	**132 241**	**47 028**	**35,6**
Maurer	32 313	11 856	36,7
Zimmerer	10 846	4 827	44,5
Dachdecker	10 983	5 117	46,6
Straßenbauer	5 162	1 507	29,2
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	9 350	3 461	37,0
Steinmetzen und Steinbildhauer	4 940	1 084	21,9
Stuckateure	5 346	1 557	29,1
Maler und Lackierer	36 108	13 050	36,1
Elektro- und Metallgewerbe	**212 494**	**76 188**	**35,9**
Metallbauer	26 625	7 104	26,7
Karosserie- u. Fahrzeugbauer	3 787	1 516	40,0
Maschinenbaumechaniker	8 171	1 683	20,6
Kraftfahrzeugmechaniker	40176	18 556	46,2
Landmaschinenmechaniker	4 837	1 517	31,4
Klempner	3 858	1 297	33,6
Gas- u. Wasserinstallateure	22 761	10 651	46,8
Zentralheizungs- und Lüftungsbauer	17 560	8 370	47,7
Elektroinstallateure	42 326	15 963	37,7
Radio- und Fernsehtechniker	9 235	2 787	30,2
Holzgewerbe	**45 750**	**16 809**	**36,7**
Tischler	39 071	15 679	40,1
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	**24 698**	**3 650**	**14,8**
Damenschneider	3 998	514	12,9
Schuhmacher	6 282	219	3,5
Raumausstatter	9 066	2 380	26,3
Nahrungsmittelgewerbe	**50 113**	**18 312**	**36,5**
Bäcker	22 757	9 852	43,3
Konditoren	3 356	1 633	48,7
Fleischer	22 117	6 573	29,7
Gewb.f.Gesund.-u.Körperpfl.,chem. u. Reinigungsgewerbe	**78 951**	**27 625**	**35,0**
Augenoptiker	7 584	3 427	45,2
Zahntechniker	7 017	4 332	61,7
Friseure	54 085	17 563	32,5
Gebäudereiniger	4 388	678	15,5
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	**18 957**	**4 980**	**26,3**
Glaser	4 284	1 342	31,3
Fotografen	4 142	1 263	30,5
Gesamtes Handwerk	**563 204**	**194 592**	**34,6**

Sonderauswertung des Statistischen Bundesamts zur Handwerkszählung 1995.

Der Deutsche Handwerkskammertag erfasst neben der Zahl der Ausbildungsbetriebe, auch die der Ausbildungsstätten. Definitionsgemäß ist die Zahl der Ausbildungsstätten höher als die der Betriebe, da z.B. Filialen, in denen Auszubildende beschäftigt werden, mitgezählt werden. Im Handwerk hat sich die Zahl der Ausbildungsstätten in den einzelnen Handwerksgruppen unterschiedlich entwickelt (vgl. ***Tabelle V-16***).

Tabelle V-16
Ausbildungsstätten im Handwerk nach Handwerksgruppen

	1994	2000	Veränderung in %
Bau- und Ausbauhandwerke	52.011	54.049	3,9
Elektro- und Metallhandwerke	100.829	105.866	5,0
Holzhandwerke	19.355	18.806	-2,8
Bekleidungs-, Textil- und Lederhandwerke	4.329	3.911	-9,7
Nahrungsmittelhandwerke	17.689	19.525	10,4
Gesundheits- und Körperpflege-, chemische Reinigungshandwerke	31.943	34.073	6,7
Glas-, Papier-, keramische und	5.132	4.876	-5,0
Gewerblich-technische Ausbildungsberufe	231.288	241.106	4,2
Kaufmännische Ausbildungsberufe	23.217	28.407	22,4
Sonstige Ausbildungsberufe	2.049	3.321	62,1
Ausbildungsregelung nach § 42 b HwO	834	977	17,1
Insgesamt	**257.388**	**273811**	6,4

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag

Im gesamten gewerblich-technischen Ausbildungsbereich lag die Zahl der Ausbildungsstätten im Jahr 2000 um 4,2 % höher als 1994. Über diesen Durchschnitt lagen die Handwerke in den Nahrungsmittelhandwerken (10,4 %), in den Gesundheits- und Reinigungshandwerken (6,7 %) sowie im Elektro- und Metallgewerbe (5 %). Im Bauhandwerk beteiligen sich im Betrachtungszeitraum seit 1994 knapp 4 % mehr Ausbildungsstätten an der Berufsausbildung Jugendlicher. Rückgänge waren in den Bekleidungs-, Textil- und Lederhandwerken (-9,7 %) ebenso zu verzeichnen wie in den Holzhandwerken (2,8 %).

Unterschiede in der Ausbildungsbeteiligung ergeben sich auch hinsichtlich der Betriebsgröße. Mit ***abnehmender Betriebsgröße sinkt die betriebliche Ausbildungsquote.***

Eine Umfrage des Forschungsinstituts für Berufsbildung im Handwerk ergab, dass 49,7 % der befragten Unternehmen keine Auszubildenden hatten[92]. 31,7 % beschäftigten 1 bis 3 Lehrlinge, 5,8 % 3 bis 5 und 6,9 % sogar mehr als 5. Von den größeren Unternehmen, also jenen mit 50 und mehr Beschäftigten, hatten 57,1 % mehr als 5 Auszubildende. Quasi spiegelbildlich dazu hatten 62,4 % der kleinen Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten keine Auszubildenden. Der klassische Ausbildungsbetrieb, so vermittelt diese Statistik, hat 10 bis 20 Beschäftigte und betreut 1 bis 3 Lehrlinge (Esser 2002).

92 Das zitierte Ergebnis der HZ 1995 dürfte hier natürlich ein verlässliches Bild vermitteln als eine Unternehmensbefragung.

TabelleV-17

Betriebliche Ausbildungsquote nach Betriebsgröße im Handwerk

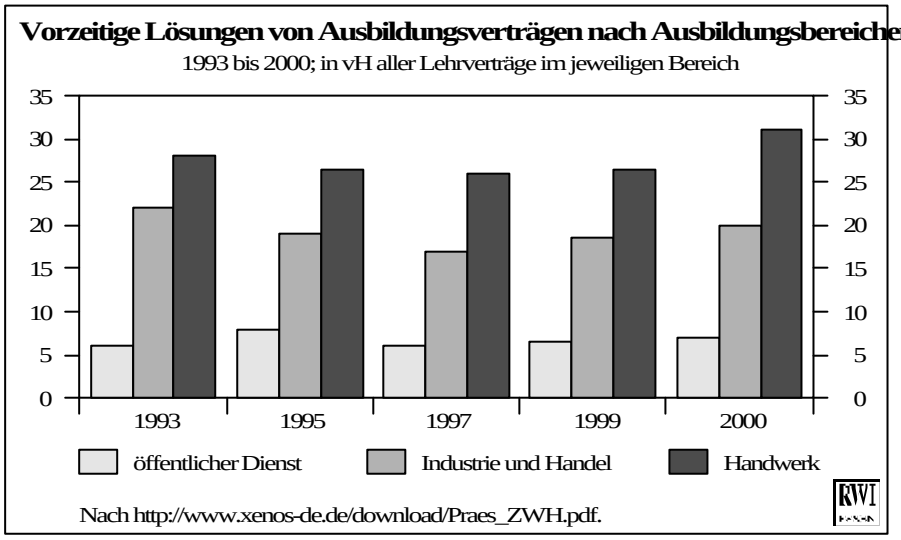
Betriebsumfrage des Forschungsinstituts für Berufsbildung im Handwerk, Deutschland, 2000

Betriebe mit .... Beschäftigten ? Zahl der Auszubildenden ?	Weniger als 10	10-20	21-0	50 und mehr	Insgesamt
keine	62,4	19,3	3,7	28,6	49,7
1-3	36,4	56,8	29,6	14,3	31,7
3-5	1,0	16,5	40,7	0,0	5,8
5 und mehr	0,2	7,4	25,9	57,1	6,9

Quelle: Esser, Friedrich Hubert, 2002: 18.

Die Lehre wird gemeinhin mit der Gesellenprüfung abgeschlossen. Doch nicht alle Lehrverhältnisse bleiben über die Dauer der Lehrzeit bestehen. In bemerkenswerter Weise hat sich die Zahl der ***vorzeitigen Vertragsauflösungen*** erhöht.

Schaubild V-11



Quelle: Brieden 2001: Folie 4.

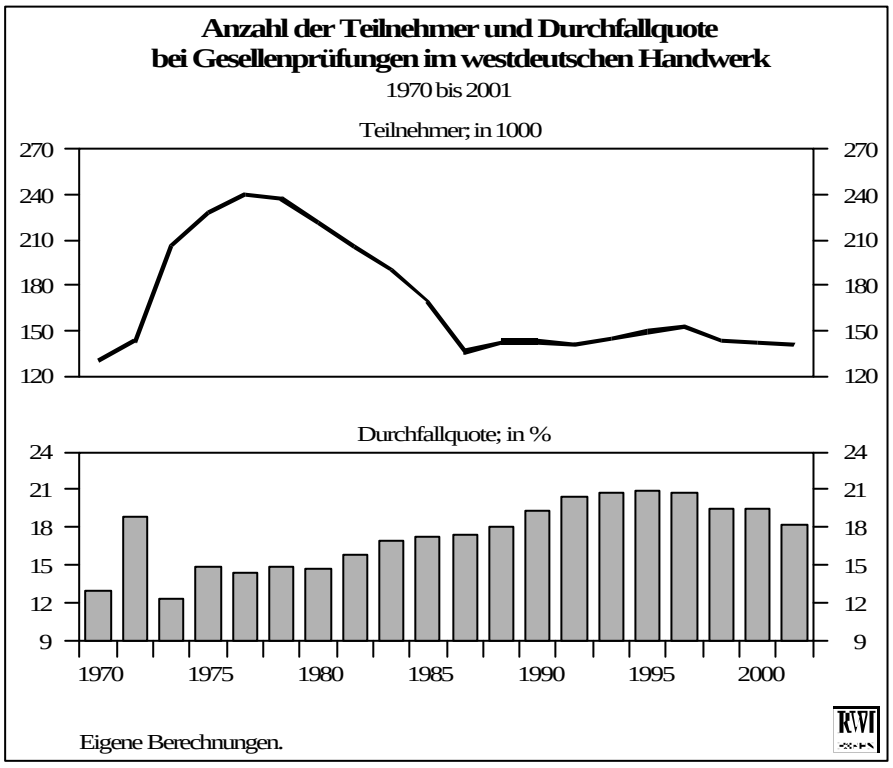
Für das Jahre 2000 ermittelte die Zentralstelle für Weiterbildung im Handwerk ZWH, dass 31% der ***Ausbildungsverhältnisse vorzeitig beendet*** wurden (Brieden 2001). Im Ausbildungsbereich Industrie und Handel lag die ***Abbrecherquote*** mit rund 20 % deutlich niedriger. Der öffentliche Dienst spielt eine Sonderrolle und eignet sich weniger für einen Vergleich. In der Zeitreihe von 1993 ist zudem erkennbar, dass der Anteil vorzeitigen Vertragsauflösungen in jüngster Zeit sowohl in der Industrie und im Handel als auch im Handwerk wieder angestiegen ist.

Die Gründe für den Abbruch einer Ausbildung sind vielfältig. Eine Emnid Befragung im Auftrag der ZWH ergab für das Handwerk, das für 53% der betroffenen Auszubildenden Konflikte mit Ausbildern, Meistern oder Inhabern die Ursache für den Abbruch waren. Hingegen gaben 54% der Ausbilder an, das Fehlverhalten des Auszubildenden

im Betrieb wäre ursächlich für die Trennung gewesen. Bemerkenswert ist auch, dass 32 % der Ausbilder die Ursache des Ausbildungsabbruchs in einer Überforderung des Auszubildenden sahen. Umgekehrt gaben ebenfalls 32% der Lehrlinge an, sich in der betrieblichen Ausbildung unterfordert gefühlt zu haben.

Das Spektrum der Antwort zeigt ein breites ***Konfliktpotential***, das in den Ausbildungsbetrieben für die hohe Zahl an Ausbildungsabbrüchen verantwortlich gemacht werden kann. Der ***Umgang mit diesen Konflikten*** erweist sich offenbar in vielen Handwerksbetrieben als ***Schwachstelle***. Trotz gründlicher Vorbildung im Rahmen der Meisterprüfung gelingt es im Handwerk offenbar weniger gut als in Industrie und Handel diesen Konflikt einvernehmlich zu regeln. Dies hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass viele Jugendliche eine Handwerkslehre als „zweitbeste Lösung" anfangen, weil sie ihre ursprünglichen Berufsvorstellungen nicht realisieren konnten. Weiterhin ist nicht zu übersehen, dass im Handwerk vornehmlich junge Menschen ausgebildet werden, die bereits in der Schule nicht sonderlich erfolgreich waren. Diese Aspekte erschweren die Ausbildung und fordern von den Ausbildern einen beachtlichen Einsatz.

Schaubild V-12



In einer bundesweiten Befragung im Jahre 2002 unter 2300 Jugendlichen, deren Ausbildungsvertrag im Ausbildungsjahr 2001/2002 gelöst wurde, ermittelte das Bundesinstitut für Berufsbildung, dass in 70 Prozent aller Fälle die ***Gründe für die Auflösung eines Berufsausbildungsvertrags*** in der Arbeitsatmosphäre liegen (Althoff u.a. 2002). Mit 60 Prozent steigen die meisten Abbrecher im ersten Lehrjahr aus, davon 29 Prozent bereits

Tabelle V-18

Teilnehmer an Gesellen- und Abschlussprüfungen

Jahr	Teilnehmer an Gesellen- und Abschlussprüfungen					
	Anzahl	darunter Frauen		Veränderung gegenüber vorhergehenden Zeitraum	mit bestandener Prüfung	
	insgesamt	Anzahl	Anteil		Anzahl	Erfolgesquote
			%	%		%
Früheres Bundesgebiet*						
1970	130.202	30.436	23,4	-	113.304	87,0
1975	142.960	25.132	17,6	9,8	115.975	81,1
1980	206.172	45.690	22,2	44,2	180.795	87,7
1985	228.477	53.195	23,3	10,8	194.593	85,2
1986	239.794	57.085	23,8	5,0	205.263	85,6
1987	237.101	57.819	24,4	-1,1	201.808	85,1
1988	221.559	57.883	26,1	-6,6	188.845	85,2
1989	205.231	56.678	27,6	-7,4	172.831	84,2
1990	190.488	52.567	27,6	-7,2	158.164	83,0
1991	169.150	46.669	27,6	-11,2	140.063	82,8
1992	136.205	40.045	29,4	-19,5	112.391	82,5
1993	142.677	35.702	25,0	4,8	116.880	81,9
1994	142.771	33.847	23,7	0,1	115.285	80,7
1995	140.444	30.638	21,8	-1,6	111.717	79,5
1996	144.343	30.288	21,0	2,8	114.354	79,2
1997	149.311	29.401	19,7	3,4	118.102	79,1
1998	152.299	29.881	19,6	2,0	120.574	79,2
1999*	143.748	28.975	20,2	-5,6	115.688	80,5
2000*	142.451	30.896	21,7	-0,9	114.792	80,6
2001*	140.521	30.972	22,0	-1,4	114.965	81,8
Neue Bundesländer**						
1991	8.964	1.819	20,3	-	8.887	99,1
1992	11.474	2.733	23,8	28,0	10.411	90,7
1993	30.151	4.342	14,4	162,8	26.214	86,9
1994	41.032	6.142	15,0	36,1	34.913	85,1
1995	39.503	6.305	16,0	-3,7	33.060	83,7
1996	46.864	8.643	18,4	18,6	37.328	79,7
1997	50.826	9.370	18,4	8,5	39.779	78,3
1998	56.695	9.869	17,4	11,5	43.879	77,4
1999**	60.742	10.754	17,7	7,1	46.135	76,0
2000**	59.508	11.081	18,6	-2,0	45.217	76,0
2001**	53.659	10.306	19,2	-9,8	41.434	77,2
Bundesgebiet, heutiger Gebietsstand						
1991	178.144	48.488	27,2	-	148.950	83,6
1992	147.679	42.778	29,0	-17,1	122.802	83,2
1993	172.828	40.044	23,2	17,0	143.094	82,8
1994	183.803	39.989	21,8	6,4	150.198	81,7

noch Tabelle V-18

Jahr	Teilnehmer an Gesellen- und Abschlussprüfungen					
	Anzahl	darunter Frauen		Veränderung gegenüber vorhergehenden Zeitraum	mit bestandener Prüfung	
	insgesamt	Anzahl	Anteil		Anzahl	Erfolgesquote
			%	%		%
1995	179.947	36.943	20,5	-2,1	144.777	80,5
1996	191.207	38.931	20,4	6,3	151.682	79,3
1997	200.137	38.771	19,4	4,7	157.881	78,9
1998	208.994	39.750	19,0	4,4	164.453	78,7
1999	204.490	39.729	19,4	-2,2	161.823	79,1
2000	201.959	41.977	20,8	-1,2	160.009	79,2
2001	194.180	41.278	21,3	-3,9	156.399	80,5

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag. – *Bis 1998 einschließlich Berlin (West). – **Bis 1998, einschließlich Berlin (Ost), ab 1999, einschließlich Berlin.

in der Probezeit. Bei den Abbrechern, die aufgrund der betrieblichen Sphäre aussteigen, dominierten Konflikte mit Ausbildern/innen oder Betriebsinhabern/innen (60 %), gefolgt von der schlechten Vermittlung von Ausbildungsinhalten (43 %), ungünstigen Arbeitszeiten (31 %) und ausbildungsfremde Tätigkeiten (26 %). 46 Prozent gaben persönliche Gründe an, die sie zum Ausstieg aus der Ausbildung bewogen hatten (Gesundheit, familiäre Veränderungen). Für jede(n) Dritte(n) stand der Abbruch in engem Zusammenhang mit der Berufswahl und der beruflichen Orientierung: Von ihnen gab jeder zweite an, dass der Einstiegsberuf nicht dem Wunschberuf entsprochen hätte; 42 Prozent hatten sich den gewählten Beruf anders vorgestellt, als er sich in der Ausbildungsrealität zeigte. Berufliche Perspektiven oder Einkommenserwartungen spielten dagegen eine eher untergeordnete Rolle.

Mehr als die Hälfte der Auszubildenden verlassen jedoch die Berufsausbildung nicht gänzlich, sondern gehen mit einer ***anderen Ausbildungsstelle***, ***einer Berufsschule*** oder ***einem Studium*** noch einmal ***neu an den Start***: 50 Prozent der Auszubildenden schlossen einen Ausbildungsvertrag in einem anderen Betrieb ab, 8 Prozent wechselten in eine Berufsfachschule oder begannen ein Studium, 4 Prozent besuchten zur Verbesserung ihres Schulabschlusses noch einmal eine Schule, 9 Prozent begannen eine Erwerbstätigkeit, 17 Prozent wurden arbeitslos und 11 Prozent befanden sich in einer nicht näher beschriebenen Tätigkeit. So gesehen ist sicherlich ein Teil der Auflösungen von Ausbildungsverträgen schlicht auf eine Fehlentscheidung bei der Berufswahl des Jugendlichen zurückzuführen. Hier spielen Informationsdefizite und Fehleinschätzungen eine wichtige Rolle.

Die ***Durchfallquoten*** sind zwischen 1987 und 1997 von knapp 15 % auf nahezu 21 % angestiegen. Seit 1997 geht die Quote wieder herunter und erreicht im Jahr 2001 18,2%. Über die Gründe der Schwankungen der Durchfallquote gibt es unterschiedliche Erklärungen. Einerseits wird der Grund bei den Auszubildenden und deren Leistungsfähig-

keit gesucht. Hier wird vor allem häufig der Vorwurf geäußert, die Betriebe könnten nicht die Mängel der schulischen Ausbildung ausgleichen. Andererseits sehen Auszubildende, die die Prüfung nicht bestanden haben, in der Qualität der Ausbilder und Prüfer die Ursache ihres Scheiterns.

3.7. Reformbedarf der beruflichen Bildung im Handwerk

Das Handwerk vermittelt in der Ausbildung nicht nur technische Kenntnisse und Fertigkeiten, sondern bringt den Jugendlichen ***auch generelle Arbeitstugenden*** bei, die für das Berufsleben von Bedeutung sind. Letzteres ist vor allem deshalb erwähnenswert, weil zahlreiche Jugendliche mit sozialen Defiziten eine Ausbildung im Handwerk beginnen und erst an regelmäßige Arbeitsabläufe gewöhnt werden müssen. Nicht zuletzt hieraus erklärt sich auch die relativ hohe Zahl an Ausbildungsabbrüchen (Arnold, Münch 1996). Die soziale und qualifikatorische Zusammensetzung der Ausbildungsanfänger ist allerdings nicht unproblematisch. Die Ausbildungsbetriebe beklagen, dass sich bei ihnen zunehmend Lehrlinge um einen Ausbildungsplatz bewerben, die verhaltensauffällig sind, eine unzureichende familiäre Erziehung erfahren haben und auch in der Schule nicht das erforderliche Grundwissen vermittelt bekamen, welches für eine handwerksberufliche Ausbildung unerlässlich ist.

Da der klassische Bildungsweg im Handwerk über den Status des Lehrlings, zum Gesellen und schließlich zum Meister führt, sind in der Gruppe der Auszubildenden nicht nur die zukünftigen Facharbeitskräfte sondern auch die zukünftigen Meister und Betriebsinhaber zu finden. Angesichts steigender Anforderungen an die Qualifikation der Arbeitskräfte und an die Unternehmensführung im Handwerk werden zunehmend Zweifel laut, ob die überwiegende ***Rekrutierung der Auszubildenden aus dem „unteren Segment" der Schulabsolventen*** für das Handwerk angemessen und zukunftsorientiert ist. Die Bedenken werden unter anderem auch dadurch genährt, dass offenbar der klassische handwerkliche Ausbildungsweg an Attraktivität verliert und stattdessen der Anteil der „Quereinsteiger" aus Fachhochschulen oder anderen Ausbildungsgängen steigt, die als Betriebsinhaber im Handwerk selbständig werden.

Um die ***Attraktivität der Ausbildung*** auch für Absolventen der Realschulen und Gymnasien zu erhöhen, hat das Handwerk ***Zusatzqualifikationen***, wie beispielsweise den „Betriebswirt des Handwerks" eingeführt. Außerdem sind mehrere Bundesländer dazu übergegangen, Handwerksmeistern den ***Zugang zu einem Studium an der Fachhochschule*** zu ermöglichen. Weiterhin sind Ausbildungsgänge ins Leben gerufen worden, bei denen eine Lehre parallel zu der Ausbildung an einer Fachhochschule absolviert werden kann. Diese Ansätze sind zu begrüßen und vor allem auch deshalb erforderlich, weil es dem Handwerk offenbar aus eigener Kraft mit seinem traditionellen Ausbildungswegen immer weniger gelingt, den bestehenden und sich abzeichnenden Bedarf an neuen handwerklichen Betriebsinhabern heranzubilden.

Allerdings sind auch die ***Ausbildungsinhalte sowie die Gesamtstruktur der Ausbildung reformbedürftig.*** Das betrifft sowohl die Erstaus- und die Weiterbildung als auch – in

geringerem Maße, da hier vor allem bei nicht abschlussorientierten Maßnahmen in der Regel schneller auf aktuelle Trends reagiert werden kann – die Fortbildung. Als ***konzeptionelle Schwächen*** etablierter Berufsbilder nennt beispielsweise Spöttl (2000: 206) den fehlenden bzw. einseitigen Bezug zu den tief greifenden technischen Wandlungen in der Wissensgesellschaft; des Weiteren die Orientierung der vermittelten Tätigkeiten nach dem Verrichtungsprinzip, so dass die Ausbildung damit tatsächliche Arbeitszusammenhänge weitgehend ausblendet, sowie die Ausrichtung der Berufsfelder an der Fachsystematik von Technikwissenschaften, womit die faktischen Aufgabenstrukturen der Arbeitswelt vernachlässigt werden.

Die Gestaltung der Berufsbildung im Handwerk steht vor dem Problem, entscheiden zu müssen, was Facharbeiter wissen und können müssen, um konkrete Arbeitsprozesse erfolgreich bewältigen zu können. Im Blick auf die Entwicklung von Berufen und die inhaltliche Ausgestaltung von Berufsbildern, Ausbildungsordnungen und Rahmenlehrplänen zeigen sich mehrere Schwächen, die eine Revision der Formulierung von Berufsbildern, Ausbildungsordnungen und Rahmenlehrplänen erfordern.

Als konzeptionelle Schwächen etablierter Berufsbilder nennt Spöttl (2000: 206):

- Bildung von Berufsbildern an der Oberfläche des technischen Wandels oder zu einseitiger Technikbezug;
- Berufe als Bündelung von Tätigkeiten nach dem Verrichtungsprinzip, die nach einem Analyse-Synthese-Verfahren erstellt werden und damit Arbeitszusammenhänge weitgehend ausblendet;
- Korrespondenz der Berufsfelder von Industrie- und Handwerksberufen mit der Fachsystematik von Technikwissenschaften und nicht mit den Aufgabenstrukturen der Arbeitswelt;
- Diskrepanz zwischen Inhalten von Berufsbildern und betrieblichen Arbeitsvollzügen.

Vor diesem Hintergrund sind als mögliche ***Ansatzpunkte für Reformen der Ausbildung*** im Handwerk zu nennen:

- In der Erstausbildung bietet sich eine stärkere Vermittlung von gewerkeübergreifenden Fachkenntnissen an, die auch dem Prinzip der Tätigkeitskombination gerecht werden würde. Damit die Erstausbildung den Erfordernissen in einer wissensbasierten Ökonomie genügen kann, sollte nicht mehr nur die Orientierung an Berufsbildern im Vordergrund stehen. Die Herausforderung liegt für das Handwerk in der Entwicklung eines ***gleichzeitig gewerkeorientierten und -übergreifenden modularen Ausbildungskonzepts*** sowohl in der schulischen als auch der berufspraktischen Ausbildung. Nur so kann den wachsenden Anforderungen an vielseitig und flexibel ausgebildete Fachkräfte – Stichwort „Multi-Tasking“ – Rechnung getragen werden.

- Bei der beruflichen Weiter- und Fortbildung sind nicht nur im Betrieb stärkere Akzente in der professionellen Entwicklung zu setzen. In größeren Nicht-Handwerksbetrieben beispielsweise erfolgt die berufliche Fortbildung zunehmend im Rahmen eines Personalentwicklungsplanes, der die jeweiligen betriebsspezifischen Aufgabenfelder berücksichtigt und die zukünftigen Fachkräfte gezielt darauf vorbereitet. Hier besteht auch im Handwerk ein ***Bedarf an systematischer Integration der Aus- und Fortbildung in ein betriebliches Strategiekonzept***.

- In diesem Kontext sind auch den im Rahmen der europäischen Integration und Globalisierung wachsenden Anforderungen an Aus- und Weiterbildung Rechnung zu tragen, indem ***Fremdsprachen, Ausbildung in interkultureller Kompetenz sowie die Befähigung zur berufsbezogenen Kommunikation mit Kunden im Ausland*** geschult werden (Borch et al. 2003). Diese Aspekte der Ausbildung scheinen zunächst im Handwerk aufgrund seiner vorrangig lokalen oder nationalen Marktorientierung eine geringere Rolle zu spielen. Die internationale Orientierung der Ausbildung wird allerdings dort erforderlich, wo Handwerksbetriebe entweder selbst oder vermittelt über Zulieferfunktionen Auslandsbeziehungen haben.

- Nichthandwerksspezifische Kenntnisse und Kompetenzen werden allerdings nicht nur für auslandsorientierte Gewerke zunehmend wichtiger, sondern für das gesamte Handwerk. Das sind nicht nur die oben bereits erwähnten ***sozialen Kompetenzen***, wobei allerdings hier auch die berufspädagogischen Teile der Meisterausbildung angepasst werden müssten. Gefragt sind generell ***Kommunikationsfähigkeit*** und ***Kompetenzen im Umgang mit Kunden***, die bislang eher sporadisch und freiwillig vermittelt werden, im Zuge der Bedeutungszunahme von dienstleistenden Funktionen auch im Handwerk eine wichtige Rolle spielen.

- Schließlich muss die Meisterausbildung noch stärker ***Erkenntnisse der Management- und Gründungsforschung*** berücksichtigen, um zu einem zukunftsfähigen und –weisenden Konzept zu kommen. Schmidt/Kraus (2001: 154) verweisen zu Recht darauf, dass die Meisterausbildung mit Blick auf die in der Forschung diskutierten Erfolgsfaktoren einer Betriebsgründung mehr Kenntnisse in Controlling und Marketing vermitteln könnte.

Die ***Ansätze***, die für eine ***Modernisierung der Meisterprüfungsbilder*** vorliegen (Esser 2002; Frohnhausen, Henning 1999), sind in angepasster Form auch auf die Gesellenprüfung zu übertragen. Es entspricht der Anforderung der Praxis in viel stärkerem Maße, wenn in der Ausbildung die Abwicklung eines Auftrages nicht in den Einzelteilen sondern als prozessualer ganzheitlicher Vorgang vermittelt wird. Freilich stellt eine solche Reform zusätzliche Anforderungen an die Prüfer und Prüfungsausschüsse, deren Zusammensetzung ebenfalls reformiert und den veränderten Ansprüchen gemäß angepasst werden müssen.

Vor dem Hintergrund der möglichen, disparaten Entwicklungsszenarien für die einzelnen Gewerke (vgl. Kapitel VI) sind konkrete Prognosen der zukünftigen Qualifikations-

anforderungen im Handwerk schwierig. Gleichwohl gibt es Hinweise an Veränderungstendenzen, mit denen sich alle Handwerksberufe als Querschnittsherausforderungen konfrontiert sehen. Diese können mit den Stichworten Technologiekompetenz, Dienstleistungskompetenz und gesellschaftlicher Wandel umschrieben werden.

Eine bereits in Ansätzen erkennbare aber längst nicht abgeschlossene Entwicklung wird von den ***Fortschritten in der Elektronisierung und Digitalisierung*** ausgehen (HWK Düsseldorf 2002). Hervorzuheben ist die Entwicklung der Nanotechnologie, die im Handwerk zu Veränderungen führen wird. Die Informations- und Kommunikationstechniken werden nicht nur innerbetrieblich, sondern auch außerbetrieblich zu weit reichenden Neuerungen der betrieblichen Organisation und des Umgang mit Beschäftigten und Kunden führen. Zwar sind die Bemühungen darauf gerichtet, diese Technologien „bedienerfreundlich" und damit einfach erlernbar zu gestalten, gleichwohl wird das Wissen und Können im Umgang mit diesen Techniken immer wichtiger.

Tendenziell führt die Elektronisierung und Digitalisierung dazu, dass handwerkliche Tätigkeiten in bestimmten Bereichen zwar nicht ver-, aber zurückgedrängt werden. Der ***Anteil des beruflich erforderlichen Wissens aus dem Bereich der EDV oder der Steuer- und Regelungstechnik*** wird zunehmen. Parallel dazu werden die Anforderungen an die handwerkliche Kernkompetenz weniger Detailwissen, dafür aber stärkeres „Zusammenhangswissen" erforderlich machen. Die Ansprüche an die Handwerkskompetenz werden möglicherweise in dem Sinne breiter definiert werden, dass inhaltlich „verwandte oder verbundene" Handwerke zusammenwachsen, wie es auch jetzt schon im Zuge der letzten Novellierungen der HwO als Konsequenz der mesoökonomischen Veränderungen nachvollzogen wurde.

3.8. Zwischenfazit

Die berufliche Erstausbildung ist unter arbeitswirtschaftlichem, institutionell-organisatorischem und soziologisch-identitätsbezogenem Aspekt weiterhin ein tragender Pfeiler der Handwerkswirtschaft. Ein in den neunziger Jahren zu beobachtender ***deutlicher Rückgang der Zahl der Ausbildungsverhältnisse im Handwerk*** ist vorrangig demographischen Ursachen geschuldet. Das Handwerk bildet weiterhin massiv über den eigenen Bedarf hinaus aus. Dies ist mit Blick auf die Lehrstellenknappheit positiv zu bewerten. Angesichts der sich abzeichnenden, technologisch bedingten ***Diskrepanz*** zwischen den hierbei vermittelten Berufsabschlüssen und den in der Wissensgesellschaft zunehmend nachgefragten höheren beruflichen Qualifikationen liegt hierin allerdings auch ein Strukturproblem der beruflichen Erstausbildung, das auf längere Sicht zu lösen ist.

Die Bereitschaft der Handwerksbetriebe, sich an der Berufsausbildung zu beteiligen, ist nach wie vor im Vergleich zu anderen Ausbildungsbereichen bemerkenswert hoch. Allerdings ***bildet nur ein gutes Drittel*** aller Handwerksunternehmen tatsächlich Auszubildende ***aus***. Dabei engagieren sich nahe liegender Weise größere und mittlere Handwerksunternehmen – wie in anderen Wirtschaftsbereichen – in bedeutend höherem Ma-

ße in der Lehrlingsausbildung als kleinere. Die Handwerkswirtschaft hat sich angesichts des massiven Beschäftigungsabbaus der letzten Jahre aber als ***erstaunlich resistent gegen die Versuchung*** erwiesen, sich zumindest zeitweilig ***in stärkerem Maße aus der beruflichen Erstausbildung zu verabschieden***. Dies dürfte auch darauf zurückzuführen sein, dass berufliche Erstausbildung von den Betrieben nicht nur und nicht alleine als Kostenfaktor wahrgenommen wird, sondern als wirtschaftlich attraktive personalpolitische Disposition.

Allerdings beeinflusst auch in einigen – längst aber nicht in allen – Gewerken eine ***abnehmende Attraktivität der handwerklichen Berufsausbildung*** die Nachfrage nach Ausbildungsplätzen ungünstig. Das Handwerk muss oft mit den Lehrstellenbewerbern mit der geringsten Vorqualifikation vorlieb nehmen, die keine Chance haben, andernorts eine mit mehr Prestige ausgestattete und mit höheren langfristigen Einkommenserwartungen verbundene Lehrstelle zu finden. Dieser ***negative Selektionseffekt bei der Lehrstellenbesetzung*** stellt das Handwerk vor eine besondere Herausforderung. Die ***hohe Quote der Ausbildungsabbrüche*** (rd. ein Drittel) im Handwerk ist wohl auch auf die niedrige Vorqualifikation vieler Auszubildender zurückzuführen.

4. Das Handwerk im Innovationsprozess

4.1. Innovationsfähigkeit und Innovationspotenzial des Handwerks

In der ***Diskussion um die Innovationsfähigkeit des Handwerks*** sind ***zwei konträre Positionen*** auszumachen. In der wirtschaftspolitischen Diskussion wird dem Handwerk nicht selten eine – im Vergleich zur Industrie und zu unternehmensorientierten Dienstleistern – mangelnde Innovationsfähigkeit nachgesagt. Zugleich ist aber auch, und nicht nur von Vertretern der Interessenorganisationen des Handwerks, das gegenteilige Argument zu hören: Das Handwerk zeichne sich durch eine besondere Innovationskraft aus, die es positiv von anderen Teilen der Wirtschaft unterscheide.

Worin genau die vermeintlich besonderes niedrige bzw. hohe Innovationsfähigkeit des Handwerks bestehen soll und an welchen ***Indikatoren*** diese zu messen ist, bleibt in solchen Zusammenhängen zumeist offen. Unklar bleibt z.B., ob es um originäre Innovationen – die erstmalige Markteinführung einer Neuentwicklung (Invention) – geht oder die (anpassende) Übernahme anderswo entwickelter neuer Produkte und Verfahren, also aus volkswirtschaftlicher Perspektive um die ***Diffusion von Neuerungen***. Offen bleibt auch, ob die angesprochenen Neuerungen eher grundlegender oder inkrementaler Natur sind. Überdies stützen sich allgemeine Urteile über das Innovationsgeschehen im Handwerk mangels empirischer Untersuchungen vornehmlich auf eine ***anekdotische Evidenz***. Es fehlt an sicherem Wissen über die hier angesprochenen Sachverhalte.

Vorliegende Best-Practice-Studien stellen der Innovationsfähigkeit von Handwerksbetrieben eher ein positives Zeugnis aus (BMWi/BMWA 2002). In der Tat engagieren sich die dort zitierten Unternehmen in bemerkenswerter Weise innovativ durch Ent-

wicklung neuer und verbesserter Produkte, durch Einführung neuer Produktionsverfahren, durch die kreative Nutzung neuer Technologien. Allerdings besagt dies wenig über das Innovationsverhalten der Handwerksunternehmen im Allgemeinen. Einer solchen Identifikation von ***Best Practices*** liegt vor allem ein didaktisches Motiv zugrunde, bzw. – wenn staatliches Geld im Spiel ist –, das Bestreben, ein wirtschaftspolitisches Lehrstück zu inszenieren. ***Worst Practices***, die es ja zweifellos im Handwerk wie in jedem anderen Bereich der Wirtschaft auch geben muss, interessieren in diesem Zusammenhang nicht. Sie könnten aber im ungünstigen Fall die Realität des Innovationsgeschehens trefflicher beschreiben als die Best Practices. Solche Studien bilden also nicht unbedingt eine geeignete Grundlage für Aussagen über das tatsächliche Innovationsgeschehen im Handwerk.

4.2. Handwerkswirtschaftliche Innovationskontexte

Bei Betrachtung der Innovationstätigkeit erweist sich das Handwerk einmal mehr als enorm vielgestaltiger und heterogener Wirtschaftsbereich, der ***pauschale Etikettierungen*** nicht zulässt. Hält man sich an das, was im landläufigen Sinne als „Handwerk" figuriert, nämlich kleinere Unternehmen mit starker handarbeitlicher Leistungskomponente, vorherrschender Individual- und Kleinserienproduktion und alltäglichem Kundenkontakt eines Meisters, der zugleich Inhaber ist, fällt das Urteil über „handwerkliche" Innovationsprozesse notgedrungen ganz anders aus, als wenn man primär die Großen der Handwerkswirtschaft, die Kamps, Fielmann, Piepenbrock z.B., im Auge hat. Auch die seitens der Kammern dem Besucher mit berechtigtem Stolz vorgeführten innovativen Pionierunternehmen des Handwerks mit beachtlichem „Leistungsrecord" sind nicht für das Handwerk repräsentativ, sondern wohl eher Ausnahmeerscheinungen. Die folgenden Ausführungen orientieren sich denn auch eher an der breiten Masse der Handwerksunternehmen als an einzelnen herausragenden „Erfolgsgeschichten". Dass hierbei summarische Urteile notwendig sind, die schon aufgrund der Heterogenität der Handwerkswirtschaft jederzeit durch einzelne Gegenbeispiele konterkariert werden können, ist dabei in Kauf zu nehmen.

Das ***Umfeld***, in dem sich ***handwerkliche Innovationstätigkeit*** entfaltet, ist maßgeblich durch folgende Faktoren geprägt:

- Das Handwerk ist im Branchenspektrum der deutschen Wirtschaft ganz überwiegend in solchen Branchen angesiedelt, die stärker durch konventionelle Technologien geprägt sind und längst nicht mehr zur „Avantgarde" des technischen Fortschritts gehören bzw. dieser niemals zuzurechnen waren.
- In den Wertschöpfungsketten dieser Branchen nehmen die Handwerksbetriebe häufig einen eher peripheren Platz ein und nur in den seltensten Fällen zentrale Positionen.
- Der technische Fortschritt basiert in der Wissensgesellschaft mehr den je zuvor auf einem kollektiven Prozess der Wissensgenese, in welchem kleine Unternehmen, darunter die meisten Handwerksbetriebe, mit einer schwachen Ressourcenbasis und

mäßig ausdifferenzierten Betriebsorganisationen strukturimmanente Nachteile gegenüber größeren Unternehmen zu verzeichnen haben.

- Das überkommene Qualifikationssystem des Handwerks mit seiner Fokussierung auf die Gesellen- und die Meisterprüfung ist wenig geeignet, die zunehmende Distanz zwischen „trivialen" Handwerkstätigkeiten und hochqualifizierten Tätigkeiten der Wissensgesellschaft zu überbrücken.
- Das Handwerk ist im volkswirtschaftlichen Leistungsprozess überwiegend an idealer Stelle platziert, um eine Mittlerfunktion im Innovationsdiffusionsprozess zu erfüllen.

Handwerksunternehmen bewegen sich überwiegend in solchen ***Branchen, die längst nicht mehr an der Front des technischen Fortschritts*** stehen. Eher konventionelle Technologien überwiegen, High-Tech wird aus anderen Branchen importiert. Nur gelegentlich „verirren" sich einige Rollenbetriebe in Tätigkeitsfelder, die mit ihrem Herkunftsgewerbe nichts mehr gemein haben (z.B. eine Softwarefirma handwerklichen Ursprungs). Solches Tun ist aus volkswirtschaftlicher Sicht zu begrüßen, für die Analyse des Handwerks hat es indessen keine Bedeutung. Dies heißt freilich nicht, dass in denjenigen Wirtschaftszweigen, in denen die Handwerksbetriebe mehrheitlich platziert sind, kein technischer Fortschritt stattfände. Nur geht es bei diesem um anderes als in den High-Tech-Sektoren. Produktentwicklungen sind überwiegend eher konservativer, inkrementaler Natur. Die These von der Verkürzung der Produktlebenszyklen ist für diese Wirtschaftsbereiche stark zu relativieren bzw. trifft in einigen Fällen überhaupt nicht zu (vgl. hierzu Kapitel IV).

Das in den meisten vom Handwerk dominierten Wirtschaftszweigen vorherrschende ***Innovationsregime*** ähnelt sicher mehr dem in der Innovationsforschung diskutierten „routinebasierten" als dem „unternehmerischen" Innovationsregime (vgl. Malerba, Orsenigo 1995) . Mit dem Unterschied allerdings, dass die Innovationsforschung unter dem ersteren ein Innovationsumfeld versteht, das stark durch die Dominanz weniger großer Marktakteure – durch oligopolistische Strukturen – geprägt ist. Von einem solchen kann natürlich in den hier angesprochen Sektoren im strengen Sinn keine Rede sein. Es sei denn, man meint die Marktsituation auf lokalen Märkten, in der die gesicherte Präsenz einiger weniger handwerklicher Anbieter eine innovative Marktbearbeitung seitens der alteingesessenen Firmen verhindert.

Die für das Handwerk ***branchenspezifischen Innovationskontexte*** sind allerdings unterschiedlich beschaffen. Die bauwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten z.B. lassen sich nicht mit der automobilen Wertschöpfungskette oder derjenigen der Medizintechnik oder der Erbringung von Gesundheitsleistungen (z.B. Zahntechniker) vergleichen. Im Allgemeinen trifft jedoch zu, dass die Handwerksbetriebe eher ***in den peripheren Bereichen der Wertschöpfungsketten*** situiert sind. Im Kfz-Gewerbe z.B. fungieren die Handwerksbetriebe als Distributoren und als Erbringer von kundennahen Dienstleistungen, die zum Teil stark von den Produktherstellern kontrolliert werden. Im Bauhauptgewerbe sehen sich kleinere Unternehmen in Zeiten eines zunehmenden Vertragsunter-

nehmertums immer häufiger auf die Position eines Untervertragsnehmers verwiesen (vgl. Kapitel VI). Die in der industriellen Zulieferwirtschaft tätigen Handwerksunternehmen sehen sich eher auf die nachgelagerten Stufen der Zulieferpyramiden verwiesen und partizipieren dort allenfalls unter der Kuratel der Endproduktthersteller an dem sie betreffenden kleinen Ausschnitt von dessen Forschung und Entwicklung.

Technische Neuerungen wie neue wissenschaftliche Erkenntnisse basieren stets auf den ***Leistungen Einzelner***. Der Beitrag innovativer Pionierunternehmer und kreativer Forschungsabteilungen von Großunternehmen zum technischen Fortschritt kann in diesem Zusammenhang gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Zugleich stellen sich Innovationsprozesse aus volkswirtschaftlicher Sicht freilich auch stets als ***kollektives Unternehmen*** dar. Die traditionelle Sicht der neoklassischen Ökonomie auf den Innovationsprozess, welche die Innovationsprozesse im Unternehmen als „Black Box" behandelte und Innovationen ausschließlich aus dem Blickwinkel des rational agierenden, einem Maximierungskalkül folgenden Entscheiders betrachtete, ist grundsätzlich nicht geeignet, diesen adäquat zu erfassen.

Die neuere ökonomische Innovationsforschung versucht daher, die „Black Box" der Innovationsgenese im Unternehmen aufzubrechen, das unternehmensübergreifende Zusammenwirken unterschiedlicher Akteure zu ergründen und die Technologieflüsse zwischen den Unternehmen und Sektoren zu erfassen. ***Kleinere Unternehmen*** von der Art der meisten Handwerksbetriebe mit ihrer schwach ausdifferenzierten Organisation, einem kaum existierenden systematischen Wissensmanagement haben in kollektiven Innovationsprozessen gegenüber potenteren Akteuren relativ ***geringe Chancen*** als Mitspieler akzeptiert zu werden. Zugleich fehlt ihnen die Ressourcenbasis – eigene FuE-Abteilung, spezialisiertes Personal –, die es ihnen ermöglichen würde, sich aktiv in unternehmensübergreifenden Forschungsnetzwerken zu engagieren.

Obgleich die Bedeutung formeller Qualifikationen für die Rolle der Individuen in Innovationsprozessen nicht überschätzt werden sollte und alle formellen Qualifikationen in Zeiten rascher Wissensvermehrung rasch obsolet werden, besteht wohl ein Zusammenhang zwischen der ***Humankapitalintensität*** der Leistungserstellung eines Unternehmens und seinem FuE-Engagement bzw., im Weiteren, seines Innovationsengagements. Die sich im Handwerk auftuende Bildungslücke dürften einem anspruchsvollen, auf originäre Neuerungen substanziellen Charakters setzenden Innovationsengagement eher im Wege stehen bzw. dieses im Extremfall sogar verhindern.

Schließlich ist auf die Stellung des Handwerks im volkswirtschaftlichen Leistungsprozess insgesamt zu verweisen. Diese prädestiniert die Handwerksbetriebe in erster Linie dazu, als ***Technologiemittler*** (Berater, Informationsbroker) zu handeln – im Kontakt von Industrieherstellern zu Konsumenten und im Kontakt gewerblicher Produzenten

untereinander.[93] Die Handwerksbetriebe treten dabei einerseits als Technologienehmer andernorts entwickelter Technologien in Erscheinung. Sie verbreiten andererseits diese Technologien unter Konsumenten und gewerblichen Kunden bzw. auch Kunden aus dem Bereich der öffentlichen Auftraggeber. Das Handwerk spielt also in Deutschland – wie in den anderen europäischen Staaten – eine zentrale Rolle in der ***Innovationsdiffusion***, ohne deren Verständnis das Innovationsengagement des Handwerks nicht adäquat gewürdigt werden kann.

4.3. Wie innovativ sind deutsche Handwerksunternehmen? Innovationsverhalten im Spiegel einer Unternehmensbefragung

4.3.1. Die Unternehmensbefragung

Obgleich einige Arbeiten zur Innovationstätigkeit von Handwerksunternehmen vorliegen, fehlt es an systematischen Untersuchungen zur Rolle des Handwerks im volkswirtschaftlichen Innovationsprozess. Um die hier klaffende Lücke wenigstens zum Teil auszufüllen, wurde im Rahmen der vorliegenden Untersuchung eine ***Befragung von 4.000 Handwerksunternehmen*** und einer ***Vergleichsgruppe von 1.000 nichthandwerklichen Unternehmen*** durchgeführt. Untersucht wurden die Muster, Bestimmungsfaktoren und Wirkungen des Innovationsverhaltens der Unternehmen sowie die zugrunde liegenden Handlungsstrategien (Formen des Wissenserwerbs, Kooperationen, bevorzugte Nutzung bestimmter Technologien usw.). Besondere Berücksichtigung fand hierbei auch die Nutzung der neuen IuK-Technologien.

Bei der Auswahl der Stichproben wurde auf die umfassende Unternehmensdatenbank von *handwerk.de/AG Berlin* (450.000 Einträge) sowie - für die Vergleichsgruppe - die Unternehmensadressdatei der Firma *Databyte GmbH* zurückgegriffen. Die Untersuchung wurde im RWI konzipiert und mit logistischer Unterstützung von *handwerk.de/AG* durchgeführt. In die Konzipierung der Fragebögen flossen die in den Experteninterviews gewonnenen Erkenntnisse sowie die Ergebnisse eines Pretests ein. Nähere Informationen zur Befragung sind ***Kasten V-1*** zu entnehmen. Eine ausführliche Darstellung findet sich im Band II (Materialband).

Kasten V-1

RWI-Befragung von Handwerks- und nichthandwerklichen Unternehmen

Im Zeitraum Januar bis Mai 2003 wurde die RWI-Innovationsbefragung in der deutschen ***Handwerkswirtschaft*** vorbereitet, durchgeführt und ausgewertet. Dazu wurde die ***Grundgesamtheit*** auf der Basis der Handwerkszählung von 1995 nach ihrer Gewerbestruktur sowie nach ihrer regionalen Struktur analysiert. Entsprechend ihrer Verteilung auf die Bundesländer, Gewerke und Gewerbegruppen erfolgte die Zusammenstellung einer ***Auswahlstichprobe*** von ***4.000 Unternehmen***.

93 Zur prinzipiellen Bedeutung der Innovationsdiffusion für den volkswirtschaftlichen Neuerungsprozess vgl. den Hertog, Bilderbeek 2000; Scheuer, Rothgang 2002., zur Rolle der Wissensmittler Boden, Miles 2000; Czarnitzki, Spielkamp 2000.

Die ***Auswahl der Befragten*** erfolgte in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen *handwerk.de/AG* Berlin. Dessen Datenbank umfasst derzeit zirka 450.000 Adressen von Handwerksbetrieben der Anlagen A und B nach HWO 1998, welche sowohl nach Bundesländern als auch entsprechend der Gewerbezweigsystematik strukturiert sind.

Durch die Verknüpfung der handwerksorientierten Gewerbezweigsystematik mit der Wirtschaftszweigsystematik (WZ 93) war es möglich, eine ***Vergleichsgruppe*** nichthandwerklicher Unternehmen zu bilden. Sie besteht aus Unternehmen, welche (i) nicht in die Rolle eingetragen sind, jedoch (ii) in gleichen Branchen Aktivitäten aufweisen wie zahlreiche Handwerksbetriebe. Auf diesem Weg wurden ***1.000 nichthandwerkliche Unternehmen aus fünf Wirtschaftszweigen*** in die Auswahlstichprobe aufgenommen, nämlich aus dem Bausektor, dem Ernährungsgewerbe, dem Bereich der Kraftfahrzeuginstandhaltung und -wartung, der Herstellung von Medizintechnik und optischen Geräten sowie aus dem Bereich der Gebäudereinigung und des Facility Managements. Die Zusammenstellung der Auswahlstichprobe erfolgte auf der Grundlage einer Adressdatei der databyte GmbH (2001), welche drei Millionen aktuelle Geschäftsanschriften enthält.

Im Fall der Handwerksgruppe betrug die Rücklaufquote nahezu 16 %. Von den 630 eingegangenen Fragebögen wurden 619 in die ***Nettostichprobe*** aufgenommen. Bei der Vergleichsgruppe belief sich die Rücklaufquote auf rd. 10 %. Hier bilden 99 Unternehmen die Nettostichprobe. Ein sektoraler Vergleich zwischen handwerklicher und nichthandwerklicher Unternehmen ist für zwei Sektoren – das Baugewerbe und den Bereich Medizintechnik/Optik – möglich.

Das im Band II („Materialband“) enthaltene Kapitel zu Innovation und Kooperation im Handwerk enthält eine ausführliche Diskussion der ***Repräsentativität*** der beiden Teilstichproben. Die in der Nettostichprobe enthaltenen Handwerksbetriebe bilden die Grundgesamtheit offensichtlich sehr gut ab. Das wird v.a. anhand der Betriebsgrößenstruktur deutlich (vgl. Band II, Tabelle I-4).

Band III („Datenband“) enthält die Fragebögen im Volltext (vgl. Bd. III: 258-269), außerdem tabellarische Angaben zur Struktur der Stichprobe sowie eine gewerkeweise Auflistung der konkreten Neuerungen bei den befragten Handwerksunternehmen.

Die ***Beteiligung an der Befragung*** war – gemessen an dem bei Unternehmensbefragungen üblichen Niveau – im Handwerk sehr hoch (15,5 % bezogen auf den Anteil der auswertbaren Fragebögen) und fiel in der Vergleichsgruppe der nichthandwerklichen Unternehmen immerhin noch zufrieden stellend aus (10 %). Die Strukturen des ausgewerteten Samples (***Tabelle V-19***) entsprechend weitgehend den Strukturen der Auswahlstichprobe. Bemerkenswert und durchaus überraschend ist z.B., dass auch die kleinen Unternehmen ihrem tatsächlichen Gewicht in der Handwerkswirtschaft entsprechend im Sample vertreten sind. Dies ist für derartige Befragungen eher untypisch, die Inhaber kleiner Betriebe beteiligen sich zumeist in unterdurchschnittlichem Maße an solchen Erhebungen. Gerde die Berücksichtigung und starke Präsenz von Kleinstbetrieben (47 % im Handwerkssample) in unserer Befragung ist gegenüber anderen einschlägigen Untersuchungen (z.B. Jantz et al. 2003) als Novum zu werten. Gleiches trifft auf die Einbeziehung von Sektoren zu, die gemeinhin als wenig innovativ gelten.

Die gerade in Unternehmensbefragungen üblichen hohen Verweigerungsquoten werfen bei der Auswertung solcher Daten gemeinhin große Probleme auf, die nur in begrenztem Maße durch die Anwendung geeigneter Analysetechniken gelöst werden können. Da die Struktur der Menge der ausgewerteten Fragebögen (= Nettostichprobe) weitgehend mit der Auswahlstichprobe übereinstimmt, stellt sich dieses Problem bei unserer Befragung zunächst nicht. Die Möglichkeit eines ***„Non-Response-Bias“*** ist aber in anderer Beziehung nicht völlig auszuschließen.

Tabelle V-19
Struktur der Stichprobe: Handwerks- und Kontrollgruppe im Vergleich

	Handwerk		Kontrollgruppe	
	Unternehmen	Anteil in %	Unternehmen	Anteil in %
	Beschäftigungsgrößenklasse			
1 - 19 Beschäftigte	517	83,5	11	11,1
20- 49 Beschäftigte	61	9,9	15	15,2
50 – 99 Beschäftigte	22	3,6	10	10,1
100 - 499 Beschäftigte	19	3,1	49	49,5
500 – und mehr Beschäftigte	0	0,0	14	14,2
Gesamt	619	100,0	99	100,0
	Aufteilung nach Funktionsgruppen und Wirtschaftszweigen			
Bauhandwerk	290	46,8	38	38,4
Distributions- und Reparaturhandwerk[1]	79	12,8		
Medizintechnik/Optik	47	7,6	27	27,3
Konsumgüterhandwerk	102	16,5		
Handwerk auf vorgelagerten Produktionsstufen	101	16,3		
Sonstige Industrieunternehmen[2]			34	34,3
Gesamt	619	100,0	99	100,0
	Gründungszeitraum			
keine Angabe	64	10,3	0	0,0
vor 1969	38	6,2	53	53,6
1970 bis 1979	95	15,3	8	8,1
1980 bis 1989	107	17,3	8	8,1
ab 1990	315	50.9	30	30,3
Gesamt	619	100,0	99	100,0

Eigene Erhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de/AG*, Februar 2003. – [1]Ohne Medizintechnik/Optik. – [2]Ernährung, Gebäudereinigung u. ä. Dienstleistungen, Kfz Instandhaltung, Reparatur/Handel).

Es könnten sich nämlich vor allem solche Betriebsleiter an der Befragung beteiligt haben, die mit dem Innovations- oder Kooperationsthema vertraut waren und die „Innovatorenrolle“ mit positiven Werten assoziierten. Ein solcher Zusammenhang ist prinzipiell in dieser – wie auch in anderen – Innovationsbefragungen nicht auszuschließen. Dagegen spricht freilich, dass die größen- und branchenspezifischen Muster des Innovationsengagements (z.B. die relative Abstinenz der Kleinbetriebe) den aus anderen Kontexten bekannten Mustern (Innovationsengagement von KMU) entsprechen.

In unserer Befragung wurde – der gängigen OECD-Praxis folgend – von einem weiten, ***betrieblich fokussierten Innovationsbegriff*** ausgegangen (OECD 1997). Als ***„Innovation“*** werden diesem entsprechend im Folgenden einerseits alle auf neuem (technischem) Wissen basierenden Produkte und Dienstleistungen des betrachteten Unternehmens bezeichnet (Produktinnovation), unabhängig davon, ob es sich bei der Neuerung um die Imitation eines bereits anderorts eingeführten Erzeugnisses handelt. Anderseits werden auch die Einführung neuer Verfahren bzw. Anlagen sowie Neuerungen in der Betriebsorganisation als Innovation angesehen (Prozess- und Organisationsinnovation).

Diese unternehmensorientierte ***Definition*** weist ***Vorzüge, aber auch Nachteile*** auf. Sie ist geeignet, das Neuerungsgeschehen in seiner ganzen Breite zu erfassen – unabhängig vom „Neuheitsgrad“ einer Innovation für die Volkswirtschaft. Was sich aus Sicht des einzelnen Unternehmens als „Neuerung“ darstellt, ist aus volkswirtschaftlicher Sicht natürlich noch längst keine Innovation, sondern in den meisten Fällen die Einführung

oder Nachahmung einer andernorts entwickelten und vermarkteten Neuerung. Dies gilt auch dann, wenn eine solche Übernahme bzw. Imitation in vielen Fällen mit adaptiver Entwicklungsarbeit im imitierenden Unternehmen verbunden ist. Die gewählte Definition läuft daher – unabhängig von ihrem „pragmatischen Charme" – Gefahr, alles und jedes zur „Innovation" zu erheben und die hier bestehenden großen qualitativen Unterschiede, die für das Verständnis des technischen Fortschritts von zentraler Bedeutung sind, zu verwischen. Vor allem ist sie nur in Grenzen dazu geeignet, zu erfassen, was in einem gegebenen Branchenkontext „technischen Fortschritt" substanziell ausmacht.

Diese dem gewählten Innovationsbegriff immanenten Grenzen sind bei der Interpretation unserer Befragungsergebnisse zu berücksichtigen. Wir haben in unserer Befragung nicht zuletzt deswegen auf die ***OECD-Definition*** abgestellt, weil diese für die einschlägige Forschung Maßstäbe setzt und Innovationserhebungen in Deutschland (z.B. ZEW-Innovationspanel) ihr gemeinhin folgen. Bei der Interpretation der Daten ist allerdings zu beachten, dass sich hinter „Produkt-„ oder „Prozessinnovationen" sehr unterschiedliche Sachverhalte verbergen können. Interpretationsarbeit setzt in diesem Zusammenhang Kontext-, d.h. Branchenkenntnis voraus.

Dies mag folgendes Beispiel verdeutlichen: Kfz-Vertragswerkstätten werden schon durch die Automobilproduzenten mit sanftem oder härterem Druck dazu angehalten, sich auf die laufend auftauchenden neuen Modelle durch die Einführung neuer Diagnosesoftware, Besuch von Schulungen usw. einzustellen. Sie müssen sich also „innovativ" verhalten, um wirtschaftlich zu überleben. Diese „systemische Innovativität" der Kfz-Werkstätten ist jedoch nicht unbedingt gleich zu setzen z.B. mit der Innovativität des auf sich gestellten handwerklichen Maschinenbauers.

Die erhobenen Daten gestatten unter anderem Aussagen über:

- das generelle Innovationsengagement der Handwerksunternehmen;
- wesentliche Einflussfaktoren auf die Innovationsaktivität, z.B. Unternehmensgröße, Alter des Unternehmens, Qualifikation des Inhabers, Branchenzugehörigkeit, Stellung des Unternehmens in der Wertschöpfungskette;
- den Einfluss der Innovationstätigkeit und anderer Faktoren auf die Unternehmensentwicklung (Wachstum von Umsatz und Beschäftigung);
- Gemeinsamkeiten und Unterschiede im Innovationsverhalten von Handwerks- und Nichthandwerksunternehmen des gleichen Wirtschaftssektors im Sinne der Wirtschaftszweigsystematik.

Die Daten wurden, soweit dies möglich war, mittels mikroökonometrischer Analyseverfahren untersucht. Ziel war hierbei unter anderem, zu ermitteln, mit welcher Wahrscheinlichkeit bestimmte Faktoren wie Unternehmensgröße oder Branche das Innovationsverhalten eines Unternehmens beeinflussen (vgl. hier ***Kasten V-2***). Der Datenband enthält die zusammengefassten Ergebnisse dieser Berechnungen (Band III, Teil E, Tabellen E-9 bis E16).

Kasten V-2

Mikroökometrische Verfahren und die Interpretation der Schätzergebnisse

Die mikroökonometrischen Verfahren zur Auswertung der erhobenen Unternehmensdaten ermöglichen es, die identifizierten Einflussfaktoren des Innovationsverhaltens und der Unternehmensentwicklung im Prozess der Analyse voneinander zu trennen. Mit Hilfe des hier genutzten ***Probit-Verfahren***s wird dabei untersucht, ob ein statistisch signifikanter Einfluss einer „erklärenden" Variable (z.B. die Betriebsgröße) auf eine „zu erklärende Variable" (z.B. die Einführung neuer Produkte in einem bestimmten Zeitraum) besteht. Die zu erklärende Variable besitzt dabei nur die Ausprägungen „Ja" oder „Nein".

Es geht jedoch nicht nur um Aussagen darüber, ob „im Durchschnitt" Unternehmen mit bestimmten Merkmalen innovativer sind als andere. Im Blickpunkt stehen auch ***statistische Tests von Hypothesen***, nach denen sich die betrachteten Unternehmen unter sonst gleichen Umständen z.B. hinsichtlich ihrer Innovationsaktivitäten oder bezüglich des Umsatzwachstums von anders gearteten Unternehmen unterscheiden. In der Tabelle sind die Variablen, die nach statistischer Wahrscheinlichkeit einen Einfluss auf die zu erklärende Variable ausüben, mit * und ** gekennzeichnet. Die angegebene Vertrauenswahrscheinlichkeit verdeutlicht, wie sicher die Beziehung zwischen den Variablen ist. Sie wird auf der Grundlage des zusätzlich angegebenen Standardfehlers berechnet.

Die sog. Dummy-Variablen, welche nur die Werte 0 und 1 annehmen können, beziehen sich auf die prozentuale Abweichung der Beobachtung zu einer Referenzgröße. Der angegebene ***marginale Effekt*** sollte nur ***interpretiert*** werden, ***wenn eine Variable signifikant*** (d. h. mit den Zeichen * oder ** versehen) ist. Die Tabelle V-20 enthält in der Fußnote ein Beispiel für die Interpretationsweise.

In Ergänzung zu den hier diskutierten Befunden werden im Band II (Materialband) detailliert weitere Befragungsergebnisse vorgestellt, die sich auf das Wissensmanagement in Handwerksbetrieben und deren interne FuE-Arbeiten beziehen. Ferner werden dort ausführlich die gewerbe- und größenspezifischen Muster der Nutzung der neuen IuK-Technologien, der Realisierung von Innovationen und die damit verbundenen Muster der Kooperation besprochen.

4.3.2. Generelles Innovationsengagement

Die befragten Handwerksunternehmen zeichnen sich insgesamt durch ein erhebliches Innovationsengagement aus. Von den 619 in der Endauswertung berücksichtigten Befragten des Handwerks gaben 326 (52,7 %) an, im Verlauf der zurückliegenden drei Jahre (2000-2002) Produktinnovationen durchgeführt zu haben. 264 (42,6 %) erklärten, Prozessinnovationen und 100 (16,2 %) organisatorische Innovationen durchgeführt zu haben. Es zeigt sich, dass Handwerksunternehmen im Sinne des zugrunde liegenden betriebswirtschaftlichen, weiten Innovationsbegriffs ***in erheblichem Maße innovativ tätig*** werden, d.h. am volkswirtschaftlichen Innovationsgeschehen partizipieren. Eine genauere Wertung dieser Daten setzt indessen Kenntnis der hinter diesen Zahlen stehenden Sachverhalte sowie das Wissen um die Branchenkontexte voraus, in denen Innovationsentscheidungen gefällt und Innovationsstrategien – soweit solche existieren – verfolgt werden.

Bei rd. zwei Dritteln (66,3 %) der ***Produktinnovationen*** handelt es sich nach Angaben der Befragten um eine Verbesserung bestehender Angebote. 23,3 % der Produktinnovationen stellten „Marktneuheiten" dar, wobei im Handwerk hier wohl primär an den jeweiligen lokalen oder regionalen Markt zu denken ist und offen bleibt, inwieweit das neue Produkt sich von den bereits auf dem Markt gehandelten Gütern und Leistungen

unterscheidet. Graduelle Veränderungen, leicht modifizierte Produktvarianten dürften hier weitaus häufiger auftreten als stark vom bislang Angebotenen abweichende Produkte. In 58,3 % aller Fälle handelte es sich bei den Produktinnovationen um „Neuerungen für das Unternehmen", d.h. um Nachahmungen anderorts bereits gehandelter Produkt- und Leistungsvarianten.[94]

Auf den eher ***inkrementalen Charakter*** der in den Handwerksbetrieben realisierten Produktinnovationen deuten auch die Angaben der Befragten zur FuE-Tätigkeit hin. Wie kaum anders zu erwarten, beschäftigen nur 2,4 % der befragten Unternehmen Mitarbeiter, die sich ausschließlich mit FuE-Aufgaben befassen. 40 % dieser Mitarbeiter sind auf befristeter Basis tätig. Dies könnte auf die Nutzung staatlicher Förderangebote hindeuten. Von der Existenz eigener FuE-Abteilungen kann in aller Regel nicht gesprochen werden. Bemerkenswert ist der hohe Anteil (64,1 %) gelegentlich oder regelmäßig FuE betreibender Unternehmen an den in die Auswertung eingehenden Unternehmen. Allerdings stellen die regelmäßig mit FuE-Aktivitäten befassten Unternehmen nur eine Minderheit dar (11,6 %) – eine durchaus beachtliche Minderheit allerdings, wenn man berücksichtigt, dass das Handwerk überwiegend in kleinbetrieblich strukturierten Wirtschaftsbereichen zu verorten ist.

Bei Wertung dieses Faktums ist zu berücksichtigen, dass bei der Schichtung der Auswahlstichprobe mutmaßlich hoch innovative Handwerksbereiche (z.B. Orthopädietechniker, Hörgeräteakustiker) im Hinblick auf den Analysezweck stärker gewichtet wurden, also überrepräsentiert sind. Der hohe Prozentsatz der FuE-Engagierten ist also zu einem gewissen, nicht exakt zu quantifizierenden auf die Struktur der Auswahlstichprobe zurückzuführen. Es ist auch nicht ganz ausschließen, dass der hohe Anteil der FuE-treibenden Unternehmen auf das besonderes Interesse der betroffenen Betriebsleiter an der Fragebogenthematik und somit auch an einer Teilnehme an der Befragung zu erklären ist.

Die Betonung des nachahmenden und des inkrementalen Charakters der meisten Produktinnovationen im Handwerk sollte nicht zu dem ***Trugschluss*** verleiten, ***dass es keine herausragenden originären Innovationen im Handwerk gäbe***. Solche sind seit Beginn des Industrialisierungsprozesses stets aus dem Handwerk hervorgegangen. Auch heute gibt es zahlreiche Beispiele für über konventionelle handwerkliche Grenzen hinaus gewachsene Handwerksunternehmen, die durch ihr originäres Innovationsengagement Märkte geprägt und Marktstrukturen verändert haben.

Die genannten ***Prozessinnovationen*** sind überwiegend (68,6 %) mit der Anschaffung neuer Maschinen und Anlagen verbunden. Berücksichtigt man, dass auch kleinere Unternehmen des produzierenden Handwerks zumeist über einen ansehnlichen Maschinenpark verfügen, dessen Komponenten in längeren Abständen regelmäßig zu erneuern

94 Die Tabellen F-2 bis F-42 im Band III (Datenband) vermitteln einen anschaulichen Eindruck davon, worum es sich bei den Produkt-, Prozess- und organisatorischen Innovationen der befragten Handwerksbetriebe handelt.

sind, so erscheint dieser Aspekt der Innovationstätigkeit in einem etwas anderen Licht. Immerhin sind neue Maschinen ihren Vorgängermodellen in der Regel technisch überlegen. In die Produkte des Maschinenbaus haben längst auf breiter Ebene mikrotechnische Steuerungselemente Einzug gehalten – in von Modellvariante zu Modellvariante zunehmender Auslegung. Die Inbetriebnahme neuer Maschinen läuft somit praktisch stets auf die Einführung von Prozessinnovationen voraus. Dies gilt unabhängig davon, ob es sich um den Ersatz vorhandener Maschinen oder eine echte Erweiterung des Maschinenparks handelt.

Gleiches trifft im Prinzip auf den Einsatz neuer Computertechnik und die Nutzung des Internets zu. 56,8 % aller Prozessinnovationen waren mit einer solchen verbunden. Der Einsatz einer neuen PC-Generation zwingt zur Beschaffung neuer Software. Auch ist die Anschaffung neuer Maschinen oft mit dem Kauf verbesserter Computertechnik verbunden. Nicht auf den ersten Blick verständlich ist ein von den Befragten hergestellter Zusammenhang zwischen den Prozessinnovationen und der Nutzung des Internets. Hierbei dürfte es sich in erster Linie um die Nutzung des Internets als Informationsquelle bei der Kaufentscheidung und als Mittlermedium bei der Registrierung des Produkts beim Hersteller, beim laufenden (E-Mail-) Kontakt mit dem Hersteller sowie bei Bezug von Kundenrundbriefen u.a. vom Hersteller handeln. Wenig überrascht, dass 46,6 % der „Prozessinnovatoren" angeben, diese seien mit der Schulung von Mitarbeitern verbunden gewesen. Bei Inbetriebnahme einer neuen Werkzeugmaschine z.B. dürfte eine Einweisung des mit ihrer Bedienung beauftragten Mitarbeiters unerlässlich sein – also eine „Schulung" im Sinne der Fragestellung des Fragebogens.

Bei den genannten ***organisatorischen Innovationen*** dürfte es sich im Wesentlichen um Änderungen handeln, die mit der Einführung der Prozessinnovationen im Zusammenhang stehen. Angesprochen sind z.B. Dispositionen beim Einsatz der vorhandenen Arbeitskräfte und in der Organisation der betrieblichen Arbeiten oder die Neuverteilung der im Betrieb zu leistenden administrativen und dispositiven Tätigkeiten, welche den betrieblichen Status-quo fühlbar verändern. Natürlich geht es auch um organisatorische Änderungen (z.B. den Aufbau einer Controlling-Abteilung oder die Einrichtung eines Filialbetriebs), die sich in wachsenden (oder schrumpfenden) Unternehmen zwangsläufig ergeben. Die Einführung neuer Managementkonzepte in Anlehnung an die am Markt gehandelten, jeweils aktuellen „Organisationsvisionen" der Unternehmensberater spielen hingegen im Handwerk allenfalls eine marginale Rolle.

Pauschale Aussagen über das Innovationsengagement der Handwerksbetriebe stoßen schnell an Grenzen. Die Daten zeigen ein im Einzelnen äußerst unterschiedliches Innovationsverhalten. Auf die bestehenden Differenzen im Handwerk, aber auch zwischen Handwerks- und nichthandwerklichen Unternehmen soll im Folgenden eingegangen werden.

4.3.3. Differenzierungen I: Größe, Alter, Qualifikation

4.3.3.1. Unternehmensgröße

Die vorliegenden ***empirischen Erhebungen zum Einfluss der Unternehmensgröße*** auf Innovationsaktivitäten führen zu unterschiedlichen Ergebnissen. Zimmermann/Andres (2001: 534, 2002) finden in ihren Untersuchungen auf der Basis von KfW-Daten die These bestätigt, wonach mit der Unternehmensgröße die Innovationstätigkeit zunimmt. Das trifft insbesondere auf den Bereich der Produktinnovationen zu. Untersuchungen auf der Basis des Mannheimer Innovationspanels ergaben hingegen bei einer rein bivariaten Betrachtung des Verhältnisses von Unternehmensgröße und Innovationsaktivität, dass

- die FuE-Intensität – gemessen als Anteil der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung am Umsatz – in der westdeutschen Industrie mit zunehmender Unternehmensgröße sinkt, jedoch in sehr großen Betrieben wieder langsam ansteigt.

- ein ähnlicher, gleichwohl schwächer ausgeprägter U-förmiger Verlauf kennzeichnet die Beziehung zwischen Innovationsintensität – gemessen als Anteil der Aufwendungen für Innovationstätigkeiten am Umsatz – und der Unternehmensgröße in Deutschland.

Tiefer gehende ökonometrische Schätzungen auf der Basis der Mannheimer Innovationspotenzial bestätigten im Hinblick auf Industrieunternehmen die Erkenntnis, dass von der Unternehmensgröße ein signifikant negativer Effekt auf die Innovations- und FuE-Intensitäten ausgeht (Janz et al. 2003: 24-27).

Lageman (2001) hebt hervor, dass die Innovationsleistungen kleiner und mittlerer Unternehmen nur unzureichend erfasst werden, wenn man sie ausschließlich an formellen FuE-Aufwendungen misst. Bei KMU - insbesondere bei der Mehrheit der stark binnenmarktorientierten Unternehmen – stehen eher anwendungsorientierte marktnahe Entwicklungen im Vordergrund. Hier überwiegen inkrementale und imitierende Neuerungen, die bisher kaum von der Innovationsforschung systematisch erfasst und untersucht wurden.

Da sich die Untersuchungen der o.g. Art selten auf Kleinstunternehmen (bis zu 4 Beschäftigte) in vermeintlich wenig innovativen Wirtschaftszweigen beziehen, lassen sich keine Analogieschlüsse zur Situation in der Handwerkswirtschaft ziehen. Dagegen können die ***Ergebnisse der RWI-Befragung*** aufgrund der Struktur der Stichprobe erste Anhaltspunkte über das Innovationsverhalten von Handwerksunternehmen *aller* Größen und aus zahlreichen, bisher wenig beachteten Branchen geben[95]. Folgende Erkenntnisse verdienen besondere Aufmerksamkeit:

---

[95] Für die folgenden Ausführungen vergleiche Tabellen E-9 bis E-12 im Datenband III.

- Kleinstunternehmen im Handwerk scheinen mit einer erheblich geringeren Wahrscheinlichkeit Innovationen durchzuführen, als Unternehmen mit 5 und mehr Beschäftigten. Diese Erkenntnis gilt sowohl für Produktinnovationen, als auch für Verfahrens- und Organisationsinnovationen. So wiesen die befragten Alleinunternehmer im Vergleich zu Unternehmen mit mehr als 4 Beschäftigten eine um 25 Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit auf, in den vergangenen drei Jahren ein neues Produkt einzuführen. Für Unternehmen mit zwei Beschäftigten – Inhaber und ein Mitarbeiter – beträgt dieser Unterschied nur 15 Prozentpunkte.

- Auch der Anteil des durch neu eingeführte Produkte realisierten Umsatzes am Gesamtumsatz scheint signifikant geringer zu sein, je kleiner ein Unternehmen ist.

- Im Hinblick auf originäre Produktinnovationen („Marktneuheiten") konnte kein signifikant positiver Zusammenhang zwischen zunehmender Beschäftigtenzahl und der Einführung von Neuerungen nachgewiesen werden. Allerdings liefern die Ergebnisse der Befragung ernst zu nehmende Anhaltspunkte dafür, dass mit zunehmender Betriebsgröße auch die Wahrscheinlichkeit zunimmt, als originärer Innovator in Erscheinung zu treten.

- Mit den o.g. drei Ergebnissen korrespondiert die Tatsache, dass Kleinstbetriebe des Handwerks ihre IuK-Technik in weit geringerem Maß auf innovativen Feldern zum Einsatz bringen als Handwerksbetriebe mit mehr als 4 Beschäftigten, d.h. für die computergestützte Produktentwicklung, Anlagensteuerung oder Vertriebstätigkeit.

Im Hinblick auf die Gruppe der Kleinst- und Kleinunternehmen der Handwerkswirtschaft (1-4 und 5-19 Beschäftigte) lässt sich auf der Basis der Untersuchungsergebnisse vorläufig das ***Fazit*** ziehen, dass sich ***mit zunehmender Betriebsgröße*** die ***Wahrscheinlichkeit erhöht, Innovationen zu realisieren***.

4.3.3.2. Unternehmensalter

Der ***Zeitpunkt der Gründung*** eines Unternehmens übt nach unseren Ergebnissen ***keinen signifikanten Einfluss*** auf die Innovationsaktivität aus. Dies scheint der Annahme zu widersprechen, dass die Geschäftspraxis länger bestehenden Unternehmen viel stärker als diejenige jüngerer durch Routineverhalten geprägt ist (Nelson, Winter 1996). Allerdings schließen sich ein überwiegend routinegeleitetes Verhalten und Innovationsengagement, das ja ebenso routinegesteuert sein könnte, nicht unbedingt einander aus. Auch sind ältere Unternehmen vielfach dem gleichen Wettbewerbsdruck ausgesetzt wie die jüngeren, obgleich sie nicht mehr der Verletzlichkeit ausgesetzt sind, die in mangelnder Erfahrung, einer ungefestigten Ressourcenbasis und einer fragilen Organisation begründet ist („liability of newness"). Auch ist ein Einfluss des eingangs erörterten „Non-Response-Bias" auf die Befunde nicht ganz auszuschließen.

Bezüglich der Nutzung moderner IuK-Techniken spielt das Unternehmensalter aber durchaus eine wichtige Rolle. Je älter ein Unternehmen ist, umso geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass es die Computertechnik, selbst für mittlerweile als trivial angesehe-

ne Zwecke nutzt (E-Mail-Korrespondenzen, Internetnutzung, Buchhaltung). Dem ist hinzuzufügen, dass die befragten Kleinstunternehmen vor allem dem stark schrumpfenden Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe entstammen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, inwieweit sich hier durch den Einsatz neuer IuK-Techniken Effizienzpotenziale nutzen lassen. Das kann nur dann mit Erfolg geschehen, wenn die Unternehmensorganisation auf diese Technologien neu ausgerichtet wird (Hitt, Brynjolfsson 1997). Hierfür bietet sich aber in sehr kleinen Unternehmen dieser Branche kaum Raum.

4.3.3.3. Qualifikation des Inhaber

Da bei den meisten Handwerksbetrieben die unternehmerischen Entscheidungen in hohem Maß bei den Inhabern konzentriert sind, liegt es nahe, ihrer (formalen) beruflichen Qualifikation eine erhebliche Bedeutung für die Realisierung innovativer Tätigkeiten zuzuschreiben. Um den Einfluss der Qualifikationen zu erfassen, wurde die in ***TabelleV-20*** ausgewiesene Typisierung vorgenommen.

TabelleV-20
Typisierung der formalen Qualifikationen der befragten Inhaber

Typ	Qualifikationen
1	Meistertitel
2	Meistertitel sowie Abschluss als Betriebswirt des Handwerks, Techniker u.ä.; Techniker
3	Meistertitel sowie Universitäts- und/oder FH-Abschluss
4	Universitäts- und/oder FH-Abschluss

Innovationserhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de/AG*, Februar 2003.

Zu Beginn der Innovationserhebung stellte das Studienteam folgende Hypothese auf: Jene Handwerksunternehmen werden sich durch ein besonders hohes Maß an Innovationen hervortun, die durch Inhaber mit einem Universitäts- bzw. Fachhochschulabschluss geführt werden. Diese ***Hypothese*** wurde aus der Überlegung heraus entwickelt, dass Absolventen aus dem Hochschulsektor durch ein Studium und evtl. folgende berufliche Aktivitäten außerhalb der Handwerkswirtschaft umfangreiches innovationsrelevantes neues Wissen und Kontakte zu möglichen Kooperationspartnern für FuE-Arbeiten erwerben. Dieser Fundus würde – so unsere Annahme - in einer späteren handwerklichen Tätigkeit umfassend genutzt, um durch die forcierte Entwicklung und Einführung von Neuerungen Wettbewerbsvorteile zu erlangen.

Die ***ökonometrische Analyse*** der erhobenen Daten erbrachte jedoch zwei andere – auf den ersten Blick überraschende – ***Resultate***:

- Betriebsinhaber, welche ausschließlich über einen ***Meisterbrief*** verfügen (Typ 1), scheinen mit einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit Verfahrensinnovationen zu realisieren, als die Vertreter anderer Qualifikationsgruppen.

– Betriebe des sog. Qualifikationstyps 2 (***Meisterbrief und zusätzlichen Qualifikation unterhalb des FH-Abschlusses***) weisen die höchste Wahrscheinlichkeit auf, neue Produkte bzw. Serviceleistungen in ihre Angebotspalette aufzunehmen. Dabei handelt es sich in hohem Maß um Angebote die ausschließlich für das Unternehmen neu sind. Aber auch bezüglich originärer Innovation im Sinne einer Marktneuheit liefern erzielt diese Gruppe besonders gute Ergebnisse.

Bei Interpretation dieser Resultate ist Vorsicht geboten. Sie scheinen der eingangs formulierten Hypothese von einer „Überlegenheit" der Unternehmen mit akademisch gebildeten Inhabern zu widersprechen. Vielleicht gelingt es Betriebsinhabern des zweiten Typs tatsächlich in besonderem Maße, handwerklich-technisches Wissen und Können mit – im Rahmen einer Zusatzqualifikation erworbenen – betriebswirtschaftlichen Kenntnissen zu kombinieren. Denkbar wäre aber auch, dass (Fach-) Hochschulabsolventen höhere Ansprüche an die Einstufung von Prozessen und Produktvarianten als „Innovation" stellen. Auch ist mit der Möglichkeit zu rechnen, dass die betrieblichen Kontexte, in denen sich Innovationsverhalten vollzieht, gravierend voneinander unterscheiden – mit anderen Worten, dritte Faktoren können die „Innovationsperformance" der Qualifikationsgruppen stark beeinflusst haben oder es können gruppenspezifische Eigenheiten des Antwortverhaltens der Befragten im Spiel gewesen sein.

Einen weiteren Ansatzpunkt zur Erklärung dieses Befundes stellt die Branchenzugehörigkeit der befragten Unternehmen dar. Rund 63 % bzw. 74% der Unternehmen aus den sog. Qualifikationsgruppen 3 und 4 gehören der Bau- bzw. der Elektro-/Metallbranche (einschl. den Ausbaugewerken) an. Gerade die Bauhandwerke stellen jedoch, wie nachfolgend gezeigt wird, bei weitem nicht das innovativste Segment der Handwerkswirtschaft dar. Das liegt u.a. in der Natur der bautypischen Prozesse zur Leistungserstellung begründet. Im Gegensatz zu diesen beiden Qualifikationsgruppen sind die Unternehmen des zweiten Typs nur zu 58 % in den Gewerbezweiggruppen I und II vertreten. Dafür sind sie mit insgesamt 31 % am stärksten in den Gewerbezweiggruppen III (Holzgewerbe) und VI (u.a. Gesundheitshandwerke) präsent. Hier bestehen - als Resultat des Zusammenspiels von technischen Entwicklungen und innovationsorientierter Nachfrage – günstige Rahmenbedingungen für findige Unternehmer.

Abschließend sei erwähnt, dass im Hinblick auf die Nutzung von IuK-Technik keine signifikanten Unterschiede zwischen den Qualifikationsgruppen zu beobachten waren. Allerdings liefern die Ergebnisse der Analyse erste Hinweise auf den Umstand, dass bei Unternehmen die von „reinen" Meistern geführt werden, die IuK-Technik in geringstem Umfang zum Einsatz gelangt.

4.3.4. Differenzierungen II: Gewerke, Gewerbezweiggruppen, funktionalen Gruppen

Die ***Ergebnisse*** zahlreicher Studien aus der ***Innovationsforschung*** weisen darauf hin, dass sich ***Innovationsmuster*** nicht nur ***hinsichtlich*** der Betriebsgröße sondern auch in Bezug auf die ***Branchenzugehörigkeit stark unterscheiden*** (Dosi 1988, Pavitt 1984).

Entsprechend den jeweiligen Wettbewerbsbedingungen, den unterschiedlichen technischen Möglichkeiten, den branchentypischen Eigenschaften der jeweiligen Produktionsprozesse sowie der Stellung eines Unternehmens in der Wertschöpfungskette werden in sehr unterschiedlicher Weise Impulse für das Innovationsgeschehen gesetzt. Um dessen Vielfalt in sektoraler Hinsicht zu analysieren, wurden die vom RWI befragten Handwerksunternehmen sowohl nach ihrer Zugehörigkeit zu funktionalen Gruppen als auch zu Gewerbezeiggruppen der Handwerkswirtschaft gruppiert. Somit konnten zwei voneinander getrennte Analysen durchgeführt werden (jeweils Rechnungen [1] und [2] in den Tabellen E-9 bis E-12 des Bandes III).

Die Analyse zum Innovationsverhalten in den verschieden funktionalen Gruppen ergab, dass ***Unternehmen des Konsumgüterhandwerks*** die mit Abstand ***höchste Wahrscheinlichkeit*** aufweisen, ***neue Produkte*** in ihr Angebot aufzunehmen. Dieses Ergebnis ist dem hohen Anteil an Bäckern, Konditoren und Fleischern an dieser Gruppe zuzuschreiben. Deren Produktinnovationen stellen ***vor allem inkrementale Neuerungen*** dar (neue Brot- oder Wurstsorten, Snackangebote etc.), welche in kurzen zeitlichen Abständen immer wieder Veränderungen erfahren.

Die Tatsache, dass dem Konsumgüterhandwerk ein beachtliches Bemühen um Produktneuerungen zugesprochen wird, darf jedoch nicht zu der Schlussfolgerung verleiten, dass Unternehmen anderer Gewerke, etwa des Zulieferhandwerks, nicht innovativ seien. In diesen Bereichen werden Innovationen jedoch eher in unregelmäßigen Abständen und oft auch in Abhängigkeit von den Forderungen der industriellen Abnehmer eingeführt. Gerade bei den Herstellern technischer Investitionsgüter – z.B. Maschinenbauer, Feinwerkmechaniker, Karosseriebauer – können die für industrielle Zulieferer typischen Kombinationen von Produkt- und Verfahrensinnovationen zu sehr radikalen Veränderungen der Betriebsstrukturen und -abläufe führen. Hierdurch eröffnen sich aber auch Chancen für die Handwerksbetriebe, ihre Wettbewerbspositionen zumindest mittelfristig zu sichern.

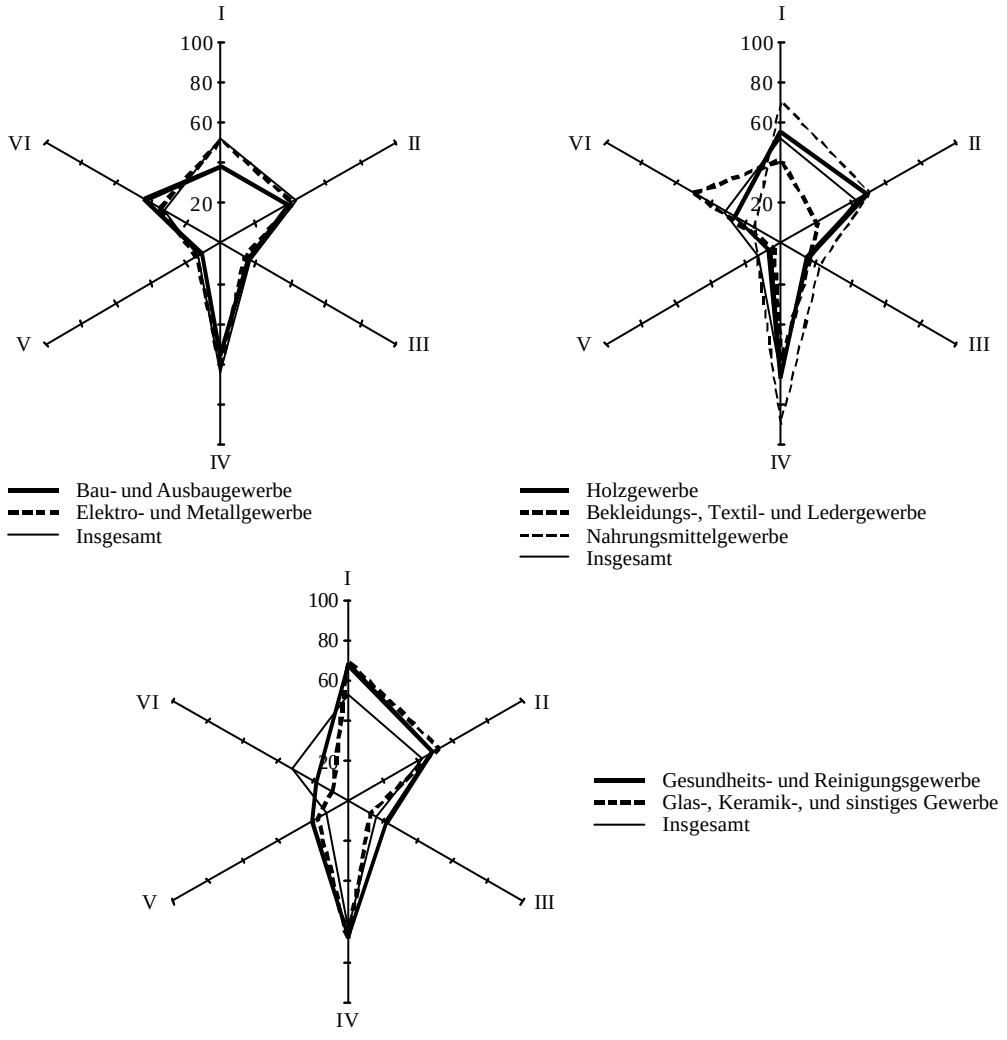
Bezüglich der Verfahrensinnovationen konnten durch die ökonometrische Analyse keine signifikanten Unterschiede zwischen dem Verhalten von Unternehmen aus dem Bauhandwerk, dem Konsumgüterhandwerk, dem Distributions-/Reparaturhandwerk und dem Zulieferhandwerk (Referenzgruppe in der Rechnung) festgestellt werden. Es war ebenfalls kein signifikanter Zusammenhang zwischen der Zugehörigkeit zu einer funktionalen Gruppe und dem Einsatz moderner IuK-Technologien nachzuweisen. Allerdings deuten die Resultate der Regressionsanalyse darauf hin, dass die Computertechnik im Zulieferhandwerk am stärksten Anwendung findet.

Die statistische ***Analyse auf der Basis der Gewerbezweigsystematik*** lässt auf ganz erhebliche Unterschiede im Innovationsverhalten der Unternehmen schließen. Die deskriptive Darstellung der Befragungsergebnisse verdeutlicht, dass in den vergangenen drei Jahren in den befragten Unternehmen des Bau-/Ausbaugewerbes und vor allem des Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbes in geringstem Umfang Neuerungen eingeführt wurden (***Schaubild V-13***).

Schaubild V-13

Innovationsmuster von Handwerksunternehmen nach Gewerkegruppen

Anteil in vH



I: Produktinnovation
II: Prozessinnovation
III: Organisationsinnovation
IV: FuE
V: Kooperation bei neuen Verfahren und Produkten
VI: keine Innovationsaktivitäten

Eigene Erhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de*/AG Februar 2003.

Dagegen hebt sich das Holzgewerbe (Gewerbezweig 3) sowohl bei Produkt- als auch bei Verfahrensinnovationen positiv ab. Durch den Einsatz von CAD-Techniken und CNC- Maschinen wird in diesem Bereich den Unternehmen die individuelle Gestaltung von Werkstücken nach den Kundenwünschen ermöglicht. Daneben weisen auch das Nahrungsmittelgewerbe sowie das Gesundheits- und Reinigungsgewerbe eine anspre-

chende „performance“ auf[96]. Diesbezüglich sei noch einmal auf den hohen Grad an inkrementalen Neuerungen im Lebensmittelhandwerk hingewiesen.

Die ökonometrische Analyse der Unternehmensdaten zeigt an, dass die soeben benannten Zusammenhänge zwischen der Zugehörigkeit zu einer Gewerbezweiggruppe und der ***Wahrscheinlichkeit Innovationen zu realisieren für die Unternehmen des Holzgewerbes*** (signifikant) ***am höchsten*** ist. ***Auch*** im Hinblick auf die Unternehmen des ***Nahrungs- und Gesundheits-/Körperpflege-/Reinigungshandwerk***s darf der Schluss gezogen werden, dass die Zugehörigkeit zu besagten Gewerbezweiggruppen einen stark positiven Einfluss bezüglich der Einführung neuer Produkte ausübt.

Weiterhin liefert die Analyse erste Anhaltspunkte dafür, dass bei den Unternehmen des Holzgewerbes sowie der Gewerbezweiggruppe „Gesundheit/Körperpflege/Reinigung“ eine hohe Wahrscheinlichkeit vorliegt, ***mit neuen Produkten und Serviceangeboten größere Anteile am Gesamtumsatz*** zu erzielen ***als in anderen Segmenten der Handwerkswirtschaft***. Beim Holzgewerbe sind staatliche Auflagen zur Absaugung von Staub und zur Vermeidung von Lärmbelästigungen als Impulsgeber für Innovationen zu berücksichtigen. Ähnliches gilt für das Textilreinigungsgewerbe, wo inzwischen geschlossene (ausblasbare) Chemisch-Reinigungs-Maschinen vorgeschrieben sind.

Zumindest im Fall des Holzgewerbes scheint die Anwendung von Computertechnik auf innovativen Einsatzfeldern (Produktentwicklung und Herstellung) eng mit der hohen Innovationskraft der befragten Unternehmen verknüpft zu sein. In Bezug auf die Nutzung von IuK-Technik fällt weiterhin auf, dass sie vom vergleichsweise wenig innovative Bau-/Ausbaugewerbe in geringstem Maß für anspruchsvolle Arbeiten genutzt wird.

4.3.5. Einfluss der Innovationstätigkeit auf die Unternehmensentwicklung

Betriebliches Wachstum als Gradmesser innovatorischer Erfolge im Handwerk zu verwenden, erscheint auf den ersten Blick nicht unbedingt plausibel. Immerhin hat die große Mehrheit aller Handwerksunternehmen nur eine bescheidene Wachstumsperspektive vor sich und die mindestoptimalen Betriebsgrößen sind vergleichsweise (sehr) niedrig. Trotzdem ist es sinnvoll, Wachstums- und Schrumpfungsprozesse in unserem Innovationskontext zu thematisieren. Schließlich dürften die meisten Handwerksbetriebe schon auf mittlere Sicht – in unserer Befragung wurde nach den Innovationserfahrungen in einem Zeitraum von drei Jahren gefragt – keine konstante Beschäftigung und Umsätze aufweisen. Unternehmerischer Erfolg dürfte also durchaus positiv mit Wachstumsprozessen korrelieren. Allerdings sollte die „dynamische Perspektive“ der Unternehmensentwicklung an dieser Stelle in der Dateninterpretation auch nicht überzeichnet werden.

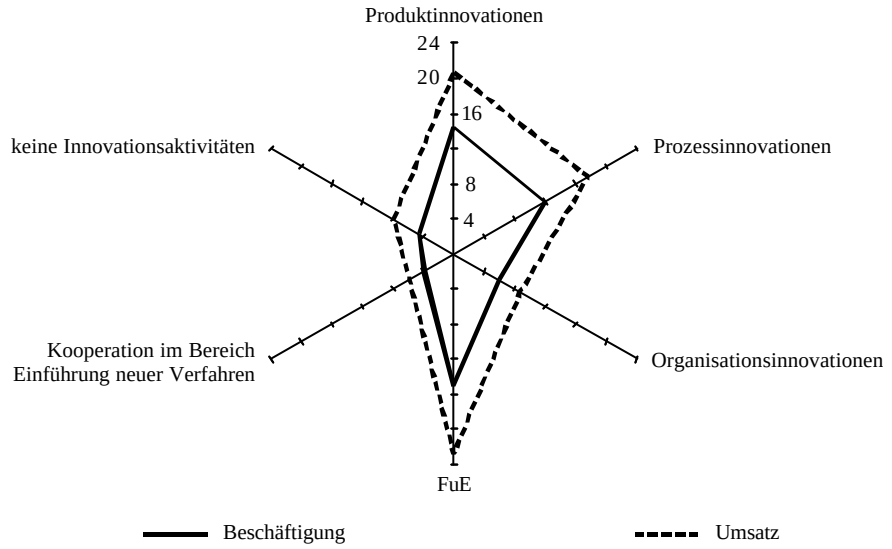
---

96 Für die Unternehmen der Gewerbezweiggruppe „Glas-, Papier-, Keramik und sonstiges Gewerbe“ muss aufgrund der geringen Zahl von Beobachtungswerten, bei einer ohnehin starken Heterogenität dieses Segments der Handwerkswirtschaft, von einer eingehenden Interpretation der Untersuchungsergebnisse Abstand genommen werden.

Schaubild V-14

Innovationsaktivitäten und Unternehmenswachstum

1999 bis 2002; Anteil der wachsenden Unternehmen in vH, n = 619



Eigene Erhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de*/AG Februar 2003.

Nach der Diskussion über den Einfluss verschiedener Faktoren auf das Innovationsverhalten der Handwerksunternehmen gilt es nun, den Blick auf das Verhältnis von Innovation und Unternehmenswachstum zu lenken. Im Mittelpunkt steht die Frage, ob die Innovationsaktivitäten der vergangenen drei Jahre bei den befragten Unternehmen zu einem Beschäftigungs- und /oder Umsatzwachstum führten oder ob dies vornehmlich anderen Faktoren zuzuschreiben ist.

Für die Beziehung zwischen Innovationen und Umsatzwachstum konnte in anderen Untersuchungen zumeist der Nachweis für einen positiven Zusammenhang erfolgreich geführt werden (u.a. Dosi 1988; Storey, Sykes 1996). Dagegen sind für einen positiven Zusammenhang zwischen Innovationsaktivität und Beschäftigungswachstum weit weniger empirische Belege zu finden (u.a. Brouwer et al. 1993 vs. Roper 1997 und Kalantaridis, Phelby 1999).

Hinsichtlich der ***Wirkungen von Innovationsaktivitäten*** in den befragten Handwerksunternehmen auf deren Wachstum von Umsatz und Beschäftigung ergeben sich ähnliche Muster[97]. Unternehmen, welche Produkt- oder Verfahrensinnovationen sowie FuE-Arbeiten durchführen, weisen zu einem weit höheren Anteil ein Umsatz- und Beschäftigungswachstum auf, als jene Handwerksbetriebe, die keine Neuerungen oder FuE-Tätigkeit in den vergangenen drei Jahren aufweisen konnten. Demgegenüber gaben weit weniger Unternehmen mit Organisationsinnovationen an, Umsatz und Beschäftigung

97 Vgl. die ausführliche Darstellung in Band II.

gesteigert zu haben. Das deutet darauf hin, dass es sich hierbei vielfach um Innovationen handelt, die mit Rationalisierungsmaßnahmen verbunden sind.

Auch unter den Unternehmen die im Zuge der Einführung neuer Produkte und Verfahren kooperieren, weist nur ein geringerer Anteil Wachstum auf. Ein fehlender signifikanter Zusammenhang zwischen innovationsrelevanter Kooperation und Unternehmenswachstum kann im zeitlichen Auseinanderfallen von Kooperationsaktivität, Realisierung der Innovation und einer daraufhin erfolgreichen Unternehmensentwicklung begründet sein.

Die Ergebnisse der statistischen Analyse ergaben für wesentliche aber nicht für alle o.a. Tatbestände einen signifikanten Zusammenhang[98]. So hielt die Hypothese eines engen Konnexes zwischen Umsatz- bzw. Beschäftigungswachstum und Verfahrensinnovationen dem statistischen Test nicht stand. Dagegen konnte ein ***positiver Zusammenhang zwischen (i) Produktinnovationen, (ii) einem erhöhten Anteil neuer Produkte am Gesamtumsatz und dem Umsatz- bzw. Beschäftigungswachstum*** bei den relevanten Unternehmen nachgewiesen werden. Besonders positiv scheint sich Übernahme von Produktideen und deren Integration in die eigene Angebotspalette auf die Unternehmensentwicklung auszuwirken (imitierende Innovation). Somit scheinen eher die Entwicklung und erfolgreiche Einführung neuer Produkte entscheidende Faktoren für das Wachstum von Unternehmen darzustellen, weniger aber die Rationalisierung der von Produktionsprozessen.

Im betrachteten Zeitraum konnten die Unternehmen folgender ***Gewerbezweiggruppen*** mit einer hohen Wahrscheinlichkeit Beschäftigung und Umsatz steigern: Gesundheits-/Körperpflege-/Reinigungsgewerbe, die Lebensmittelhandwerke (nur Umsätze) und die Elektro-/Metallhandwerke. Die beiden erstgenannten Gewerbezweiggruppen weisen auch hohe Anteile innovativer Unternehmen auf, das Elektro-/Metallgewerbe hingegen nicht. Dafür konnte für das sich als sehr innovativ präsentierende Holzgewerbe zwar ein positiver jedoch kein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Innovationstätigkeit und Umsatz- bzw. Beschäftigungswachstum nachgewiesen werden.

Die Heterogenität innerhalb der Holz- wie auch in der Elektro-/Metallbranche kann hierfür eine Erklärung bieten: Beide Gewerbezweiggruppen umfassen Unternehmen, die dem Bauhandwerk zuzurechnen sind. Hier wirken die konjunkturellen Probleme dämpfend auf die Unternehmensentwicklung. Zudem bietet die Baubranche im Vergleich zu anderen Segmenten der Handwerkswirtschaft generell weniger Spielräume für radikale Neuerungen. In beiden Gewerbezweigen sind jedoch auch Unternehmen aktiv, welche kleineren aber sehr innovativen Teilbereichen des Handwerks angehören, beispielsweise Hersteller technischer Investitionsgüter im Metallhandwerk und Möbeltischler oder Bootsbauer in der Holzbranche. Diese Betriebe – so wurde es uns auch in den zahlreichen Experteninterviews bestätigt – konnten in den vergangenen Jahren zumeist Zu-

98 Vgl. die Tabellen E-13 und E-14 im Datenband III.

wächse beim Umsatz, mitunter auch bei der Beschäftigung aufweisen. Vor diesem Hintergrund erscheint es notwendig, in weiteren Studien die Situation auf der Ebene der Gewerke näher zu analysieren, um das Wechselspiel zwischen Branchenzugehörigkeit, Innovationstätigkeit und Unternehmensentwicklung besser zu durchdringen.

Den Ergebnissen der ökonometrischen Analyse ist weiterhin zu entnehmen, dass auch das ***Unternehmensalter*** einen signifikanten Einfluss auf die Unternehmensentwicklung ausüben kann. So weisen die vor 1979 bzw. die vor 1969 gegründeten Unternehmen eine signifikant geringere Wahrscheinlichkeit eines Wachstums von Beschäftigung und Umsätzen auf als die b 1980 gegründeten.

Abschließend darf festgestellt werden, dass Innovations- und Forschungsaktivitäten zwar einen wichtigen Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit der Handwerksunternehmen darstellen und auch eine zentrale Rolle für das Umsatz- und Beschäftigungswachstum einnehmen. Daneben üben aber auch andere Faktoren einen maßgeblichen Einfluss auf die Unternehmensentwicklung aus. Dazu zählt neben den o.g. Faktoren immer auch die ***konjunkturelle Situation*** im untersuchten Zeitraum. Insofern sollten keine zu hohen Erwartungen an die aggregierten Beschäftigungs- und Wachstumseffekte gestellt werden, die aus einer Erhöhung der Innovationsaktivitäten auf Unternehmensebene resultieren. Im Hinblick auf einen erfolgreichen Einfluss von Innovationen auf das Unternehmenswachstum weisen die Untersuchungsbefunde darauf hin, dass die Strategie der Übernahme und (inkrementale) Weiterentwicklung von Neuerungen im Handwerksbetrieb zumindest kurzfristig Erfolg versprechend zu sein scheint. Die Entwicklung von Marktneuheiten schlägt sich anscheinend seltener innerhalb kurzer Zeiträume in einem Beschäftigungs- bzw. Umsatzwachstum nieder.

4.3.6. Handwerksunternehmen und nichthandwerkliche Unternehmen im Vergleich

4.3.6.1. Gemeinsamkeiten und Unterschiede im Innovationsverhalten

Abschließend soll Fragen nachgegangen werden, welche die Rolle bzw. die Position von Handwerksunternehmen in der wissensbasierten Ökonomie betreffen: Legen Handwerksunternehmen bezüglich ihrer Innovationstätigkeit andere Verhaltensweisen an den Tag als ihre nicht-handwerklich organisierten Wettbewerber? Worauf sind eventuell vorzufindende Unterschiede zurückzuführen? Üben institutionelle Rahmenbedingungen – konkret die Eintragung in die Handwerksrolle oder die Doppelmitgliedschaft bei HWK und IHK – einen signifikanten Einfluss auf das Innovationsverhalten und somit auch auf das Unternehmenswachstum aus?

Zur Beantwortung dieser Fragen wurden nur Handwerks- und Industrieunternehmen einbezogen, die in vergleichbaren Märkten aktiv sind, d.h. hier im Bausektor und im

Bereich Medizintechnik/Optik des Verarbeitenden Gewerbes[99]. Das Schaubild 3 vermittelt einen Eindruck von der Innovationsaktivität bei den ausgewählten Unternehmen. Es zeigt sich, dass im Vergleich zu den Industrieunternehmen ein weit größerer Teil der Handwerksbetriebe in den vergangenen drei Jahren keine Innovationen durchgeführt hat. Während sich die Anteile bezüglich der Produktinnovationen annähernd gleichen, sind hinsichtlich der Prozess- und Organisationsinnovationen erhebliche Vorteile der Industrieunternehmen zu beobachten.

Die Feststellung gilt ebenfalls für die unternehmensinterne Forschung und Entwicklung, v.a. jedoch für innovationsrelevante Kooperationen mit anderen Unternehmen und Einrichtungen. Eine genauere Betrachtung des Feldes Produktinnovation offenbart einen weiteren Unterschied zwischen den untersuchten Handwerks- und Industriebetrieben: Der Anteil jener Unternehmen, die Neuerungen auf Unternehmensebene einführten, ist nahezu gleich groß ist. Dagegen führten die Industrieunternehmen in höherem Umfang Marktneuheiten ein.

Auch im Hinblick auf den Einsatz von IuK-Technik konnten erhebliche Unterschiede zwischen den befragten Handwerks- und Industrieunternehmen festgestellt werden (***Schaubild V-15***). Bei dem Einsatz auf einigen konventionellen Feldern (Textverarbeitung, Auftragsabwicklung, Internet-Banking) bestehen nur marginale Unterschiede. Dagegen weist die der Gruppe der untersuchten Industrieunternehmen viel höhere Anteile beim Einsatz von IuK-Technik für die Lagerhaltung, den Online-Vertrieb sowie die computergestützte Produktentwicklung und Anlagensteuerung auf.

Um diese Aussagen bewerten zu können ist es notwendig zu untersuchen, durch welche Faktoren das unterschiedliche Innovationsverhalten bedingt wird[100]. Die statistische Analyse ergab im Hinblick auf den ***Faktor „institutionelle Bindung“***, dass

- die untersuchten Handwerksunternehmen mit einer signifikant geringeren Wahrscheinlichkeit Innovationen und innovationsrelevante Tätigkeiten in Angriff nehmen (regelmäßige FuE, gezielte Kooperation mit Forschungseinrichtungen, Einführung von Marktneuheiten im Bereich der Produktinnovation, Verfahrensinnovationen),

- diese Feststellung sowohl für Handwerksunternehmen mit einer Doppelmitgliedschaft (HWK und IHK) als auch für „reine“ Handwerksunternehmen gilt,

---

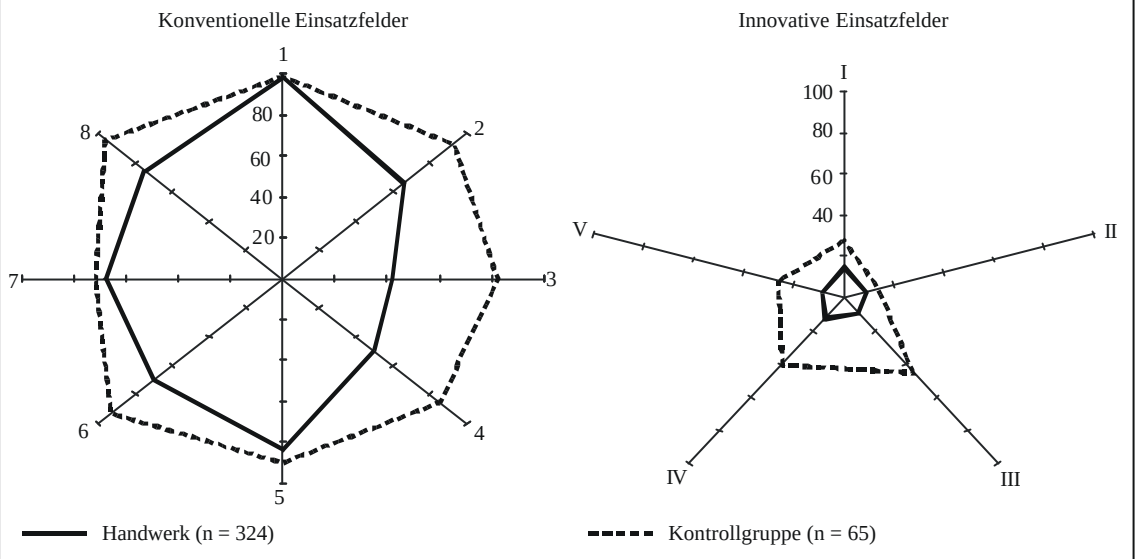
99 Für einen umfassenden Vergleich der Gemeinsamkeiten und Unterschiede (i) bei der Nutzung der IuK-Technik, (ii) bei Innovationstätigkeiten und (iii) dem Kooperationsverhalten vgl. die Ausführungen im Band II. Kapitel VII im vorliegenden Band I enthält ebenfalls eine Darstellung der mit IuK-Techniken verbundnen Anpassungsprozess auf einzelbetrieblicher Ebene.

100 Vgl. die Tabellen E-15 und E-16 im Datenband III

Schaubild V-15

Einsatzfelder für luK-Technik in Bau und Medizintechnik/Optik

in vH



1: Textverarbeitung
2: Buchhaltung
3: Beschaffung und Lagerhaltung
4: Außendarstellung
5: Auftragsabwicklung und Rechnungserstellung
6: Korrespondenz per E-Mail
7: Internetbanking
8: Informationsbeschaffung per Internet

I: Vertrieb eigener Produkte über das Internet
II: Online-Aus- und Weiterbildung
III: Computergestützte Produktentwicklung
IV: Computergestützte Anlagensteuerung
V: Vernetzung mit anderen Unternehmen (Leistungserstellung)

Eigene Erhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de*/AG Februar 2003.

– sich aber die Handwerksunternehmen mit einer Doppelmitgliedschaft (HWK und IHK) sich in zahlreichen Innovationsaktivitäten von den „reinen“ Handwerksunternehmen dahingehend unterscheiden, dass ihr Unterschied zu den untersuchten Industrieunternehmen – z.B. gemessen an den Abweichungen in der Wahrscheinlichkeit mit FuE-Einrichtungen zu kooperieren – regelmäßig geringer ist.

Diese ***Unterschiede*** zwischen der Handwerks- und der Kontrollgruppe ***verringern sich*** jedoch, ***sobald*** man in die Berechnungen die ***Wirkungen des Faktor***s ***Betriebsgröße berücksichtigt***. Bezüglich der Neigung zu Produkt- und Verfahrensinnovationen sind dann keine statistisch signifikanten Unterschiede mehr zu erkennen. Jedoch besteht weiterhin eine signifikant geringere Wahrscheinlichkeit, dass Handwerksbetriebe - im Vergleich zu den Industrieunternehmen - Marktneuheiten einführen. Diese Feststellung gilt auch bezüglich einer regelmäßigen Forschung und Entwicklung, dem Einsatz von IuK-Technik in innovativen Anwendungsbereichen sowie der Aufnahme von Kooperationsbeziehungen zum Zweck, neue Produkte oder Verfahren einzuführen.

4.3.6.2. Wachstumsmuster und deren Determinanten

Auch bei der statistischen Analyse von Beschäftigungs- bzw. Umsatzentwicklung ist – bei ausschließlicher Berücksichtigung der Kammerzugehörigkeit (!) – festzustellen, dass für Handwerksbetriebe die Wahrscheinlichkeit eines entsprechenden Wachstums in den vergangenen drei Jahren signifikant geringer war als bei Industriebetrieben. Der Zusammenhang verliert jedoch seine Signifikanz, sobald die Wirkung anderer Unternehmensmerkmale (Größe, Alter) in die Berechnungen Eingang finden (vgl. Rechnungen 1a, b mit 2a, b in ***Tabelle V-21***).

Tabelle V-21
Beschäftigungs- und Umsatzwachstum 1999-2002: Vergleich von Handwerks- und Kontrollgruppe

	Beschäftigungswachstum						**Umsatzwachstum**					
	(1a)		(2a)		(3a) Baubranche		(1b)		(2b)		(3b) Baubranche	
	marginale Effekte	Standard-abweichung	marginale Effekte	Standard-abweichung	marginale Effekte	Standard-abweichung	marginale Effekte	Standard-abweichung	marginale Effekte	Standard-abweichung	marginale Effekte	Standard-abweichung
Branche	Referenzgruppe: Nicht-Handwerksunternehmen											
Handwerk	- 0.2345**	0.0730	- 0.1729	0.1099	0.0178	0.1332	- 0.1931**	0.0798	- 0.1116	0.1172	0.0865	0.1439
HWK und IHK	- 0.1782**	0.0630	- 0.1450	0.0821	0.0439	0.1284	- 0.2624**	0.0719	- 0.2347**	0.0892	- 0.0531	0.1329
Baubranche	-	-	- 0.0932	0.0734	-	-	-	-	- 0.0542	0.0752	-	-
Beschäftigung	Referenzgruppe: Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern											
Unternehmen bis 20 Mitarbeiter	-	-	- 0.2750**	0.0808	- 0.2547**	0.0890	-	-	- 0.3039**	0.0815	- 0.2808**	0.0927
Beschäftigung	-	-	-0.00008	0.0002	- 0.0008	0.0002	-	-	- 0.0004	0.0003	- 0.0003	0.0003
Gründung oder Übernahme	Referenzgruppe: Unternehmen mit Gründung/ Übernahme nach 1989											
- vor 1969	-	-	- 0.3023**	0.0421	- 0.2384**	0.0521	-	-	- 0.2645**	0.0695	- 0.2434**	0.0759
- 1970 bis 1979	-	-	- 0.1909**	0.0518	- 0.1824**	0.0647	-	-	- 0.1957**	0.0648	- 0.2396**	0.0620
- 1980 bis 1989	-	-	- 0.0884	0.0608	- 0.0756	0.0647	-	-	- 0.1470**	0.0654	- 0.1626**	0.0677
Beobachtungswerte	364		328		262		387		350		283	
Pseudo R^2	0.0246		0.1313		0.0857		0.0208		0.0922		0.0748	

Der Berechnung liegt das Probit - Verfahren zugrunde, wobei die Koeffizienten „marginale Effekte" wiedergeben. Die signifikanten Koeffizienten werden wie folgt interpretiert: Der Wert von –0.157 für das Beschäftigungswachstum bei der Handwerksgruppe in Regression (1) zeigt an, dass ein Unternehmen aus der Handwerksgruppe – wenn andere Faktoren wie Unternehmensgröße, Alter des Unternehmens und Sektorzugehörigkeit außer Acht gelassen werden, eine um 15.7 Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit hatte, im Zeitraum zwischen 1999 und 2002 eine zunehmende Beschäftigung aufzuweisen, als ein Unternehmen aus der Kontrollgruppe. – *Vertrauenswahrscheinlichkeit 90 %; **Vertrauenswahrscheinlichkeit 95 %.

In einer dritten Regressionsrechnung wurden ausschließlich die handwerklich und nichthandwerklich organisierten Unternehmen der Baubranche miteinander verglichen. Auch diese Berechnungsergebnisse verdeutlichen, dass kein signifikant negativer Zusammenhang zwischen der Zugehörigkeit zu einer Handwerkskammer und einer erfolgreichen Unternehmensentwicklung besteht. Es verbleibt festzustellen, dass die beobachteten Unterschiede im Beschäftigungs- und Umsatzwachstum auf Faktoren wie die unterschiedliche Unternehmensgröße oder die Branchenzugehörigkeit zurückzuführen sind. Industrie- und Handwerksunternehmen, die der gleichen Beschäftigungsgrößenklasse angehören und in derselben Branche miteinander konkurrieren, unterscheiden sich also nicht in Bezug auf das Unternehmenswachstum.

4.4. Zwischenfazit

Handwerksunternehmen nehmen, wie unsere Unternehmensbefragung zeigt, in einem beachtlichen, ihrer volkswirtschaftlichen Stellung durchaus entsprechenden Maße am volkswirtschaftlichen Innovationsprozess teil. Dabei besteht der ***Part des Handwerks*** insgesamt weitaus stärker in der ***anpassenden Übernahme*** an anderer Stelle entwickelter als in der Entwicklung eigener technischer Neuerungen, also primär in der nachahmenden und nicht der originären Innovationstätigkeit. In Rechnung zu stellen ist auch eine zentrale Rolle des Handwerks als ***Mittler andernorts entwickelter Innovationen*** an die Nachfrager handwerklicher Leistungen (z.B. Distribution neuer Industrieprodukte, Beratung, Installation).

Die per Handwerksgesetzgebung vorwiegend dem Handwerk vorbehaltenen kleinbetrieblichen Wirtschaftsbereiche unterscheiden sich in ihrem „Innovationsprofil" nicht wesentlich von anderen, „nichthandwerklichen", aber ebenfalls kleinbetrieblich geprägten Sektoren. Ungeachtet dessen gibt es freilich ***einzelne Handwerksunternehmen***, die alleine oder in Kooperation mit Dritten ***herausragende originäre Innovationsleistungen*** vollbringen. Erinnert sei hier z.B. an die großen, noch heute in die Handwerksrolle eingetragenen Filialunternehmen der Lebensmittelbranche und des Dienstleistungsgewerbes.

Kasten V-3

Zentrale Ergebnisse der Unternehmensbefragung

1. Handwerksunternehmen führen in erheblichem Maße Prozess- und Produktinnovation im Sinne der – sehr breiten, derivative Neuerungen einschließenden – OECD-Definition durch. Die Vielfältigkeit der Handwerksunternehmen spiegelt sich in großen Unterschieden im Innovationsverhalten wider:
   - Kleinstunternehmen sind im Durchschnitt weniger innovativ als Unternehmen mit 5 und mehr Beschäftigten.
   - Diffusionsbezogene Innovationsaktivitäten überwiegen gegenüber originären Innovationen.
   - Es sind erhebliche Differenzen im Innovationsverhalten zwischen den Gewerken und funktionalen Gruppen festzustellen.
   - Die Unternehmen des Konsumgüterhandwerks zeichnen sich durch eine intensive produktorientierte Innovationstätigkeit aus, bei der es zumeist um marginale Verbesserungen bestehender Angebote geht, die an anderer Stelle entwickelte Neuerungen nachahmen.
   - Die Übernahme neuer Fertigungstechnologien begünstigt in anderen Bereichen – z.B. dem holzproduzierenden Gewerbe – eine rege prozessorientierte Innovationstätigkeit.
   - Die Qualifikation des Inhabers und Geschäftsführers übt offensichtlich einen erheblichen Einfluss auf das Innovationsverhaltens eines Handwerksbetriebes aus. Zusatzqualifikationen zum Meistertitel (Techniker und/oder Betriebswirt des Handwerks) wirken sich günstig auf das Innovationsverhalten aus.
2. Das Innovationsverhalten der Handwerksunternehmen unterscheidet sich erheblich von demjenigen der in den gleichen Märkten tätigen Industrieunternehmen. Bei den Handwerksunternehmen stehen inkrementale Produktinnovationen im Vordergrund, bei den Industrieunternehmen hingegen ausgeprägtere Produktneuerungen eine größere Rolle. Die hier bestehenden Unterschiede stehen nicht primär im Zusammenhang mit der Handwerkseigenschaft, sondern erklären sich vor allem aus der starken Präsenz kleinster und kleiner Unternehmen im Handwerk und der Branchenstruktur des Samples.

Die festgestellten ***Unterschiede in der Innovationstätigkeit handwerklicher und nichthandwerklicher Unternehmen*** der gleichen Branchen sind gering (vgl. die Übersicht in ***Kasten V-3***). Soweit nichthandwerkliche Unternehmen einen Vorsprung vor den handwerklichen im Innovationsengagement aufweisen, lässt sich dieser überwiegend auf Faktoren zurückführen, die nichts mit der (fehlenden) Handwerkseigenschaft, d.h. Rolleneintragung, zu tun haben, wie z.B. die Branchenzugehörigkeit. Unsere Untersuchung hat ***keine Evidenz für das Bestehen*** einer in der mangelhaften Übernahme neuer Prozesstechnologien und der systematischen Vernachlässigung von inkrementalen Produktverbesserungen zum Ausdruck kommenden ***„Innovationslücke" im Handwerk*** zutage gefördert. Dies ist allerdings ohne Belang für das an anderer Stelle konstatierte Modernisierungsdefizit im Handwerk (vgl. Kapitel III und X).

KAPITEL VI
STRUKTURWANDEL IM HANDWERK II: ZUR ENTWICKLUNG AUSGEWÄHLTER GEWERKE

1. Einführung: Gewerke und Handwerksmärkte

Der Untersuchungsauftrag impliziert, dass die Entwicklung der Handwerkswirtschaft nicht nur auf globaler Ebene zu untersuchen ist, sondern auch auf Gewerkebasis, wobei den Autoren die Auswahl der ***zu behandelnden Gewerke*** freigestellt wurde. Sinnvollerweise sind natürlich in erster Linie umsatz- und beschäftigungsstarke Gewerke zu berücksichtigen, also solche Handwerke, die volkswirtschaftlich ins Gewicht fallen.

Die vornehmlich aus der handwerksgeschichtlichen Tradition geborene Gewerbezweigsystematik stieß bei den Statistikern von jeher auf wenig Gegenliebe, weil die hier geübten Gliederungsprinzipien – Einteilung eines Wirtschaftsbereichs nach Berufen und deren Zusammenfassung u.a. nach Art der bearbeiteten Materie (Holz, Metall, Glas) – mit den in der amtlichen Statistik üblicherweise geltenden Kriterien nicht vereinbar sind, die z.B. in der Wirtschaftszweigsystematik (zur Zeit WZ 93) zum Ausdruck kommen. Dies kann uns natürlich nicht daran hindern, in einer solchen dem Handwerk gewidmeten Untersuchung von den institutionellen Ordnungskriterien des Handwerks auszugehen.

Stärker fällt bei der Analyse ein anderes Moment ins Gewicht, welches keinesfalls außer Acht bleiben darf: Der wirtschaftliche Betätigungsbereich eines Gewerks ist nicht automatisch identisch mit einem Markt. Vielfach, z.B. bei den Metallbauern, Landmaschinenmechanikern oder Tischlern werden sehr unterschiedliche ***Märkte*** angesprochen,[101] die jeweils ihre spezifische Dynamik aufweisen und deren Entwicklungspotenzial unterschiedlich zu beurteilen ist. Das ist keineswegs in allen Fällen so, die Weinküfer, Büchsenmacher oder Schornsteinfeger sind auf klar umgrenzten, relativ kleinen Märkten aktiv, letztere auf einem stark regulierten Markt. Generell gilt, je kleiner das Gewerk, so übersichtlicher die Verhältnisse auf dem angesprochenen Markt.

Für die Beurteilung der Entwicklungschancen des Handwerks ist ein besonders wichtiger Faktor, inwieweit die betreffenden Märkte exklusiv durch das Handwerk angesprochen werden oder auch nichthandwerkliche Wettbewerber im Spiel sind. Bei den meisten Gewerken trifft das letztere zu (Klemmer, Schrumpf 1999), sie bedienen also im ausschließlichen Sinn des Wortes keine ***„Handwerksmärkte“***, sondern Märkte, die gemeinsam von handwerklichen und nichthandwerklichen Unternehmen angesprochen

101 Metallbauer: baunahe Aktivitäten im Bauhauptgewerbe, Zulieferung für Investitionsgüterhersteller; Landmaschinenmechaniker: Vertrieb, Wartung und Reparatur von Baumaschinen; Vertrieb, Wartung und Reparatur von Landmaschinen; Tischler: Möbeltischlerei, Bautischlerei, Ladenbau, Messebau.

werden. Allerdings gibt es auch einige Märkte, die wohl als exklusive Domäne des Handwerks anzusehen sind (z.B. Glockenbau, Friseurleistungen, Zahntechniker).

Das Beispiel der Zahntechniker indessen zeigt, das auch „uneinnehmbare Festungen" des Handwerks im Zuge des technischen Fortschritts und der Europäisierung/Globalisierung durch Externe angegriffen können. Zahntechniker im europäischen Ausland und im Fernen Osten sind auf legale oder illegale Weise als Anbieter technischer respepektabler Konkurrenzprodukte in Erscheinung getreten. CNC/CAD-Technik in der Zahnarztpraxis kann handwerkliche Arbeit teilweise ersetzen (Wassermann, Rudolph 2003: 102-116). Eine in der vorliegenden Arbeit immer wieder thematisierte Eigenheit des deutschen Handwerksrechts besteht darin, dass sich in vielen Fällen handwerkliche und nichthandwerkliche Anbieter überhaupt nicht genau unterscheiden lassen. Dies ist vor allem bei der Darstellung des Bauhandwerks zu berücksichtigen.

Die im vorliegenden Kapitel geübte Auswahl der zu behandelnden Handwerke und der für diese relevanten Marktentwicklungen folgt den ***Kriterien*** der wirtschaftlichen Relevanz (des betreffenden Gewerks), der Berücksichtigung der großen „Handwerksmärkte" sowie der Erfassung handwerklicher Entwicklungsperspektiven handwerklicher Produktion im Industrie- und Informationszeitalter in ihrer ganzen Breite.

Im Einzelnen wurden folgende Bereiche in die Analyse aufgenommen:

- die drei großen Nahrungsmittelhandwerke,
- die Kfz-Techniker,
- die Gesundheitshandwerke,
- die dienstleistenden Gewerke Friseure, Textilreiniger und Gebäudereiniger,
- die Bauhandwerke (Bau- und Ausbaugewerbe),
- die Metallbauer und Feinwerkmechaniker stellvertretend für die technische Investitionsgüterhandwerke,
- ausgewählte kleine, aus der vorindustrielle Ära stammende „Traditionshandwerke",
- der expandierende Bereich des Facility Managements als Beispiel für ein sich neu entwickelndes Marktfeld, in dem handwerkliche und nichthandwerkliche Anbieter aufeinander treffen.

Bei Behandlung der Gewerke wurde jeweils versucht, anhand von Umsatzsteuerdaten das ***Marktvolumen*** einzuschätzen. Die Umsatzsteuerstatistik bietet sich hierfür als zeitnahe und recht verlässliche Quelle an, auch wenn Kleinstbetriebe mit weniger als 16.250 € Umsatz nicht erfasst sind. Über die gleichzeitige Berechnung der Umsätze im Handwerk nach der Wirtschaftszweigsystematik, die allerdings nur für die in der vierteljährlichen amtlichen Handwerksstatistik ausgewiesenen Bereiche möglich ist, lässt sich annähernd die Größenordnung des handwerklichen Marktanteils bestimmen.

2. Die Nahrungsmittelhandwerke: Herausforderung des Handwerks aus seinen „angestammten" Märkten

2.1. Marktpositionen des Nahrungsmittelhandwerks

Zum Nahrungsmittelhandwerk gehören Bäcker, Fleischer, Konditoren, Brauer und Mälzer, Müller sowie Weinküfer. Die Absatzbedingungen dieser Handwerke unterscheiden sich deutlich. Während Bäcker und Fleischer überwiegend direkt an den Endverbraucher verkaufen, agieren Brauer und Mälzer als Vorlieferanten für das Gastgewerbe, die Müller für die Hersteller von Brot- und Backwaren und die Weinküfer für die Winzer. Hinsichtlich der Zahl der Betriebe und Beschäftigten sowie des Umsatzvolumens sind die Bäcker, Konditoren und Fleischer innerhalb des Nahrungsmittelhandwerks die größeren Handwerkszweige; die nachfolgenden Ausführungen beschränken sich daher auf diese drei Gewerke.

Das Nahrungsmittelhandwerk hat in den letzten Jahren zum Teil ***starke Marktanteilsverluste*** hinnehmen müssen (***Tabelle VI-1***). Besonders deutlich wird dies im Bäckerhandwerk, das wie wohl kaum ein anderes Handwerk in den vergangenen 20 Jahren gravierenden Strukturveränderungen unterworfen war. Diese betrafen unter anderem die Betriebsformen, die Beschäftigten- und Umsatzstruktur, das Verhältnis zwischen Bäcker- und Konditorenhandwerk und die zunehmende ***Auflösung der Grenzen zwischen Backindustrie und Backhandwerk***. Die Marktposition des backenden Handwerks (Bäcker und Konditoren) hat sich innerhalb von 6 Jahren um nahezu 10 Prozentpunkte verschlechtert. Dies ändert zwar noch nichts an der dominierenden Position des Handwerks in diesem Bereich, gleichwohl veranlasst die aktuelle Entwicklung zur kritischen Analyse der langfristigen Entwicklungschancen dieser Handwerke.

Tabelle VI-1
Marktpositionen des Nahrungsmittelhandwerks
Deutschland, 1994, 1996 und 2000, laufende Preise

WZ 93	Wirtschaftszweig, Gewerk	1994	1996	2000
		Mrd. €,%	Mrd. €,%	Mrd. €,%
Fleischerhandwerk				
15.13	Fleischverarbeitung	23,2	21,1	20,3
52.22	Einzelhandel mit Fleisch und Fleischwaren	2,8	3,1	3,1
	Summe 15.1 + 52.22	26,0	24,1	23,4
	Fleischerhandwerk	19,0	18,3	16,5
	Marktanteil des Fleischerhandwerks (%)	*73,2*	*75,6*	*70,5*
Bäcker- und Konditorenhandwerk				
15.81	Herst. v. Backwaren (oh. Dauerbackwaren)	14,6	14,9	15,7
52.24.1	Einzelhandel m. Brot u. Konditoreiwaren	1,1	1,6	2,4
	Summe 15.81 + 52.24.1	15,7	16,5	18,2
	Bäcker + Konditoren	14,5	14,8	15,0
	Marktanteil der Backgewerke (%)	*91,9*	*89,8*	*82,5*

Errechnet nach Angaben der Umsatzsteuerstatistik und der Handwerksberichterstattung (hier RWI-Hochrechnung).

Die in Tabelle VI-1 ausgewiesene Marktanteilsstatistik spiegelt allerdings die tatsächliche Entwicklung der betrieblichen Strukturen im backenden Handwerk nicht ganz adäquat wider. Im Backgewerbe - vor allem in den städtischen Zentren - kam es in den zurückliegenden Jahren zu stürmischen Filialisierungs- und Konzentrationsprozessen auf den lokalen Backwarenmärkten, die längst nicht abgeschlossen sind. Die Großen der Branche – Kamps, Heberer u.a. – finden sich dabei in bemerkenswertem Maße in den Reihen des Handwerks, werden also in den hier zitierten Statistiken als „Handwerksunternehmen“ erfasst. Fielen sie aus der Statistik, würde sich der Marktanteil des backenden Handwerks drastisch verringern.

Lange vor den Bäckern und Konditoren waren die Fleischer vom ***Vordringen nichthandwerklicher Wettbewerber*** – Fleischindustrie und institutioneller Einzelhandel – betroffen. Auch ihnen gelang es, trotz der unübersehbaren Schwundtendenz bis heute eine überragende Stellung auf dem Markt für Fleischwaren zu behaupten, unter Einbezug wiederum mit industriellen Methoden operierender Unternehmen der Branche, die in der Handwerksrolle verzeichnet sind.

2.2. Das Bäckerhandwerk

2.2.1. Überblick über die wirtschaftlichen Entwicklungslinien

Die Zeit, als das Bäckerhandwerk unangefochten private Haushalte und den Lebensmitteleinzelhandel mit Backwaren versorgte, ist schon lange vorbei. Grob lässt sich die Entwicklung des backenden Handwerks in folgende Phasen einteilen:

– In den fünfziger Jahren dominierte das Bäckerhandwerk den Backwarenmarkt. Kunden waren nicht nur private Haushalte, sondern zu einem beachtlichen Anteil auch Lebensmittel- und Einzelhandelsgeschäfte.

– In den sechziger Jahren etablierten sich zunehmend die Supermärkte vor allem in den Städten. Dies begünstigte die ***Backwarenindustrie***, die im Lebensmitteleinzelhandel eine geeignete Absatzschiene findet. Die kleinen Einzelhandelsläden, die vor allem das Backhandwerk belieferten, werden weitgehend verdrängt.

– Die handwerkliche Produktionsweise, verbunden mit ***ungünstigen Arbeitszeiten*** für die Beschäftigten, erschwert die Rekrutierung von Arbeitskräften. Das Backhandwerk kann nur im Qualitäts- nicht jedoch im Preiswettbewerb mithalten.

– Das Handwerk konterte im Wettbewerb mit einer ***Ausdifferenzierung des Angebots*** und entwickelte eine Vielfalt an Brot- und Backwaren, mit der die Industrie nicht mithalten konnte. Das Bäckerhandwerk gewann Marktanteile zurück.

– Das Handwerk ist bis dahin in seinen Expansionsmöglichkeiten begrenzt, da die begrenzte Haltbarkeit des Produktes kurze Wege von der Backstube zum Kunden und dezentrale Produktions- und Verkaufsstellen erfordert. Der Einzelbetrieb ist auf

den ***räumlich begrenzten Markt*** um seinen Standort limitiert. Der Wettbewerbsvorteil der Nähe zum Verbraucher erweist sich als Wachstumshindernis.

– Die ***Lebensmitteltechnologie*** und die Entwicklung der ***Backofentechnik*** haben inzwischen einen Ausweg aus der „Zwickmühle“ ermöglicht. Mit neuen Inhaltsstoffen, standardisierten Mehltypen, Backmischungen, vorgefertigten Backteiglingen und so genannten „convenience“ – Zutaten gelingt es, die produkt- und produktionsbedingten Wachstumsbegrenzungen weitgehend zu überwinden (Dürig 1995: 73f).

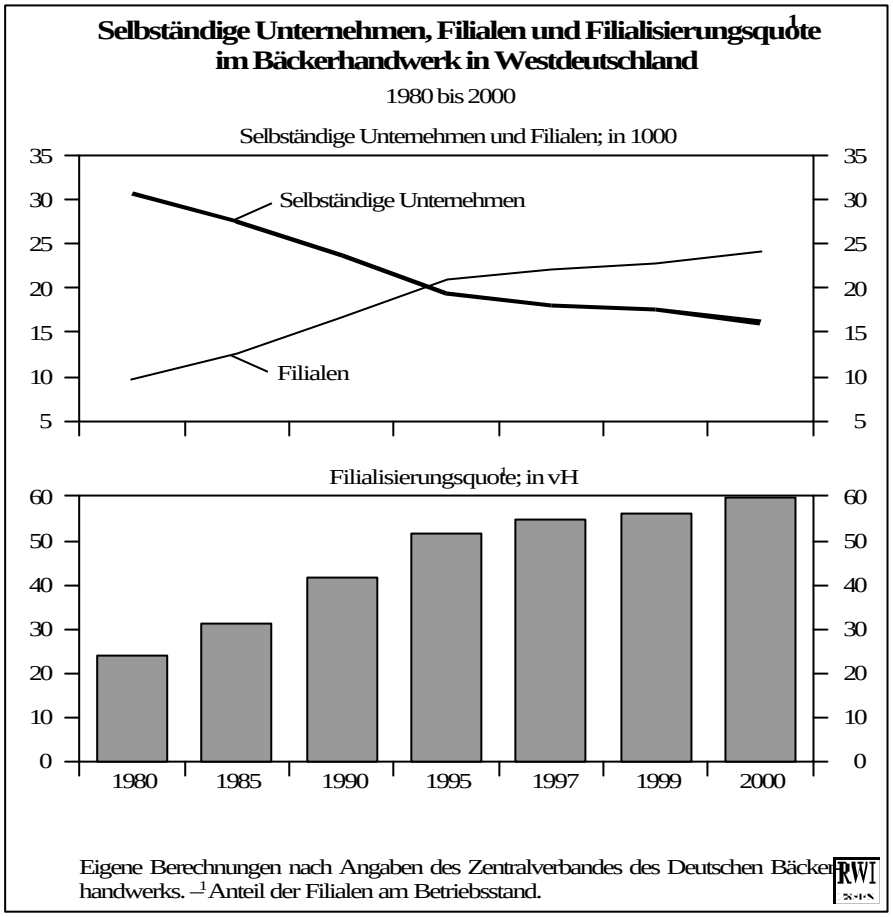
Die lebensmitteltechnologischen Neuerungen machen es möglich, die Dauer der Frische des Produktes gezielt zu beeinflussen. Hierdurch kann der Transport zu den Verkaufsstellen so gestaltet werden, dass die Produkte keinen Schaden an Qualität und Frische erleiden. Die Backtechnik sowie neu entwickelte Inhaltsstoffe ermöglichen zudem eine weitgehende „Vorproduktion“ von Backwaren, deren Herstellung erst kurz vor dem Verkauf vollendet wird. Dabei haben die Backöfen und Backanlagen einen hohen Flexibilitätsgrad erreicht, mit der auch die Vielfalt der Produktpalette des Bäckerhandwerks aufrechterhalten werden kann. Bei einigen Standardprodukten konnte ein hoher Automationsgrad erreicht werden.

2.2.2. Ausdifferenzierung der Betriebsformen

Diese technologischen Entwicklungen trugen zu einer ***Ausdifferenzierung der Betriebsformen*** im Backhandwerk bei. Aus den klassischen Ein-Betriebs-Bäckereien wurden Mehr-Betriebs-Unternehmen, die anfangs noch häufig als Einheit von Produktion und Verkauf weitergeführt wurden, schon bald allerdings mit zentraler Produktion und dezentralem Verkauf: Mit der Filialisierung entstanden ***räumliche Kettenoligopole***. Die Filialisten expandierten zu Lasten traditioneller Bäckereien. Der Unternehmensbestand ging infolge dieser Entwicklung zurück und halbierte sich innerhalb von 20 Jahren, während die Zahl der Filialen rasch anstieg (***Schaubild VI-1***): Von 100 Betriebsstätten sind inzwischen rund 60 Filialen. Die räumlichen Einzugsgebiete der Filialunternehmen haben sich ausgedehnt und sind auch nicht immer zusammenhängend.

Diese Entwicklung wurde gleichermaßen von wachstumsorientierten Handwerksunternehmen wie der Brotindustrie und dem Handel vorangetrieben. Der Markt geriet durch expandierende Unternehmen wie Kamps aber auch durch Backshops, die von großen Einzelhandelsketten (z.B. Edeka) betrieben werden, in Bewegung. Die Backindustrie und der Handel hatten erkannt, dass dem Bäckerhandwerk nur dadurch Marktanteile abzuringen sind, indem man selbst im „Gewande des Handwerks“ mit eigenen Filialketten auf dem Markt auftritt. Da der Verbraucher beim Brot- und Backwarenkauf an eine persönliche Bedienung und Beratung gewöhnt war, griff der Einzelhandel dies auf und richtete zunehmend Shop-in-the-Shop-Systeme und Bedienungstheken für Brot- und Backwaren (teils in Eigenregie, teils durch Vermietung an Handwerksbäcker) in den Supermärkten und Einkaufszentren ein.

Schaubild VI-1



2.2.3. Fluch und Segen der neuen Backtechnologie

Die für das Bäckerhandwerk zunächst vorteilhaften technologischen Entwicklungen offenbaren somit zunehmend auch Nachteile. Die ***Qualifikationsanforderungen*** haben sich mit den beschriebenen Neuerungen deutlich verändert. Handwerkliche Fähigkeiten und Fertigkeiten im Umgang mit Mehl, Teig und Zusatzstoffen, die einst einen Bäcker auszeichneten, sind nur noch zum Teil erforderlich, während der Umgang mit elektronisch gesteuerten Backmaschinen und automatischen Be- und Entladevorrichtungen von Backöfen heute zu den Standardanforderungen an einen Bäcker gehört. Damit gewinnen ***Qualifikationsprofile*** an Bedeutung, ***die vom Kern des Handwerks losgelöst sind***. (Dünnewald, Freund 1987, Wittwer 1996: 11). Die neuen Technologien erleichtern zudem anderen, nicht-handwerklichen Berufsgruppen und Wettbewerbern den Zugang zum Backwarenmarkt. Diese drängen vor allem in die attraktiven Marktsegmente, wie z.B. für den Brötchen- und Brezelverkauf vor. Mit der Einführung der ***Tiefkühltechnik*** und von ***Teiglingen*** sowie der Entwicklung von kleinen Aufbackstationen ist es möglich geworden, an nahezu jedem beliebigen Standort Brötchen anzubieten. Diese Technik haben sich inzwischen Gastronomien, Tankstellen und Supermärkte zunutze gemacht, die das Bäckerhandwerk in diesem Marktsegment preislich unterbieten. So liegt der Preis für normale Brötchen in einigen Regionen in den genannten Einrichtungen um die Hälfte niedriger als in handwerklichen Bäckereien.

Wettbewerbsdruck geht auch von anderen Nahrungsmittelanbietern auf das Bäckerhandwerk aus. ***Veränderte Ernährungsgewohnheiten*** – der Trend zum „fast food“ oder „Verzehr außer Haus“ –gehen zu Lasten traditioneller Formen des Frühstücks- und Abendbrots. Zum Teil haben Bäckereiunternehmen auf diesen Trend mit dem Angebot belegter Brötchen oder der Ergänzung des Ladengeschäfts durch einen Imbiss reagiert. Diese Kombination des Grundnahrungsmittels Brot mit anderen gastronomischen Angeboten erscheint insbesondere in Städten viel versprechend. Dies zeigt, dass auch im traditionellen Bäckerhandwerk die Grenzen zu benachbarten Nahrungsmittelanbietern verschwimmen. Einige Unternehmen des Bäckerhandwerks haben dagegen bewusst Abstand von der Tiefkühltechnik oder dem Einsatz bestimmter Backmittel genommen und setzen – im Sinne einer ***ökologisch orientierten Produktion*** – auf traditionelle Produktionsformen und naturbelassene Inhaltsstoffe. Es wird sich herausstellen, ob diese Ausrichtung des Angebots ein tragfähiges Marktsegment bedient oder nur eine Marktnische bleibt. Ungeachtet dessen wird die Zahl der Unternehmen weiter abnehmen. Marktbeobachter halten ein Schrumpfen des Betriebsbestandes auf 2000 Unternehmen für möglich (Wohlers 1997: 6-8).

2.3. Das Konditorenhandwerk: Bäckereien mit spezialisiertem Zusatzangebot?

Nach den Berechnungen des RWI hat sich die Zahl der Konditoreibetriebe seit der Handwerkszählung 1995 um ca. 750 bzw. 22,5% auf rund 2600 verringert. Für den Rückgang der Betriebszahlen sind mehrere Gründe ursächlich.

- Das ***Ernährungsverhalten*** der Bevölkerung hat sich verändert. Konditoreiwaren haben für viele Menschen nicht mehr den Rang des Besonderen, wie es noch vielfach in den fünfziger oder sechziger Jahren der Fall war. Die Cafés stehen vor allem in den Innenstädten im Wettbewerb mit anderen gastronomischen Angeboten.

- Die wirtschaftliche Entwicklung in den vergangenen Jahren (zwischen 1996 und 2003 realer Umsatzrückgang –24,3%) bietet für Existenzgründer offenbar wenig Anreiz sich im Konditorenhandwerk selbständig zu machen. Die aus Altersgründen ausscheidenden Betriebsinhaber finden immer seltener Nachfolger (***Nachwuchsproblematik***). In der Folge treten mehr Unternehmen aus dem Markt aus als neue hinzukommen.

- Hohe Mieten in den Innenstädten, der Zuwachs von Einkaufszentren auf der „grünen Wiese“ und verkehrspolitische Restriktionen wie Erweiterung der Fußgängerzonen und autofreie Innenstädte, Parkplatzmangel sowie teure Parkgebühren erschweren zudem die Existenzbedingungen von Konditorei-Cafés (***Standortprobleme***).

Viele Unternehmen des Konditoreihandwerks werden in Kombination mit dem Betrieb eines Cafés geführt. Konditoreien mit Cafés sind häufig in Innenstadtlagen oder in der Nähe von touristischen Attraktionen anzutreffen. Sie bedienen einen spezifischen Bedarf des Backwarenmarktes. Die Confiserie (Pralinen, Trüffel, Konfekt) ist nach wie vor

das Aushängeschild des Konditorenhandwerks, doch in vielen Unternehmen wird inzwischen der überwiegende Teil des Umsatzes mit Torten und Backwaren erzielt. Viele Konditoreien haben ihr Sortiment zu Lasten ihres eigenen Konditoreiprofils um klassische Backwaren wie Brötchen und Brote ergänzt, um den Umsatzrückgang bei den engeren Konditoreiwaren zu kompensieren (Dörr 1999). Nicht zuletzt deshalb firmieren immer mehr Konditoreien unter der ***Doppelbezeichnung Bäckerei/Konditorei.*** Die strukturelle Annäherung beider Handwerke hat immer wieder zu Bemühungen geführt, beide Handwerkzweige miteinander zu verschmelzen. Dies ist jedoch bislang am Widerstand der beteiligten Verbände gescheitert.

2.4. Das Fleischerhandwerk unter dem Druck der Lebensmittelskandale und dem Bestreben nach Profilierung als regionaler Fleischanbieter

Die Umsatzentwicklung des Fleischerhandwerks wurde Ende der neunziger Jahre mehrfach durch ***Lebensmittelskandale*** und durch das Auftreten ungewöhnlicher Krankheitsepidemien (BSE, Maul- und Klauenseuche, Schweinepest) stark in Mitleidenschaft gezogen. Hierdurch verunsichert haben zahlreiche Verbraucher zumindest zeitweise auf den Genuss von Fleisch verzichtet. Der durchschnittliche ***Fleischkonsum pro Kopf der Bevölkerung*** ist nach Angaben des Vegetarier-Bundes (www.vegetarierbund.de) zwischen 1988 und 2001 um rund zehn auf knapp 60 Kilogramm (ohne Fleisch für industrielle Verwertung) jährlich gesunken. Dieser Nachfrageausfall betraf anfangs vornehmlich den Lebensmitteleinzelhandel, dann aber auch das Fleischerhandwerk. Nach einer Phase der Stabilisierung der Umsatzentwicklung (1999 und 2000) verzeichnen die Unternehmen in den letzten drei Jahren wieder beachtliche Umsatzeinbußen.

Die außergewöhnliche Situation einer radikalen Veränderung der Ernährungsgewohnheiten in der Bevölkerung innerhalb eines kurzen Zeitraumes wirkte sich massiv auf die Branche aus. Zahlreiche Unternehmen schieden aus dem Markt aus. Zugleich hat sich der Prozess der ***Filialisierung*** intensiviert. Nach Berechnungen des RWI ist der Unternehmensbestand von 22 117 im Jahre 1995 (Betriebe am 31.3.1995 mit Beschäftigten am 30.9.1994 nach Handwerkszählung) auf rund 16 800 im Jahre 2003 gesunken. Nach Angaben des Deutschen Fleischerverbandes hat sich die Zahl der Filialen im gleichen Zeitraum von ca. 10 800 auf 11 300 erhöht. Dies lässt darauf schließen, dass die Filialisten ihre Marktposition verstärken konnten. Diese Entwicklung konnte nicht ohne Konsequenzen für die Beschäftigung bleiben. Jahresdurchschnittlich verringerte sich die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in dieser Zeit um 3,7%. Von rund 220 000 Arbeitsplätzen im Jahre 1996 sind in 2003 noch 168 000 verblieben.

Die Unternehmen des Fleischerhandwerks haben in den vergangenen Jahren versucht, durch eine ***Differenzierung des Angebots*** das Vertrauen der Verbraucher zurückzugewinnen. So betreiben 89% aller Fleischerfachgeschäfte einen Party- und Plattenservice, und 49% verfügen über einen Imbiss mit eigenem Verzehrbereich oder Stehtischen. 59% der Unternehmen liefern an Großverbraucher wie Kantinen, Gastronomie, Kollegenbetriebe oder den lokalen Lebensmitteleinzelhandel. Eine weitere Absatzrichtung stellt der mobile Verkauf dar – entweder auf Märkten oder im Streckengeschäft, wel-

cher bereits von 11% der Fleischer-Fachgeschäfte betrieben wird (DFV - Deutscher Fleischer-Verband 2002). Darüber hinaus gibt es Betriebe, die eigenständige Fachgeschäfte oder Filialen in Super- oder Verbrauchermärkten betreiben. Weiterhin sind fleischerhandwerkliche Unternehmen in Kombiläden z.B. mit Bäckern integriert. Nicht zuletzt existiert nach wie vor die traditionelle Erscheinungsform von Metzgereien in Kombination mit einer Gaststätte. Relativ erfolgreich betätigen sich Fleischereien, die ihr Fleisch aus dem regionalen Umfeld beziehen. Eine solche Strategie schafft Vertrauen bei den Konsumenten, denen der Besuch der landwirtschaftlichen Betriebe angeboten wird, um sich selbst von der artgerechten Tierhaltung zu überzeugen.

Das Fleischerhandwerk ist darauf angewiesen, sich im Markt als Lieferant qualitativ hochwertiger Fleisch- und Wurstwaren zu profilieren. Die Strategie, den Fleischbezug gegenüber dem Kunden transparent zu gestalten, ist ein Erfolg versprechender Ansatz. Weiterhin passt hierzu das Angebot zusätzlicher Dienstleistungen (Partyservice), wie sie schon von einigen Betrieben erfolgreich eingeführt wurden. Im Preiswettbewerb mit dem Einzelhandel kann das Fleischerhandwerk hingegen nicht dauerhaft bestehen.

3. Kfz-Techniker: „Schlanke" Vertriebssysteme der Industrie und Polarisierungstendenz im Kfz-Gewerbe

3.1. Marktpositionen und Entwicklung der Marktsegmente

Das Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk gehört zu den Handwerkszweigen, die kraft ihres Beschäftigungsbeitrags und ihres Umsatzwachstums die Entwicklung des Aggregats „Handwerk" nicht unerheblich beeinflussen. Allerdings hat auch das Kfz-Handwerk, vor allem das Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk, in den 90er Jahren eine ***Abschwächung seiner Marktposition*** hinnehmen müssen, während der institutionelle Kfz-Handel zulegte (***Tabelle VI-2***). Letzterer ist auf dem Markt in Gestalt von Kfz-Handelsunternehmen präsent, die in den meisten Fällen über in die Rolle eingetragene handwerkliche Nebenbetriebe verfügen. In der HZ 1995 wurden 42.057 selbständige Unternehmen und 8.209 Nebenbetriebe des Kraftfahrzeugtechnikerhandwerks gezählt. Diese erzielten zusammen einen Umsatz von 83,1 Mrd. €. Der Handelsumsatz der Kfz-Händler müsste demnach bei 38 Mrd. € gelegen haben.[102]

[102] Der hier vorgenommen Vergleich von Daten der Umsatzsteuerstatistik und Daten der Handwerkszählung ist aus „puristischer Sicht" nicht ganz unproblematisch, da die Erfassungskreise nicht identisch sind und jede der beiden Statistiken Erhebungsbesonderheiten aufweist. Es wird allerdings ein realistisches Bild von den Größenordnungen vermittelt.

Tabelle VI-2
Marktposition des Kfz-Gewerbes
Deutschland, 1994, 1996 und 2000, laufende Preise

WZ 93	Wirtschaftszweig, Gewerk	1994**	1996	2000
		Mrd. €		
50.1-4	Kfz-Handel; Instandh. u. Rep. v. Kfz (oh. Tankstellen)	121,1	133,0	154,6
	Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk*	74,5	80,7	89,4
	Marktanteil des Kraftfahrzeugtechnikerhandwerks (in %)	*61,5*	*60,7*	*57,8*

Errechnet nach Angaben der Umsatzsteuerstatistik und der Handwerksberichterstattung (hier RWI-Hochrechnung). * Selbständige Unternehmen. - ** Für 1994 Kfz-Mechaniker und Kfz-Elektriker.

Die Unterscheidung zwischen Handwerk und nicht-handwerklichen Handelsbetrieben, die, wie festgestellt, in der Regel über für Wartung und Reparaturen zuständige handwerkliche Nebenbetriebe verfügen, auf dem Kfz-Markt ist zwar handwerksrechtlich begründet, aus strukturanalytischer Sicht indes eher fragwürdig. Schon in der Handwerkszählung 1956 lag auch in den selbständigen Handwerksunternehmen der Anteil des Handelsumsatzes über dem des Handwerksumsatzes. In der Handwerkszählung 1994 entfielen 67,7% des Umsatzes auf Handelsgeschäfte (***Tabelle VI-3***). In der Praxis des Marktes spielt die Unterscheidung zwischen Handwerk und Handel kaum eine Rolle. Dies zeigt sich auch daran, dass der Zentralverband des deutschen Kraftfahrzeuggewerbes im Jahre 1978 aus dem Zusammenschluss des Zentralverbandes des Kraftfahrzeughandels und -gewerbes e.V." (ZDK) und dem „Zentralverband des Kraftfahrzeughandwerks" (ZVK) hervorgegangen ist. Aus diesem Grunde vertritt der Verband zwei gleichberechtigte Fachverbände, den des Kfz-Handels und denjenigen des Kfz-Handwerks. Die Trennungslinie zwischen Handwerk und Handel spiegelt sich zumindest auf der Gesamtverbandsebene nicht wider.

Tabelle VI-3
Anteil des Handelsumsatzes am Gesamtumsatz des Kfz-Technikerhandwerks
Deutschland, 1949, 1956, 1962, 1976 und 1994, in %

Jahr	Handwerksumsatz	Handelsumsatz	Übriger Umsatz
1956*	34,4	62,9	2,7
1962*	32,8	64,8	2,3
1976*	38,6	58,3	3,1
1994**	30,0	67,7	2,3

Eigene Berechnungen nach Statistischem Bundesamt (Handwerkszählungen 1956 bis 1995). –*Früheres Bundesgebiet einschließlich Berlin (West). – **Deutschland

In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre verzeichnete das Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk im Vergleich zum Gesamthandwerk überdurchschnittlich reale Wachstumsraten. Seit 2000 ist diese Entwicklung unterbrochen, auch wenn die Umsatzrückgänge im Vergleich zu den übrigen Handwerkszweigen noch moderat ausfielen. Je nach Sparte und Betriebsform bestehen im Kfz-Handwerk beträchtliche Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung. Zu unterscheiden ist der Handel mit Neufahrzeugen (einschließlich LKW, PKW und Motorräder), der Handel mit Gebrauchtfahrzeugen, der

Handel mit Zubehör und Ersatzteilen, das Geschäft mit Dienstleistungen rund um das Fahrzeug (Finanzierung, Leasing, Vermietung) sowie, last not least, das Werkstattgeschäft. Bei den Betriebsformen ist zwischen Vertragswerkstätten und so genannten freien Werkstätten zu differenzieren. Bereits die Aufzählung der Sparten des Kfz-Handwerks zeigt, dass der Handel eine entscheidende Rolle spielt. Der Handelsumsatz übersteigt den Anteil des Umsatzes der Werkstätten. Die dominierenden Entwicklungstrends innerhalb dieser Sparten lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Das ***Neuwagengeschäft*** ist stark umkämpft. 93% der neuen Fahrzeuge werden über fabrikatsgebundene Händler und 7% direkt von den Herstellern verkauft (Creutzig 1995: 28). Der fabrikatsgebundene Handel verkaufte 2002 in Deutschland in seinen 21 762 Betrieben 2,72 Mill. neue Fahrzeuge, das sind durchschnittlich 125 Verkaufsfälle pro Betrieb und Jahr. Mit der Liberalisierung des Marktes im Zuge des europäischen Wettbewerbsrechts treten verstärkt Reimportfirmen als Wettbewerber auf. Neuerdings bieten auch Versandhändler Neufahrzeuge in ihren Katalogen an.

- Im ***Gebrauchtwagenhandel*** stehen Vertragshändler, freie Händler sowie privater Handel über Internet oder Zeitungsanzeigen im Wettbewerb (Sachs 1997). Das Handelsvolumen auf dem Gebrauchtwagenmarkt hat zugenommen, nicht zuletzt, weil die Unternehmen mit Tageszulassungen, Vorführwagen, Jahreswagen und anderen Angeboten versuchen, den Umsatz in diesem Marktsegment häufig zu Lasten des Neuwagenhandels zu beleben (Haberland 1995: 145). Die Preistransparenz hat sich angesichts der Verbreitung des Internets mit einem umfangreichen Angebot an Gebrauchtwagen vergrößert. Es hat sich allerdings gezeigt, dass das Internet vor allem als Informationsquelle genutzt wird und nur in wenigen Fällen Kaufverträge virtuell abgeschlossen werden. Nach wie vor möchte der Kunde das Fahrzeug in Augenschein zu nehmen und direkten Kontakt zu dem Verkäufer haben (Dudenhöfer 2000: 4). Von 1989 bis 1993 stiegen die Preise für Gebrauchtwagen (bedingt durch die Nachfrage aus Ostdeutschland und aus Mittelosteuropa) steil an. Seit Mitte der neunziger Jahre stagnieren die Preise um durchschnittlich 8000 € (DAT-Veedol 2003: 46 und Diez, Reindl 2002).

- Der ***Handel mit Ersatzteilen und Zubehör*** gehört zu jenen Geschäftsfeldern eines Autohauses, das vor allem auf Kunden ausgerichtet ist, die ihr Fahrzeug individueller gestalten oder selbst reparieren wollen. Das Spektrum ist in diesem Marktsegment sehr breit und reicht von dem einfachen Austausch von Verschleißteilen, über die äußere Veränderung des Fahrzeuges bis hin zur Steigerung der Motorleistung (Tuning). In vielen Autohäusern wird dies als Teil des Aftersales-Geschäft verstanden. Andere Unternehmen – insbesondere im Fach- bzw. Reifenhandel, aber auch im Versandhandel – bieten vor allem so genannte Identteile an. Das sind gleichartige oder baugleiche Kfz-Teile, die nicht vom Hersteller, sondern von der Zulieferbzw. Zubehörindustrie direkt an den Handel geliefert werden. Das Marktvolumen für Zubehör und Ersatzteile beträgt rund 10 Mrd. €. 65% der Ersatz- und Verschleißteile, 32% des Zubehörs und 22% der Reifen werden über die Autohäuser verkauft (Wolk 1995: 159). Mit zunehmendem Alter der Fahrzeuge, für die Ersatz-

teile oder Zubehörteile gekauft werden, verlieren die Vertragswerkstätten als Distributor an Bedeutung und der Zubehörhandel gewinnt an Zuspruch.

– Bei einer zunehmend differenzierteren und breiteren Modellpolitik der Autohersteller kommt der Profilierung der Autohäuser mit ***Zusatzdienstleistungen*** eine wachsende Bedeutung zu (Diez 2001). Bei den Vertragswerkstätten hängt der Spielraum für eigene Konzepte stark von dem Vertriebskonzept und der Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Händler ab, andere Kfz-Händler und -werkstätten nutzen diese Chance. Große Bedeutung haben Finanzdienstleistungen erlangt. In den alten Bundesländern werden durchschnittlich 23,3% des Kaufpreises über Kredit finanziert; der Rest kommt vor allem aus dem Verkaufserlös des Vorwagens und aus eigenen Ersparnissen. Anhand dieser Angaben lässt sich errechnen, dass durchschnittlich jeder Neuwagenkunde in Westdeutschland 5205 € über Kredit finanziert, in Ostdeutschland sind es sogar 6 600 € (Berger 1997: 311ff). Intensiv wird in der Branche auch über die Erweiterung von Dienstleistungsangeboten mit Vermietung (Fahrzeuge und Zubehör), Car Sharing, Transport- und Kurierdienste etc. nachgedacht.

– Ein nach wie vor bedeutendes Betätigungsfeld des Kfz-Handwerks ist die ***Reparatur, Wartung und Kontrolle*** von Kraftfahrzeugen (LKW, PKW, Motorräder). In diesem Bereich hat sich in den letzten rund 20 Jahren ein beachtlicher Wandel vollzogen, der vor allem von den Innovationen der Kraftfahrzeugtechnik geprägt wurde. Die zunehmende Verwendung elektronischer Bauteile, angefangen bei der Motorsteuerung bis hin zur passiven Sicherheit, haben in den Werkstätten Investitionen in Prüf- und Kontrollgeräte sowie in die Ausbildung der Mechaniker erforderlich gemacht. Vielfach wurde eine langwierige Fehlerdiagnose durch computergesteuerte Prüfprogramme ersetzt, die Reparatur zugunsten des Austausches zurückgedrängt (Modulartechnik). Die Qualität der Fahrzeuge und Fahrzeugteile konnte so verbessert werden, dass auch die Inspektions- und Serviceintervalle verlängert werden konnten. Dies ermöglichte auch deutlich längere Garantiezeiten. Die durchschnittliche Reparaturhäufigkeit von Kraftfahrzeugen hat abgenommen, allerdings mit negativen Folgen für die Umsätze in den Werkstätten.

Die Industrie benötigt ein regional breit gefächertes Vertriebsnetz, das nicht nur den Verkauf wahrnimmt, sondern auch die Wartung und Reparatur ihrer Produkte. Nur wenige Hersteller betreiben eigene Niederlassungen. Die Marktstruktur im Kraftfahrzeughandwerk unterscheidet sich deshalb von der anderer Handwerkszweige. Es fügt sich ***komplementär zur Industrie*** in die Wertschöpfungskette der Automobilproduktion und des Automobilvertriebes ein. Deshalb ist es nicht verwunderlich, wenn die Industrie in starkem Maße Einfluss auf die Strukturen des Vertriebs und der Werkstätten nimmt. Die Autohersteller sind derzeit bemüht, das Vertragsstättennetz auszulichten und die Effizienz durch Konzentration auf zentrale, hochwertig ausgestattete Verkaufsstellen zu erhöhen (Verband der Automobilindustrie 2002). Werkstätten, die den Ansprüchen der Hersteller nicht genügen oder aber nicht in das jeweilige Regionalkonzept passen, werden aus den Verträgen entlassen. In der Folge ist die Zahl der „freien“ Werkstätten ge-

stiegen. Die ***„Lean Distribution"-Konzepte*** der Industrie haben sich bislang auf die Gesamtzahl der am Markt präsenten Handwerksunternehmen kaum ausgewirkt. Der Wettbewerb zwischen Vertragswerkstätten und freien Werkstätten scheint auf eine Marktteilung hinauszulaufen (Stoy 1997). Demnach werden vornehmlich ältere Fahrzeuge von den Freien Werkstätten oder Tankstellen betreut und die jüngeren von den Vertragswerkstätten.

3.2. Auswirkungen der Neufassung der GVO

Neuerdings haben sich die wettbewerbspolitischen Spielregeln auf dem Kfz-Markt durch die ***Neufassung der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO)*** der Europäischen Union verändert (Europäische Kommission 2002; Creutzig 2002). Die Neufassung der GVO, die aus Sicht der Kommission wohl den Auftakt für eine spätere gänzliche Liberalisierung des Automobilhandels bildet, ermöglicht unter anderem den freien Werkstätten den Zugang zu Ersatzteilen für Kraftfahrzeuge. Kfz-Händler dürfen des weiteren künftig unterschiedliche Marken unter einem Dach vertreiben. Der bislang gültige zwingende Konnex zwischen Verkauf und Service wird aufgehoben. Ab Oktober 2005 fallen überdies die bisherigen Gebietsbeschränkungen, Kfz-Händler dürfen dann nach eigenem Belieben in der EU Filialen eröffnen und Neuwagen verkaufen.

Ziel der Neuordnung der GVO ist es, mehr Wettbewerb im Automobilhandel zu ermöglichen. Die EU-Kommission verspricht sich hiervon, dass die Konsumenten in den Genuss niedrigerer Preise für Neuwagen und Reparaturen kommen. Dies wird von seiten des Verbandes des deutschen Kfz-Gewerbes, der sich für den Erhalt der alten GVO ausgesprochen hatte, bestritten (Leuchtenberger 2002; ZDK 2000). Die Neufassung der GVO beschleunige vielmehr den Konzentrationsprozess im Kfz-Gewerbe, die angestrebten Vorteile für die Konsumenten würden sich mithin nicht einstellen.

Verlässliche Informationen über erste ***Auswirkungen der GVO*** liegen uns nicht vor, was angesichts des kurzen seit Inkrafttreten der Neuregelung verstrichenen Zeitraums nicht überrascht. Anpassungsprozesse an die veränderte juristische Rahmenkonstellation des Neuwagen- und Reparaturmarktes dürften erhebliche Zeit in Anspruch nehmen. Es ist also nicht damit zu rechnen, dass sich kurzfristig spektakuläre Wirkungen auf die Marktstrukturen einstellen. Auch werden die mit der neuen GVO verbundenen Änderungen schrittweise eingeführt, sind also zum Teil noch gar nicht in Kraft. Vor diesem Hintergrund lassen sich derzeit nur Plausibilitätserwägungen betreffs der Auswirkungen anstellen.

Es ist nicht zu übersehen, dass die Position der Händler und Werkstätten gegenüber den Automobilherstellern durch die Neuregelungen erheblich gestärkt wird. Das künftige Vertriebssystem dürfte sich gegenüber dem bisherigen stärker ausdifferenziert, wesentlich flexibler, wettbewerbsintensiver und damit letztlich kundenfreundlicher darstellen. Neben den auf Basis von Exklusivverträgen operierenden Vertragswerkstätten wird sich wohl ein Segment von Multimarkenhändlern bzw. –werkstätten etablieren. Der Handlungsspielraum der freien Werkstätten verbreitert sich erheblich. Die Konsumenten in

Deutschland dürften auf längere Sicht gesehen in den Genuß von Preisreduktionen bei Neuwagen bzw. auch bei Reparaturen kommen. Eine generelle Erhöhung der Marktkonzentration ist durchaus unwahrscheinlich, ein Konzentrationsprozess unter den Exlusivvertragswerkstätten ist indessen nicht auszuschließen. Dies wird natürlich derzeit unabhängig von der GVO durch die Durchschetzung schlanker Vertriebsstrategien durch die Automobilhersteller angeheizt. Es wäre also nicht richtig, die weitere Ausdünnung des Vertragswerkstättennetzes vieler Hersteller der GVO, mithin der „Politik", anzulasten.

3.3. Auswirkungen der langfristigen Nachfrageentwicklung auf dem Automobilmarkt

Die Automobilnachfrage hat sich in Westdeutschland in der Vergangenheit auch bei relativ langsam wachsender Bevölkerung recht dynamisch entwickelt. Marktsättigungsprognosen haben sich noch stets als verfrüht erwiesen. In den neunziger Jahren hat die Neuwagen- und parallel dazu auch die Gebrauchtwagennachfrage einen starken Impuls durch die Erweiterung des Marktvolumens im Zuge der deutschen Vereinigung erhalten. Nach erfolgter „Grundversorgung" der Bevölkerung der neuen Bundesländer mit Automobilen hat sich dort die Zahl der Neuzulassungen auf einem recht stabilen Niveau (0,43 Mill. pro Jahr) eingependelt, das allerdings in Relation zur Wohnbevölkerung deutlich unter dem westdeutschen Niveau liegt (in 2003 2,6 gegenüber 4,3 Neuzulassungen je 100 Einwohner).[103]

Wenn sich auch die Grenzen der Motorisierung (Kfz je Einwohner) in der Vergangenheit als weitaus flexibler erweisen haben, als immer wieder von Experten unterstellt wurde, ist für die Zukunft ein deutliches Abflachen der Zuwachsraten, schließlich die Stagnation des Kfz-Bestandes anzunehmen. Bereits 1997 kamen in Deutschland nur noch 2,0 Einwohner auf einen zugelassenen PKW und somit genauso viel wie in den hochmotorisierten Vereinigten Staaten (VDA 1997: 299ff.). Fürs erste wird der Motorisierungsgrad wohl weiter ansteigen und sich damit die Entwicklung der neunziger Jahre fortsetzen. Zwischen 1991 und 1996 hatte die Zuwachsrate des PKW-Bestandes in den alten Bundesländern noch bei 2,1 % im Jahresdurchschnitt gelegen, diejenige der Bevölkerung hingegen nur bei 0,8 %. Allerdings wird sich die Zunahme des Motorisierungsgrades nicht unbegrenzt fortsetzen. Es lassen sich indessen nur Vermutungen darüber anstellen, wann dieser Sättigungseffekt eintritt.

Die Neuzulassungen dienen bei konstantem Kfz-Bestand nur noch dazu, den Ersatzbedarf für ausrangierte Fahrzeuge zu befriedigen. Bei gleichbleibendem Motorsierungsgrad der Bevölkerung ist die Entwicklung des Kfz-Bestandes von der Entwicklung der Bevölkerung im Alter ab 18 Jahren abhängig. Die Bevölkerungsprognosen des Statistischen Bundesamtes gehen schon kurzfristig von einer Abnahme der Wohnbevölkerung aus, die zunächst relativ langsam verläuft und dann zwischen 2020 und 2030 stark an Fahrt gewinnen wird (vgl. Kapitel IV, Abschnitt 2.6.).

---

[103] Daten nach einer Presseinformation des Verbandes des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes in http://www.kfzgewerbe.de; neue Bundesländer einschließlich Berlin.

Der zunächst moderate Bevölkerungsschwund dürfte im laufenden und kommenden Jahrzehnt noch durch einen steigenden Motorisierungsgrad (Trend zu Einpersonenhaushalten sowie Zweit- und Drittauto in Mehrpersonenhaushalten) überkompensiert werden – bei sinkenden Zuwachsraten der Neuzulassungen. Die Marktchancen für das Kfz-Gewerbe – Handel wie Reparatur – stellen sich vor diesem Hintergrund langfristig nicht besonders günstig dar. Ungefähr ab 2020 ist sogar mit einer Schrumpfung des realen Marktvolumens zu rechnen und einer entsprechenden Intensivierung des Wettbewerbs zwischen den auf dem Markt verbleibenden Kfz-Betrieben.

Aber nicht nur die absehbare Stagnation und später der Schrumpfungsprozess der deutschen Wohnbevölkerung sind hier ins Kalkül zu ziehen. Der demographische Wandel, d.h. die Zunahme des Gewichts der älteren Jahrgänge in der Gesamtbevölkerung könnte sich letztlich – zusätzlich zum Bevölkerungsschwind – dämpfend auf die Neu- und Gebrauchtwagennachfrage auswirken. Freilich stellen sich die wahrscheinlichen Effekte hier weniger eindeutig dar als im Falle des Rückgangs der Wohnbevölkerung ab 18 Jahren. Zwar werden die Menschen, die dies über Jahrzehnte hinweg gewohnt waren, zukünftig auch bis ins hohe Alter hinein selbst Auto fahren. Anzunehmen ist allerdings, dass die jährliche Verkehrsleistung (km pro Jahr) mit wachsendem Alter jenseits einer für das Fahrverhalten kritischen, individuell sehr verschieden anzusetzenden, Altersschwelle deutlich zurückgeht. Dies wirkt sich schmälernd auf den Reparaturbedarf aus. Zugleich dürfte auch die Bereitschaft der Autofahrer(innen) zum häufigen Modellwechsel mit zunehmendem Alter abnehmen, die Nutzungsintervalle werden, mit anderen Worten, länger.

Eine veränderte, stärker auf die individuellen Bedürfnisse unterschiedlicher Nutzergruppen zugeschnittene Nachfrage nach Kraftfahrzeugen spiegelt sich bereits heute im Angebot der einzelnen Marktsegmente wider. Bei den Autoherstellern ist der Trend zu beobachten, möglichst alle Nischen des Marktes zu bedienen. Das bedeutet, dass eine große Vielfalt an unterschiedlichen Fahrzeugtypen auf den Markt kommt, mit denen den unterschiedlichen Mobilitätsbedürfnissen der Konsumenten Rechnung getragen wird (vom Geländewagen bis zum Stadtflitzer).

Die Absatzchancen des Kfz-Gewerbes werden auch in einer schrumpfenden und alternden Gesellschaft maßgeblich von der Einkommensentwicklung abhängen. Gegenwärtig ist noch nicht sicher vorherzusagen, wie die veränderte Nachfrage die Struktur des Marktes beeinflussen wird. Es ist zu erwarten, dass ein verringerter Mengenabsatz zu einer geringeren Zahl an Verkaufs- und Werkstattstützpunkten führen wird. Gleichwohl steigen der Anspruch an Service und der Wunsch der Konsumenten nach kurzen und bequemen Wegen zur nächsten Werkstatt. Hier werden sicherlich Bringe- und Holdienste eine ausgleichende Funktion übernehmen müssen. Es ist vorstellbar, dass der Anteil sowohl der Kfz-nahen als auch der „artfremden“ Dienstleistungen im Kfz-Gewerbe steigen wird. Denkbar ist, dass zukünftig ein stärkeres Angebot zur Befriedigung situationsbedingter Mobilitätsbedürfnisse gefragt ist. Das könnte bedeuten, dass stärker Verleih-, Leasing- und Carsharing -Geschäfte an Bedeutung gewinnen könnten.

3.4. Berufliche Qualifizierung

Zum Kraftfahrzeuggewerbe zählen sehr unterschiedliche berufliche Sparten, wie z.B. Kraftfahrzeugelektriker, Kraftfahrzeugmechaniker, Kraftfahrzeugtechniker, Motorradtechniker, Karosseriebauer, Fahrzeuglackierer, Vulkaniseure, Automobilkaufleute, Servicetechniker sowie im weiteren Umfeld des Autos weitere Berufskategorien. Diese Vielzahl von Berufen, die mit dem Industrieprodukt Automobil zu tun haben, sind Ergebnis der Spezialisierung, die mit zunehmender Technisierung der Kraftfahrzeuge erforderlich wurde.

Über Nachwuchsprobleme kann sich das Kfz-Handwerk nicht in dem Maße wie andere Handwerkszweige beklagen, hat doch der Anpassungsdruck in diesem Handwerkszweig keineswegs dazu geführt, dass die Zahl der Auszubildenden zurückgegangen wäre. Hier war in den letzten beiden Jahren sogar eine Ausweitung der Ausbildungsanstrengungen zu verzeichnen. Das Kraftfahrzeughandwerk liegt bei der Kennzahl Auszubildende je 100 Beschäftigte (11,6) deutlich über dem Durchschnitt des Gesamthandwerks (8,1).

Der Wandel im Kfz-Handwerk hat zu veränderten Qualifikationsanforderungen geführt, denen in den vergangen Jahren durch ***mehrfache Novellierung der Berufsbilder und Ausbildungsordnungen*** versucht wurde, Rechnung zu tragen (Lichte et al. 1993). Hervorzuheben ist die dynamische Entwicklung der Automobiltechnologie. Heute sind 90% aller Innovationen im Automobil durch ***Elektronik*** geprägt, davon entfallen 80% auf den Bereich der Software. Der Speicherbedarf im Auto steigt rasant. Die Kapazität der in einem Auto installierten Rechnerleistung erhöht sich im Zeitraum von 1990 bis 2005 um den Faktor zehn Millionen (Schleuter 2002: 8). Diese bemerkenswerte Entwicklung stellt die Automobilhersteller vor ein grundsätzliches Problem: Die Produktzyklen im Autobau sind wesentlich länger als die Innovationszeiten im Elektronikbereich. Heute veranschlagt man für ein neues Automodell vier Jahre Entwicklungszeit, sieben Jahre Produktion und für jedes Auto eine Lebensdauer von elf Jahren. Hingegen ist ein Produktzyklus im Elektronikbereich gerade einmal zwei Jahre lang. An der Schnittstelle von Mechanik, Elektronik und Informatik steht die ***Mechatronik***. Sie wird zunehmend Funktionen im Auto übernehmen, die heute der Mechanik zuzurechnen sind. Dies hat auch deutliche Auswirkung auf die Qualifikation der Mitarbeiter. An die Stelle isolierter fachspezifischer Ansätze tritt die Suche nach spezialisierten Leistungen in interdisziplinären Teams. Dieses Know-how muss an die regionalen Service und Wartungseinrichtungen weitergegeben werden. Dies kann nur dann erfolgreich geschehen, wenn die Automobilindustrie den Handel und das Handwerk stark in den Innovationsprozess einbezieht und systematisch Fort- und ***Weiterbildungsnetzwerke*** knüpft. An die Stelle hierarchisch-arbeitsteiliger Organisationen werden Netzwerkstrukturen treten müssen, in die Werkstätten, Servicestützpunkte wie auch Zulieferer eingebunden sind. Dies wird sehr wahrscheinlich mit veränderten Organisationsstrukturen im Kfz-Gewerbe einhergehen. Eine wesentliche Rolle hierbei wird die Kommunikationstechnik spielen, die Hersteller und Handwerksbetrieb noch stärker miteinander verbinden wird als derzeit. Diese Form der Informationsübermittlung, verbunden mit einer laufenden „on-line-Schulung“, wird für den Wettbewerb zwischen Vertragswerkstätten und freien Werk-

stätten eine wichtige Rolle spielen. Freie Werkstätten könnten in der Weitergabe von Informationen abgeschnitten und damit im Wettbewerb schlechter gestellt werden. Die Industrie und der Zentralverband des deutschen Kfz-Handwerks haben nicht nur gemeinsam die neuen Ausbildungsgänge abgestimmt, sondern auch zusätzliche verbandseigene Schulungseinrichtungen und Ausbildungsangebote geschaffen, um qualifizierte Arbeitskräfte heranzubilden (Meyer 2000). Zusätzlich zu dem handwerklichen Ausbildungsgang entstehen verbandsgeprägte Ausbildungswege.

4. Gesundheitshandwerke, Friseure, Textilreiniger und Gebäudereiniger: Economies of scale und scope in ausgewählten Dienstleistungshandwerken

4.1. Gesundheitshandwerke

Zu den Gesundheitshandwerken gehören Augenoptiker, Zahntechniker, Hörgeräteakustiker, Orthopädiemechaniker und Bandagisten sowie Orthopädieschuhmacher. Sie stellen Hilfsmittel für gesundheitlich Beeinträchtigte her und passen diese an. Sie sind zumeist auf die Zusammenarbeit mit Medizinern angewiesen. Da die Krankenkassen teilweise die Kosten für die Hilfsmittel (Brillen, Hörgeräte, Prothesen) übernehmen, sind die Gesundheitshandwerke an das Gesundheitswesen angekoppelt. Aus diesem Grund wirken sich gesundheitspolitische Entscheidungen zu der Kostenübernahme von Hilfsmitteln durch die Krankenkassen unmittelbar auf die Wirtschaftslage der Gesundheitshandwerke aus.

4.1.1. Augenoptiker

Die Korrektur von Fehlsichtigkeit durch die Anpassung von Hilfsmitteln, wie Brille oder Kontaktlinsen beschreibt die ***Haupttätigkeit des Augenoptikers***. Darüber hinaus spielt der Handel mit einfachen Standardsonnenbrillen, Lupen, Teleskopen, Ferngläsern, Mikroskopen und anderen optischen Geräten eine Rolle. Überwiegend arbeitet der Augenoptiker dabei nach den Vorgaben eines Augenarztes; allerdings ist auch der Augenoptikermeister berechtigt, Refraktionen durchzuführen und die notwendigen Daten für die erforderliche Sehhilfe eines Kunden selbst zu ermitteln. Wesentliche Vorleistungen wie z.B. geschliffene Gläser für Sehhilfen beziehen die Augenoptiker dabei von der feinoptischen Industrie. Brillengestelle werden von einer Vielzahl an Herstellern angeboten und überwiegend über den Großhandel oder über Einkaufsgenossenschaften vertrieben. In den letzten 15 Jahren gab es zudem einen kräftigen Anstieg der Nachfrage nach Kontaktlinsen. Für das Augenoptikerhandwerk war diese Neuerung mit Umstellungen verbunden. Mittlerweile gehören die Bestimmung der Krümmungsradien von Linsen, die Untersuchung ihrer Oberflächenbeschaffenheit sowie die Beratung der Kunden hinsichtlich Pflege und Verträglichkeit zu den Standardanforderungen an den Augenoptiker.

Nach vorliegenden Berechnungen konnte das Augenoptikerhandwerk in den letzten acht Jahren weder nominal noch real Umsatzzuwächse realisieren. Real schrumpfte das Umsatzvolumen jahresdurchschnittlich um 1,7%. Die Zahl der Beschäftigten verminderte

sich in diesem Zeitraum von 48 500 auf nunmehr rund 46 200. Trotz dieser ungünstigen Rahmenbedingungen stieg die Zahl der Augenoptikerbetriebe zwischen 1996 und 2003 von 8 000 auf 8 700 weiter an.

Die Augenoptik gehörte bis zum Beginn der neunziger Jahre zu den handwerklichen Wachstumsmärkten. Hierzu beigetragen hat die ***Entwicklung der medizinischen Diagnostik*** und die intensivere Untersuchung der Augen bei Kindern. Sehfehler können heute frühzeitiger erkannt und korrigiert werden. Weiterhin spielt bei der Nachfrage nach Leistungen des Optikerhandwerks die ***Altersstruktur der Bevölkerung*** eine Rolle, da zwischen Alter und Fehlsichtigkeit ein eindeutiger Zusammenhang besteht. Während nur rund 20% der Jugendlichen zwischen 14 und 19 Jahre eine Brille tragen, steigt der Anteil bei den über 70-jährigen auf 87% (Kohlhaas, Eggert 1995: 309ff). Die Nachfrage nach optometrischen Leistungen des Augenoptikerhandwerks ist so trotz Einschränkungen der ***Zuzahlung durch Krankenkassen*** gestiegen, unter anderem auch aufgrund der zunehmenden Verbreitung von ***Bildschirmarbeitsplätzen***. So regelt die Bildschirmarbeitsverordnung von 1996, dass Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer vor Aufnahme einer Tätigkeit einen Anspruch auf eine bezahlte Untersuchung der Augen und des Sehvermögens durch fachkundige Personen – dazu zählen auch Augenoptiker – haben.

Der Markt für Augenoptik kam bereits in den siebziger Jahren durch ***expandierende Filialunternehmen*** in Bewegung. Die Filialisten haben seither ihre Position weiter festigen und regional ausbauen können. Die größeren Filialisten sind in allen mittleren und großen Städten präsent, obschon die Ein- Betriebs-Unternehmen eindeutig die Mehrheit stellen: 85,4% der Unternehmen haben nur eine Arbeitsstätte, nur 0,8% bzw. 64 Unternehmen haben mehr als 5 Arbeitsstätten (Handwerkszählung 1995). Die Rechtsprechung hat bestimmt, dass auch Filialen einen Augenoptikermeister beschäftigen müssen, der verantwortlich die Tagesarbeit in der Verkaufsstelle überwacht (***Meisterpräsenzpflicht***) (Badura 1992: 201ff). Die Filialisten sind somit Teil des Handwerks, deren Unternehmensform und -strategie sich allerdings von dem traditionellen Handwerksverständnis deutlich unterscheidet. Der Branchenführer Fielmann war im Jahr 2002 mit 511 Niederlassungen am Markt vertreten. Nach den Ergebnissen des Betriebsvergleichs des Zentralverbandes der Augenoptiker verkauft ein Mitarbeiter eines Filialunternehmens im Durchschnitt 1,6 Brillen pro Tag. Fielmann-Niederlassungen geben nach Unternehmensangaben im Mittel 4 Brillen pro Mitarbeiter und Tag ab. Auch der Umsatz pro Filiale liegt deutlich über dem Durchschnittswert dieses Handwerkszweiges. Die Firma Fielmann setzt in seinen Filialen im Durchschnitt 1,6 Mill. € pro Jahr um (Fielmann 2003: 2). Für das Handwerk errechnet sich ein Durchschnittsumsatz von 0,4 Mill. € je Unternehmen.

Außerhalb des Handwerks steht das Augenoptikerhandwerk in Konkurrenz zu so genannten ***Fertigbrillen***, die nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs 1996 rechtmäßig in Kaufhäusern und Supermärkten zum Verkauf angeboten werden. Zwischenzeitlich lässt sich feststellen, dass die erwartete Verschärfung des Wettbewerbs durch Fertigbrillen nicht eingetreten ist, vielmehr die Bevölkerung nach wie vor individuell angepasste Sehhilfen bevorzugt. Problematischer für die Wettbewerbssituation erscheint das

Bestreben der optischen Industrie, den Optikbetrieben anzubieten, die Entrandung und den Zuschnitt der Gläser anhand online-übermittelter Daten der vom Kunden gewählten Brillenfassung bereits ab Werk vorzunehmen (***Rückwärtsintegration der Industrie***). In diesem Fall würde der handwerkliche Teil der Augenoptikertätigkeit weiter eingeschränkt werden.

Grundsätzlich zeichnet sich für das Augenoptikerhandwerk ein stärkerer ***Wettbewerb mit den niedergelassenen Augenärzten*** ab. Die Korrekturen im Gesundheitswesen berühren auch die Einkommensinteressen der Ärzte, die bereits jetzt durch die Anpassung und den Verkauf von Kontaktlinsen zu Konkurrenten der Augenoptiker geworden sind. Für das Augenoptikerhandwerk bedeutet dies, verstärkt mit Augenärzten zu kooperieren und sich als deren Dienstleister zu profilieren. Die Option einer Expansion durch den Handel mit Optikprodukten (Ferngläser, Mikroskope etc.) scheint begrenzt zu sein.

4.1.2. Zahntechniker

Die Umsatzkurve des Zahntechnikerhandwerks weist eigentümlich Unregelmäßigkeiten auf. Sie sind auf ***gesundheitspolitische Maßnahmen*** zurückzuführen, die sich unmittelbar auf die wirtschaftliche Entwicklung dieses Handwerks ausgewirkt haben. Bis Ende 1997 wurden prozentuale Zuschüsse der Kassen für Zahnersatz gewährt. 1998 wurden dann Festzuschüsse eingeführt. Diese Maßnahme führte zu einem massiven ***Umsatzeinbruch*** von 25,3% nominal und 30,8% real. Da nicht dauerhaft der Zahnarztbesuch hinausgeschoben werden kann, folgte im Jahre 1999 eine kräftige Umsatzbelebung (+12%). Dieses Wachstum reichte allerdings nicht, um die Umsatzeinbußen zuvor zu kompensieren. Der Anteil der Zuschüsse der gesetzlichen Krankenkassen am Umsatz im Zahntechnikerhandwerk hat seit 1974 immer weiter abgenommen. Die privaten Haushalte müssen in stärkerem Umfang die Kosten für Zahnersatz selbst tragen.

Das Zahntechnikerhandwerk erzielte im Jahre 2002 einen Umsatz in Höhe von 3,2 Mrd. €. Für das Jahr 2003 ist ein Wachstum von 1,2% zu erwarten. Die wirtschaftliche Lage hat sich wieder stabilisiert. Es errechnet sich aktuell für jedes Zahnlabor ein Durchschnittsumsatz von rund 390 100 €. Dieser Wert liegt um 130 000 € niedriger als 1996. Auch wenn sich am aktuellen Rand die Umsatzentwicklung wieder stabilisiert hat, so sind die Betriebe weit entfernt von den goldenen siebziger oder achtziger Jahren. Die Entwicklung des Umsatzes konnte nicht ohne Folgen für die Beschäftigung bleiben. Wurden bei der Handwerkszählung 1994 noch reichlich 81 600 Beschäftigte in diesem Handwerk gezählt, waren es 2002 nur noch rund 64 500. Trotz der veränderten Rahmenbedingungen steigt die Zahl der Betriebe im Zahntechnikerhandwerk seit acht Jahren jahresdurchschnittlich um 1,8% an. Dies führt zwangsläufig zu einer Intensivierung des Wettbewerbs.

Die Branche steht vor einschneidenden Strukturveränderungen. Neue Fertigungs- und Verfahrenstechnologien, ***intensiver Wettbewerb*** und zunehmende ***Einsparungen im Gesundheitswesen*** führen zu veränderten Unternehmensstrukturen. Ein Wettbewerbsproblem für das Zahntechnikerhandwerk stellen die ***Zahnarztlabor***e dar. Zahlreiche

Zahnärzte haben eigene Labore eingerichtet, um die Wertschöpfungskette zu verringern, die Kontrolle auf zahntechnische Vorleistungen zu vergrößern und sich ein weiteres wirtschaftliches Standbein zu verschaffen. Nach Angaben der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung KZBV erlangten die gut 7000 Praxislabore im Jahre 2000 einen Marktanteil von 31% in Westdeutschland und 18% in Ostdeutschland (KZBV Jahrbuch 2001: 15). Seit vielen Jahren schwelt der Konflikt zwischen Zahntechnikerhandwerk und Zahnärzteverband. Dieser wird geschürt durch die Einrichtung von Praxislaborgemeinschaften und Praxislabor-Vermietungs-GmbHs durch Zahnärzte, die damit stark in den gewerblichen Bereich vordringen.

Einige zahntechnische Labore sind seit einigen Jahren dazu übergegangen, arbeitsintensive, einfache ***Laborarbeiten*** in das ***Ausland*** verlagern. Dieses Konzept scheint sich allerdings für die meisten Unternehmen nicht zu bewähren, weil die Qualität vielfach nicht gesichert werden kann und auch immer wieder Verzögerungen durch Unzuverlässigkeit bei der Auftragsabwicklung auftreten. Es ist jedoch durchaus denkbar, dass die Zahntechniker sich zukünftig noch stärker darum bemühen werden, Teilleistungen im Ausland anfertigen zu lassen, wenn die Produktionsbedingungen sich in den deutlich preiswerteren Nachbarländern verbessert haben und die Qualität gesichert werden kann. Eine solche Strategie erscheint vor allem dann möglich, wenn der ***Einsatz von CAD/CAM-Techniken*** weitere Fortschritte macht (Wassermann, Rudolph 2003: 102 f).

Die zukünftige Marktposition des Zahntechnikerhandwerks wird davon abhängen, inwieweit es ihm gelingt, die arbeitsteilige Kooperation mit Zahnärzten zu erhalten. Die demographische Entwicklung kommt dem Zahntechnikerhandwerk entgegen. Die Wachstumsbedingungen des Zahntechnikerhandwerks werden auch in Zukunft stark von den gesundheitspolitischen Vorgaben geprägt. Vorteile im Wettbewerb können sich nur die Unternehmen verschaffen, die eine enge, dienstleistungsorientierte Zusammenarbeit mit den Zahnarztpraxen suchen, die qualitativ hochwertige Leistungen erbringen und in den Laboren Produktivitätsreserven ausschöpfen. Der Wettbewerb wird vor allem kleine Zahntechniklabore aus dem Markt drängen und dazu führen, den Konzentrationsprozess zu beschleunigen.

4.1.3. Gesundheitshandwerke – ohne Zukunft?

Augenoptiker, Zahntechniker, Hörgeräteakustiker, Orthopädiemechaniker, Orthopädieschuhmacher und Feinoptiker werden allgemein als Handwerke anerkannt. Dies liegt zweifellos daran, dass die handwerkliche Tätigkeit im Sinne einer Individualfertigung bzw. Individualanpassung nach wie vor das Bild dieser Berufe prägt. Dieses Bild mag nicht immer die Praxis korrekt widerspiegeln. Daran, dass diese Handwerke eine wichtige Funktion in der Wertschöpfungskette und der Gesundheitsversorgung der Bervölkerung einnehmen, ändert dies aber nichts. So dominiert bei den Augenoptikern und Orthopädieschuhmachern inzwischen deutlich die Handelstätigkeit.

Im Einzelnen zeigen sich folgende Trends:

- Das Augenoptikerhandwerk ist als Mittler zwischen Augenarzt und Patient tätig. Diese Arbeitsteilung wird zunehmend in Frage gestellt, weil angesichts verminderter Krankenkassenleistungen auch Augenärzte dazu tendieren, Kontaktlinsen und Brillen zu verkaufen. Weiterhin zeichnet sich eine Rückwärtsintegration von technischen Leistungen in die industriellen Unternehmen der optischen Industrie ab. Dies stellt auf den ersten Blick eine substanzielle Bedrohung des Augenoptikerhandwerks dar. Durch Übermittlung der Daten eines vom Patienten / Kunden ausgewählten Brillengestells ist es möglich, dass die Industrie bereits ab Werk die passenden Gläser schleift und entsprechend an den Augenoptiker / Händler liefert. Die eigentlich handwerkliche Tätigkeit beschränkt sich dann nur noch auf das Einsetzen der Gläser in das Gestell sowie auf die Reparatur von Brillengestellen. Das Augenoptikerhandwerk wird allerdings hierdurch keineswegs überflüssig. Es erfüllt nach wie vor eine bedeutsame und nicht ohne weiteres substituierbare Funktion bei der individuellen Beratung und Anpassung von Sehhilfen. Schon ein Blick auf die Realitäten der augenärztlichen Versorgung (lange Anmeldezeiten, Wartezeiten, fachliche Fokussierung der Ärzte auf das „Medizinische") zeigt, dass die Augenärzte kaum dazu in der Lage sein dürften, die hier zu leistende Mittleraufgabe aus eigener Kraft adäquat zu erfüllen.

- Hörgeräteakustiker sind ebenso wie Augenoptiker als Mittler zwischen Ärzten und Patienten tätig. Sie haben dafür Sorge zu tragen, dass entsprechend der Verordnung des Arztes der Patient mit dem für ihn geeigneten medizinischen Hilfsmittel (Hörgerät) versorgt wird. Die Hörgeräteakustiker wie auch die Augenärzte haben sich als Spezialisten einen Markt geschaffen, der angesichts der Entwicklung des Gesundheitswesens nun immer stärker von den Medizinern „zurückgefordert" wird. Es ist wahrscheinlich, dass Augenoptiker und Hörgeräteakustiker (die sich historisch aus dem Augenoptikerhandwerk heraus entwickelt haben) zukünftig wieder stärker zusammenrücken werden. Weiterhin ist denkbar, dass Fachärzte dieser Richtung und Augenoptiker bzw. Hörgeräteakustiker Kooperationen ins Leben rufen werden oder auch Gemeinschaftsunternehmen gründen werden. Vielfach sind solche Modelle auch bei Ärzten und Apothekern im Gespräch.

- Die Tätigkeit der Zahntechniker ist trotz Fortschritte bei der Prozessoptimierung der Arbeitsabläufe und dem Einsatz von CNC-Maschinen in Zahnlabors nach wie vor von der Anfertigung individueller Zahnprothesen und Brücken geprägt. Der handwerkliche Charakter der Arbeit ist im allgemeinen Handwerksverständnis erhalten geblieben. Die Wettbewerbssituation wird weniger von der technischen Entwicklung als von dem Import von preiswerten Zahntechnikerleistungen aus dem Ausland bedroht. Gegenwärtig betrifft diese „Bedrohung" allerdings wohl eher die einfacheren und leicht kommunizierbaren Zahnlaborarbeiten. Das hier längerfristig ein substanzielles Problem entstehen könnte, ist allerdings einzuräumen, sind doch z.B. chinesische Zahntechniker ebenso in der Lage, bei entsprechender Ausstattung mit Material und Technik handwerkliche Qualitätsarbeit zu liefern. Der in den Medien viel diskutierte Gesundheitstourismus deutscher Verbraucher in die osteuropäischen Nachbarstaaten hält sich bislang wohl in relativ engen Grenzen, kann sich aber ma-

türlich in grenznahen Regionen zum Problem für die deutschen Handwerker auswachsen.

– Chirurgiemechaniker stellen kleine Serien von Instrumenten sowie besondere Einzelprodukte für Ärzte her. Sie sind auf die enge Zusammenarbeit mit Klinikärzten bzw. praktizierenden Chirurgen angewiesen. Da in diesem Markt nur kleine bzw. kleinste Serien nachgefragt werden, dominiert die Individualanfertigung. Dies kommt dem klassischen Verständnis von Handwerk nahe, so dass auch hier die Handwerkseigenschaft nicht in Frage gestellt wird.

Durch die Rückführung der Krankenkassenleistungen auf eine Grundversorgung sind die Gesundheitshandwerke seit geraumer Zeit dazu gezwungen, sich neu zu orientieren. Sie werden sich noch stärker als bisher gegenüber den nunmehr selbst zahlenden Patienten profilieren müssen. Des Weiteren wird eine mögliche Perspektive in der stärkeren Zusammenarbeit mit Ärzten gesehen. Die Gesundheitshandwerker würden dann mehr und mehr in die Rolle der Dienstleister von Fachmedizinern rücken, die für die Ärzte die Versorgung und Betreuung der Patienten mit medizinisch-technischen Hilfsmitteln übernehmen.

4.2. Handwerkliche Dienstleister für Haushalte und Unternehmen

4.2.1. Friseure

Im Friseurhandwerk verändern sich die Marktbedingungen vor allem durch die Einführung neuer Unternehmenskonzepte sowie durch eine zunehmende ***Profilierung auf bestimmte Kundengruppen***. Das Kundenverhalten ist in diesem Handwerk stark der Mode unterworfen, je nach Altersgruppe, sozialem Status und Geschlecht unterscheidet sich die Häufigkeit der Inanspruchnahme von Friseurdienstleistungen. Zwischen 1996 und 2002 ist der Umsatz (in Preisen von 1995) jahresdurchschnittlich um 3,2% zurückgegangen. Dies hat sich im gleichen Zeitraum auch auf die Beschäftigungslage ausgewirkt. 2002 waren 8,7% weniger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Friseursalons tätig als 1996. Dies entspricht einem jahresdurchschnittlichen Rückgang von 1,2%. Hierzu hat auch die Veränderung des 630-DM-Gesetzes im Jahre 1999 beigetragen, wenngleich in deutlich geringerem Umfang als ursprünglich befürchtet. ***Größter Wettbewerber der Branche ist die Schwarzarbeit***. Nach Angaben des Zentralverbandes werden jährlich bis zu 15% des gesamten Branchenumsatzes an den Unternehmen des Friseurhandwerks und am Finanzamt vorbei in Schwarzarbeit erzielt.

1995 gab es in der Bundesrepublik 53 815 Friseursalons. Von allen Handwerkszweigen hat das Friseurhandwerk mit Abstand den größten Unternehmensbestand aufzuweisen. 47 564 Unternehmen waren in den alten und 6 251 in den neuen Bundesländern ansässig. Die große Zahl an Unternehmen lässt relativ gute Bedingungen zur Selbständigkeit vermuten. Tatsächlich ist die Zahl der Betriebe in Deutschland zwischen 1996 und 2003 jahresdurchschnittlich um 1,2% angestiegen. Für Existenzgründer im Friseurhandwerk ergeben sich vor allem durch verschiedene ***Franchisesysteme*** relativ gute Startbedin-

gungen. Hinter diesen Systemen stehen häufig ***Haarmittel- und Kosmetikhersteller***, die im Friseurhandwerk einen geeigneten Absatzkanal für ihre Produkte entdeckt haben. Der Auftritt von Filialketten der Industrie stellt für die traditionellen Ein-Betriebs-Unternehmen des Handwerks grundsätzlich eine Herausforderung dar, ohne dass sich jedoch bislang grundlegende Strukturveränderungen feststellen lassen. Nach wie vor dominieren im Friseurhandwerk relativ kleine Unternehmen mit einer oder zwei Arbeitsstätten; 99,3% der Unternehmen hatten 1995 weniger als zwei Filialen (Handwerkszählung 1995). Die Dominanz der Kleinbetriebe im Friseurhandwerk lässt sich auch anhand der Größenstruktur belegen. 73,3% der Unternehmen haben weniger als 10 Beschäftigte; auf sie entfallen allerdings nur knapp 10% des Umsatzes.

Der Wettbewerb findet vor allem innerhalb des Handwerks selbst statt. Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung dieses Handwerks hat die Einkommenssituation der privaten Haushalte im Umfeld des Friseursalons sowie die Akzeptanz neuer Moden. Hieraus ergibt sich im Weiteren die Häufigkeit, mit der die Kunden die Dienstleistungen des Friseurhandwerks in Anspruch nehmen.

4.2.2. Textilreiniger

Angesicht der sich ändernden Haushaltsstrukturen liegt der Gedanke nahe, dass insbesondere die haushaltsbezogenen Dienstleistungen sich einer wachsenden Nachfrage erfreuen müssten. Der Anteil der Single- und Doppelverdiener – Haushalte hat in den letzten 10 Jahren stark zugenommen. Bei steigendem Einkommen und wachsender Beanspruchung durch Freizeitaktivitäten müsste tendenziell die Bereitschaft zur ***Inanspruchnahme von Dienstleistungen durch private Haushalte*** steigen. Doch das Textilreinigerhandwerk hat hiervon kaum profitieren können.

1996 erzielten die Unternehmen des Textilreinigerhandwerks einen Umsatz von 880 Mill. €, davon 67,78% mit privaten Haushalten und 26,7% mit Unternehmen. Für 2003 ist anhand Daten der Handwerksberichterstattung ein Umsatz von rund 734 Mill. € (in Preisen von 1995) zu erwarten. Zwischen 1996 und 2003 ist der Realumsatz um 2,5% gesunken. Der Umsatzrückgang hat sich insbesondere in den letzten 3 Jahren beschleunigt. Innerhalb der letzten acht Jahre hat sich die Zahl der Beschäftigten um 7 500 auf 22 800 verringert. Im Zeitraum zwischen 1996 und 2003 ist der Unternehmensbestand jahresdurchschnittlich um 3,1% auf nunmehr 1 300 Betriebe geschrumpft.

Grundsätzlich konkurriert das Textilreinigerhandwerk mit der Eigenleistung. Der hohe Verbreitungsgrad von Waschmaschinen in privaten Haushalten und die technische Weiterentwicklung dieser Geräte ermöglicht auch relativ komplizierte Textilreinigung im eigenen Haushalt. Die Hersteller von Waschmaschinen bieten zudem spezielle Geräte für den gewerblichen Einsatz an. Innerhalb des Textilreinigerhandwerks sind ***verschiedene Betriebstypen*** zu unterscheiden. Auf der einen Seite gibt es eine wachsende Zahl von Waschsalons, in denen Waschautomaten von den Kunden selbst befüllt und bedient werden. Zum anderen überwiegt nach wie vor die Zahl der Betriebe mit traditioneller Abgabe und Abholung von zu waschenden Textilien durch den Kunden. Eine häufige

Angebotserweiterung in diesem Zusammenhang ist beispielsweise der Bügelservice für Privatkunden (z.B. für Hemden). Letztere Unternehmen bieten insbesondere auch für gewerbliche Kunden noch den Abhol- und Bringservice. Andere Reinigungsfirmen betreiben keine eigenen Annahmestellen mehr, sondern kooperieren beispielsweise mit Änderungsschneidereien. Der Markt für Leistungen des Textilreinigerhandwerks wächst dennoch kaum. Dies hängt damit zusammen, dass viele Konsumenten der Mode folgen und neue Kleidungsstücke kaufen, statt die alten sorgsam zu pflegen und über längere Zeit zu nutzen.

4.2.3. Gebäudereiniger

Die Entstehung des Gebäudereinigerhandwerks ist eng mit der Industrialisierung verknüpft. Erst im Juni 1934 wurde es – zusammen mit dem Wäscherei- und Plättereigewerbe – als Handwerk anerkannt. Damit verbunden war die Etablierung des Ausbildungsberufes zum Gebäudereiniger, was eine Aufwertung des, seit jeher mit einem sehr niedrigen sozialen Prestige kämpfenden, Gewerbes bedeutete. Gleichwohl wurde das Gebäudereinigerhandwerk in seiner wechselhaften Geschichte immer wieder mit der „Handwerksfrage“ konfrontiert. Nach 1949 wurde sowohl von staatlicher Seite als auch vom ZDH die Glasreinigung nicht als handwerkliche Tätigkeit angesehen, für die eine Eintragungspflicht in die Handwerksrolle bestehen musste (Seumer 1998: 324). Mit dem Hinweis auf den Wandel von der Glas- zur Innenreinigung, die auch durch eine veränderte Namensnennung unterstrichen wurde, konnte schließlich der Verband die Politik von der Handwerksmäßigkeit des Berufes überzeugen. Die Handwerkseigenschaft wurde vor allem von größeren Unternehmen gefordert, während die kleineren, die ihren Schwerpunkt in der Glasreinigung hatten, den Handwerkerstatus ablehnten. Kritisch wurde dem Gebäudereinigerhandwerk stets entgegengehalten, dass seine Ausbildungsleistung im Vergleich zum Gesamthandwerk zu gering sei. Einen bemerkenswerten Aufschwung erlebte das Gebäudereinigerhandwerk zuletzt in den neunziger Jahren im Zusammenhang mit der Privatisierung zuvor von öffentlichen Einrichtungen in Eigenregie durchgeführten Reinigungstätigkeiten.

In Deutschland bestanden zum Zeitpunkt der letzten Handwerkszählung 4 388 Unternehmen des Gebäudereinigerhandwerks, davon 1 102 in den neuen Bundesländern. Die positive Entwicklung des Betriebsbestandes lässt sich für die alten Bundesländer durch den Vergleich mit der Handwerkszählung von 1976 nachvollziehen: seinerzeit gab es 1 769 Unternehmen, 1995 waren es 3 286, 2002 bereits 5 400. Damit gehört das Gebäudereinigerhandwerk zu den Handwerkszweigen mit der stärksten ***Zunahme an selbständigen Unternehmen***. Ein Großteil der Unternehmen kann als noch relativ jung bezeichnet werden. Von den 3 531 Unternehmen (HZ 1995), die durch Neugründung entstanden sind, wurden 1 422 (40,3%) im Zeitraum zwischen 1990 und 1993 eröffnet. In dieser Zeit erfolgte im Zuge der Restrukturierung der Industrieunternehmen durch ***Outsourcing*** und der ***Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen*** Jahren ein bemerkenswerter Aufschwung dieses Handwerks. Mit 550 600 Beschäftigten ist das Gebäudereinigerhandwerk auch im Jahre 2003 der Handwerkszweig mit der höchsten Mitarbeiterzahl. Vor acht Jahren waren noch 730 700 Beschäftigte in den Betrieben des Gebäude-

reinigerhandwerks tätig. Diese hohen Zahlen kommen vor allem durch einen beachtlichen Anteil an ***Teilzeitbeschäftigten und geringfügig Beschäftigten*** zustande.

Das Gebäudereinigerhandwerk entwickelt sich immer stärker zu einem „Allround" – Dienstleistungshandwerk mit einem diversifizierten Leistungsangebot. Diese Ausweitung des Tätigkeitsspektrums entspricht dem Wunsch der Nachfrage nach Komplettlösungen aus einer Hand. In diesem Sinne kam die 1994 und 1998 novellierte Handwerksordnung den Handwerksunternehmen entgegen, weil sie auch Leistungen aus benachbarten Handwerkszweigen ermöglicht. Während die Gebäudereiniger in den fünfziger Jahren noch vorwiegend mit der Glas- und Fassadenreinigung befasst waren, bildete in den siebziger Jahren die Innenreinigung von Gebäuden den Schwerpunkt (SINUS 1996). Heute wird von vielen Betrieben ein ***umfassender Gebäude-Service*** angeboten, der neben der Reinigung und Wartung von Industrieanlagen auch Ver- und Entsorgungsdienste umfasst oder die Krankenhausreinigung bis hin zur Asbestsanierung. Einige Unternehmen haben auch die Verkehrsmittelreinigung, Catering, Sicherheitsdienste und andere Aufgaben in ihr Angebot aufgenommen. Viele Handwerksbetriebe verstehen sich inzwischen als Gebäudemanager, die infrastrukturelles, kaufmännisches und technisches Management anbieten („facility management"). Hinzu treten Bereiche, die im Zusammenhang mit der Verwaltung, dem Erhalt und der Betreuung von Immobilien stehen wie Hausmeisterdienste, Hol- und Bringdienste, Sonderdienste als Vertretung bei Urlaub oder Krankheit, Pflege von Gärten und Grünanlagen. Das Gebäudereinigerhandwerk versucht mit diesen umfassenden Angeboten in einem erweiterten Markt Fuß zu fassen, steht dabei natürlich mit anderen Handwerken und dem gesamten Bereich des Facility-Management in Konkurrenz (vgl. Kapitel VI-5).

Diese Entwicklung wird vor allem von einigen großen Betrieben vorangetrieben, die teilweise im Gebäudereinigerhandwerk ihren Ursprung hatten und inzwischen einen beachtlichen Marktanteil auf sich ziehen können (z.B. Piepenbrock, Dussmann, DIW-Instandhaltung, Dorfner, ISS-Deutschland, Gegenbauer - Bosse, Vorwerk, WISAG, Zehnacker und andere). Die Piepenbrock- Dienstleistungsgruppe (Bielefeld), die zu den führenden Unternehmen auf diesem Gebiet gehört, beschäftigt in 200 Niederlassungen über 30.000 Mitarbeiter. Auch die Dussmann-Gruppe (Berlin) bezeichnet sich mit 1,2 Mrd. € Umsatz und rund 51 000 Mitarbeitern im Jahr 2002 als größten Multidienstleister (MSI – Marketingresearch 2003).

Die Entwicklung in Richtung qualitativ höherwertiger Dienstleistungen hat das Image des Handwerks teilweise verbessert, es zugleich jedoch von dem handwerklichen Ausgangsverständnis des Gebäudereinigens entfernt. Das Angebot beschränkt sich nicht mehr nur auf die klassischen Reinigungsarbeiten im und am Haus, sondern es schließt auch „artfremde" Tätigkeiten ein. „Eine Beschränkung für das Angebot von Dienstleistungen auf bestimmte Branchen im Handwerk gibt es nicht" (Hantsch 2000: 109f.). Diese Sichtweise wird auch vom Bundesinnungsverband bestätigt. Hier wird offen zugegeben, dass mit der Bezeichnung Gebäudereinigerhandwerk des Verbandes nur noch ein Teilsegment dessen abgebildet wird, was die Mitgliedsunternehmen tatsächlich an Leistungen offerieren.

Die durchschnittliche Betriebsgröße hat sich in den 18 Jahren zwischen den Handwerkszählungen in Westdeutschland von 139 Beschäftigten je Unternehmen auf 193 erhöht. Hatten 1976 lediglich 27,5% der Unternehmen mehr als 100 Beschäftigte, so waren es 1995 bereits 33,8%. Nun müssen diese Veränderungen allerdings durch die inzwischen erfolgte starke Verbreitung der Teilbeschäftigung relativiert werden. Im Gebäudereinigerhandwerk fanden und finden zahlreiche Personen – vor allem Frauen - Arbeit, die einen Nebenverdienst anstreben. Die Perspektive des Gebäudereinigerhandwerks scheint in dem Angebot von handwerklichen Allround-Dienstleistungen zu liegen. Die Unternehmen dieses Handwerks werden sich polarisieren in solche, die stark in Richtung Facility Management marschieren und solche, vor allem kleinere Unternehmen, die den bislang im Handwerk vernachlässigten Bereich der Kleinreparaturen abdecken. Die Hinwendung zu neuen Leistungsangeboten erfordert allerdings zunehmend den Einsatz qualifizierter Facharbeitskräfte. Aus diesem Grund wird sich das Profil dieses Handwerks wie auch die qualifikatorische Zusammensetzung der Beschäftigten deutlich verändern.

5. Facility Management: Die „Annexion handwerklichen Terrains“ durch nichthandwerkliche Großunternehmen

5.1. Ziel, Objekte und Tätigkeitsfelder des Facility Managements

Die Betreiber und Nutzer von Wohn- und Geschäftsimmobilien fragen in zunehmendem Maß nach „Leistungen aus einer Hand“, welche der Werterhaltung und der Wertsteigerung ihrer Immobilie dienen. Ihr ***Ziel*** besteht in einer spürbaren ***Verlängerung der Nutzungsdauer*** sowie in einer ***Senkung der Erhaltungskosten***. Eine systematische, komplexe und dauerhaft angelegte Art des Gebäude- und Immobilienmanagements, das sog. „Facility Management“ (FM), verspricht die sog. Lebenszykluskosten um bis zu 30% zu senken. (ZDH 2000).

Viele der mit dem Gebäudemanagement verbundenen Tätigkeiten stellen klassische Aufgaben für das Handwerk dar: Neu-/Um-/Ausbauarbeiten, Installation und Reparaturen von Elektro-, Heizungs- und Sanitäranlagen, Verglasung und Tischlerarbeiten, regelmäßige Gebäudereinigung. Angesprochen sind somit eine ganze Reihe großer Gewerke aus der Baubranche, die Installateure und Heizungsbauer, das Klempnerhandwerk, Elektrotechniker, Tischler, Glaser und Gebäudereiniger. Bisher wurden die o.a. Aufgaben zumeist getrennt voneinander durch verschiedene Unternehmen ausgeführt. Hieraus ergaben sich Kosten für den Immobilienbetreiber, z.B. gesonderte Bestellung, Koordination, Abrechnung aller Installations-, Pflege- und Erhaltungsmaßnahmen. Sie dürften durch das aufeinander abgestimmte Wirken verschiedener Gewerke im Rahmen eines neuen FM-Konzeptes zu senken sein.

Grundsätzlich können alle Immobilien ***Objekte modernen Facility Managements*** darstellen. Es kann sich um Miethäuser unterschiedlicher Anzahl und Größe handeln, vor allem aber um die „klassischen“ FM-Objekte wie Bürogebäude und Einkaufszentren. Inzwischen bilden aber auch Krankenhäuser, Seniorenheime, Hotels, Schulgebäude und

Sportanlagen, Flughäfen oder Produktionsstätten der Industrie lukrative Betätigungsfelder. Das Facility Management beinhaltet als ***zentrale Tätigkeitsfelder***:

- ***Flächenmanagement*** und ***Vermarktung***: Erschließung des Grundstücks, Entwicklung und Realisierung eines konfliktarmen Mix der Flächennutzung, Verkauf, Leasing und Vermietung der Flächen, Organisation der Möblierung und des Einzugs;

- ***Technisches Gebäudemanagement***: Betrieb aller Versorgungs- und Kommunikationssysteme sowie deren Instandhaltung, Gebäudesicherheit;

- ***Kaufmännisches Gebäudemanagement***: Abrechnung und Kontrolle von Mieteinnahmen und Nebenkosten; Personal-, Rechnungs- und Kontrollwesen des FM-Unternehmens;

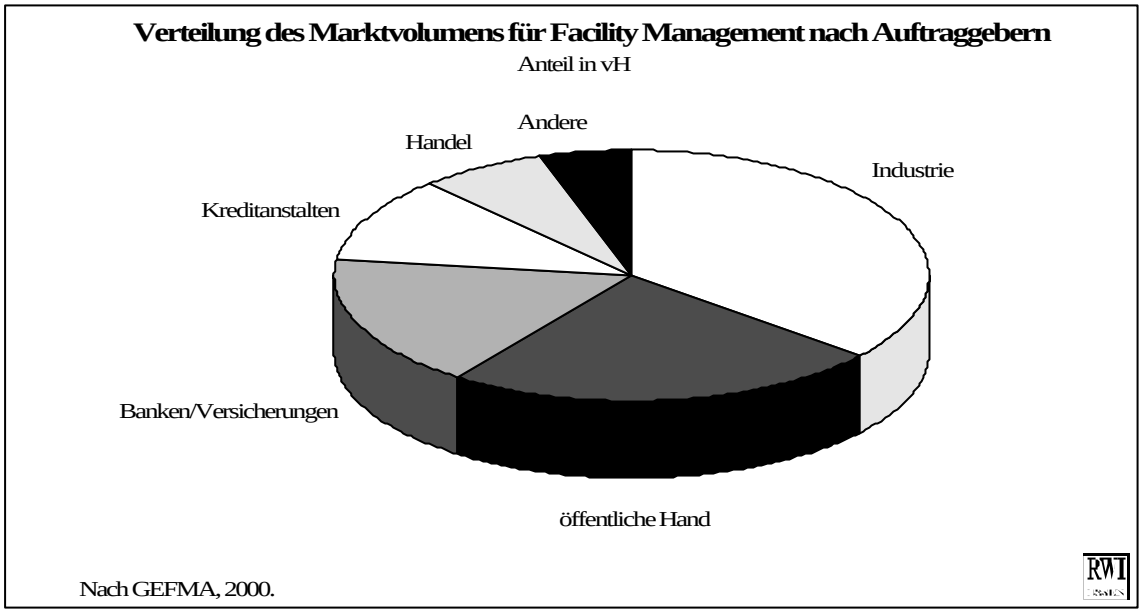
- ***Service*** und ***Kommunikation***: Reinigung, Müllentsorgung, die Betreuung der Außenanlagen; Empfangs-, Fahr- und Wachdienste; Catering.

Das Herzstück einer FM-Gesellschaft bildet der ***Managementbereich***. In Abhängigkeit von den zu betreuenden Objekten stellt die Konzipierung eines Servicepakets nach den individuellen Wünschen des Immobilieneigentümers die zentrale Aufgabe dar. Daraus ergeben sich objektspezifische „Make or Buy-Entscheidungen“. So mag sich für ein FM-Unternehmen der teilweise Einsatz von spezialisierten Unterauftragnehmern eher rentieren, als die Einstellung eigenen Personals, z.B. für die permanente Wartung aller haustechnischen Anlagen oder für das Catering. Unter Umständen mag sich auch der Eingang von Kooperationen, z.B. mit Bauplanern, Immobilienhändlern oder Finanzdienstleistern, als ein erfolgreicher Weg zur Entwicklung und Betreuung eines Objektes darstellen. Auf der Grundlage objektspezifischer Betreuungspläne gilt es dann, alle firmeneigenen oder externen Akteure in den verschiedenen Tätigkeitsfeldern miteinander zu koordinieren (sog. Schnittstellenmanagement).

5.2. Marktstruktur und Marktvolumen

Durch Facility Management betreibende Unternehmen werden keine neuen Märkte bedient, sondern der vormals auf verschiedene Teilmärkte gerichteten Nachfrage wird nun zunehmend gebündelt nachgekommen. Aufgrund der Vielzahl neu eintretender Unternehmen, der zahlreichen Kombinationen von FM-Diensten und den vielfältigen Objekten ist es derzeit kaum möglich, das Facility Management eindeutig als eine Art Wirtschaftszweig gegen andere Branchen abzugrenzen. Schätzungen hinsichtlich des Marktvolumens bewegen sich zwischen 17 und 65 Mrd. € (Staudt 1998: 14).

Schaubild VI-2



Der Deutsche Verband für Facility Management e.V. sieht den Schwerpunkt des Marktes im infrastrukturellen Management. Dessen Marktvolumen beziffert er mit 13,5 Mrd. € (GEFMA 2000). Das Marktpotenzial liegt nach Einschätzung des Verbandes bei rund 25,5 Mrd. €. Das heißt rund 47% der potenziell in den Bereich des FM-Marktes fallenden Dienstleistungen wurden am Ende der neunziger Jahre intern von den Unternehmen oder öffentlichen Einrichtungen erstellt. Zwischen 1999 und 2003 ist der Marktanteil der FM-Unternehmen jedoch von 53% auf 59% gestiegen. Dieser Trend ist u.a. dem fortgesetzten Outsourcing von Serviceeinheiten aus der Industrie und dem Handel, aus dem Bankengewerbe, dem Hotel- und Gastgewerbe sowie aus zahlreichen medizinischen und öffentlich getragenen Einrichtungen zuzuschreiben.

Derzeit stellt das Produzierende Gewerbe den größten Auftraggeber für die sich entwickelnde FM-Branche mit 36% des Marktvolumens dar (***Schaubild VI-2***). Der öffentliche Sektor folgt mit 24%. Hier könnte sich im Zuge eines fortgesetzten Outsourcings die Nachfrage nach externen Leistungen zur umfassenden und integrierten Immobilienbewirtschaftung merklich erhöhen.

5.3. Das Handwerk und seine Wettbewerber im FM-Markt

Auf dem Markt für FM-Leistungen sind Unternehmen unterschiedlichster Art und Herkunft tätig, die folgendermaßen typisiert werden können:

1. beschäftigungsstarke Unternehmen aus dem Bereich der Gebäudereinigung, z.T. mit originär handwerklichem Ursprung (z.B. die Firmen Piepenbrock, Dussmann);

2. mehr oder weniger beschäftigungsstarke FM-Betriebe mit Verbindungen zum Baugewerbe bzw. zur Wohnungswirtschaft;

3. Kooperationen zwischen selbständigen Handwerksunternehmen und mittelständischen Dienstleistungsunternehmen bzw. Freiberuflern;

4. selbständige Handwerksbetriebe mit einer geringen Beschäftigtenzahl;

5. breit angelegte, d.h. Gewerke übergreifende Handwerkerkooperationen.

Bei den sich aus der Wohnungswirtschaft entwickelnden FM-Firmen handelt es sich oftmals um klassische Hausverwaltungsgesellschaften, die ihren Tätigkeitsbereich ausgedehnt haben. Andere Unternehmen stellen ausgelagerte Werkstätten von Wohnungsbaugesellschaften dar. Die Bauwirtschaft hat sich ebenfalls dem FM-Markt zugewandt. So hat beispielsweise das Unternehmen Bilfinger Berger AG die Firma HSG Technischer Service GmbH übernommen und betätigt sich nun ebenfalls als großer Wettbewerber im deutschen Markt für integrierte FM-Dienstleistungen (Typ 2).

FM-Dienste werden zunehmend auch von kleinen Firmen aus den Bereichen Immobilienhandel, Steuer-, Finanz- und Unternehmensberatung angeboten. Aus einigen Ruhrgebietsstädten sind Fälle bekannt, in denen derartige Firmen mit einem selbständigen Handwerksunternehmen kooperieren, um sich auf die Betreuung kleinerer Mehrfamilienhäuser in einem eng begrenzten Radius zu spezialisieren (Typ 3). Das Handwerksunternehmen bringt seine gewerkespezifischen technischen Kenntnisse in das Joint-Venture ein und vermag zudem Handwerksbetriebe anderer Gewerke – zumindest sporadisch – in die FM-Tätigkeiten einzubinden. Dem Partner aus dem Bereich der Immobilien- und Finanzwirtschaft obliegen v.a. die Ausführung kaufmännischer Tätigkeiten, das Flächenmanagement und das Marketing.

Neben den auf integrierte Immobilienbewirtschaftung spezialisierten Unternehmen arbeitet die große Mehrzahl der selbständigen Handwerksbetriebe aus den Bau- und baunahen Gewerken sowie dem Gebäudereinigerhandwerk weiterhin auf ihren angestammten Arbeitsfeldern, die aber jeweils nur einen engen Teilbereich der FM-Palette abdecken (Typ 4). Einer schnellen Erweiterung der Angebotspalette und der Akquise neuer potenter Kunden unter dem Dach eines Handwerksbetriebes sind zumeist enge Grenzen gesetzt. Einschränkend wirken die zumeist dünne Personaldecke, das mangelnde Wissen im kaufmännischen und im Marketingbereich sowie Kapitalmangel. Im Vergleich zu bundesweit und international tätigen FM-Unternehmen besitzen solche Unternehmen bei größeren Ausschreibungen von Unternehmen oder öffentlichen Einrichtungen aufgrund ihres eingeschränkten Leistungsspektrums und dem sehr begrenzten Aktionsradius kaum mehr eine Chance, an umfangreiche Aufträge zu gelangen. Vor diesem Hintergrund sind sie zunehmend gezwungen, ihr Heil als Unterauftragnehmer der spezialisierten FM-Firmen zu suchen (Typen 1, 2).

Um das sich neu formierende Geschäftsfeld Facility Management erfolgreich für eine breite Gruppe von Handwerksbetrieben zu erschließen, bildeten sich im vergangenen Jahrfünft mit Unterstützung handwerksnaher Institutionen zehn größere FM-Kooperationen in verschiedenen Teilen Deutschlands (Typ 5). Sie umfassen i.d.R. mindestens

50 Unternehmen aus etwa zehn Gewerken (ZDH 2002, www.dfm-ag.de). Beispielsweise verfügte die 1999 gegründete Facility Management AG des Berliner Handwerks im Jahr 2001 über rund 100 Mitgliedsfirmen mit mehr als 6.000 Beschäftigten. In diesen Verbund waren auch Freiberuflern aus der Immobilien- und Baubranche, aus dem Finanzsektor sowie IT–Spezialisten eingebunden (www.fmh-b.de).

5.4. Stärken, Schwächen und das Zusammenspiel handwerklicher und nicht-handwerklicher FM-Firmen

Große und bzw. mittlere FM-Firmen - mit zumeist nicht-handwerklichem Entstehungshintergrund - sind in der Mehrzahl betriebswirtschaftlich gut organisiert. Sie weisen in jenen FM-Arbeitsfeldern Stärken auf, in denen Handwerksbetriebe aufgrund ihrer vornehmlich technischen Ausrichtung oftmals Probleme haben: Projektmanagement, Marketing, Kostenrechnung, Rechts- und Steuerfragen (Glasl 2000: 146). Somit sind die Konkurrenten des Handwerks in der Lage, eine breite Leistungspalette durch die geschickte Zusammenführung und Koordination verschiedener Firmenbereiche und/ oder Subunternehmer erfolgreich anzubieten. Dies stellt gegenüber dem Kunden die wohl augenfälligste Stärke der neuen FM-Anbieter dar.

FM-Firmen bündeln die Nachfrage entweder vieler kleiner oder einzelner großer Immobilienbesitzer und können somit eine beträchtliche Nachfragemacht gegenüber den immer stärker in die Rolle eines Subunternehmers gedrängten einzelnen Handwerksbetrieben aufbauen. Statt mit einzelnen Gebäudeeigentümer verhandeln die Handwerksunternehmen zunehmend mit „zwischengeschalteten“ Facility Managern, falls diese überhaupt noch Aufträge an Fremdfirmen vergeben. Sie sind zudem nicht nur in der Verhandlungsführung sehr versiert, sondern verfügen angesichts ihres hohen Auftragsvolumens über eine sehr vorteilhafte Verhandlungsposition. Die vertragliche Zusammenarbeit mit FM-Firmen stellt sich deshalb für Handwerksbetriebe sehr ambivalent dar:

- Die Geschäftsbeziehungen zu Facility Management-Unternehmen können einerseits für einzelne Handwerksunternehmen vorteilhaft sein. Vergleichsweise große Aufträge über längere Zeiträume können zu einer Verstetigung der Auftragslage beitragen.

- Die Verhandlungsmacht der FM-Firmen wird sich dann negativ auswirken, wenn sie versuchen, die eigene Kostensituation durch harte Preisverhandlungen mit dem Handwerk zu verbessern. Die Nachfragemacht der FM-Unternehmen kann dazu führen, dass von den Handwerksunternehmen zusätzliche Dienstleistungen gefordert werden, die nicht aufwandsgerecht entlohnt werden (24-Stunden-Service, erzwungene Materialvorratshaltung u.ä.). Verträge werden mitunter so gestaltet, dass dem Handwerksbetrieb auch zusätzliche Risiken aufgebürdet werden (erweitere Gewährleistungsansprüche, Konventionalstrafen usw.). Konzentriert sich ein Handwerksunternehmen auf die Zusammenarbeit mit nur einem FM-Unternehmen, mag im Extremfall ein Abhängigkeitsverhältnis entstehen, bei dem der Handwerker nur noch weisungsgebundene Aufgaben zu erfüllen hat.

Die Stärken der handwerklichen Anbieter von Leistungen im FM-Bereich liegen im hohen technischen Know-how. Gleichwohl erfordern die Neuerungen auf dem Gebiet der Gebäudetechnik, sich intensiv mit neuen Technologien vertraut zu machen. Das gilt insbesondere im Hinblick auf die moderne Gebäudeleittechnik. Deren Einsatz erfordert jedoch zumeist die Re-Organisation von traditionellen Handwerksbetrieben. Der Eintritt in größere (Handwerks-)Kooperationen stellt ein Beispiel dafür dar. Dabei können dann die Schwächen handwerklicher Anbieter sehr deutlich zu Tage treten:

- Der harte Preiswettbewerb um Großaufträge erfordert eine hohe Liquidität, derer es jedoch sowohl beim Einzelunternehmen, aber auch im Verbund mangelt.

- Auftraggeber verlangen oft von ihren Anbietern Bankbürgschaften, die das ohnehin im Kreditgeschäft ungünstig positionierte Handwerk selten zu erbringen vermag.

- Es ist nicht unüblich, FM-Aufträge – zumindest in der Anfangsphase – über relativ kurze Zeiträume zu erteilen. Damit ist eine sehr ressourcenintensive Akquisitionstätigkeit verbunden.

- Mangelnde Effizienz und Transparenz bei der Angebotserstellung innerhalb des Handwerkerverbunds führen mitunter zur verspäteten und/oder unvollständigen Abgabe von Geboten. Die Erfolgschancen werden dadurch drastisch gemindert und die o.a. Kosten zur Akquise finden keine Deckung.

Die Insolvenz des FM-Verbundes im Berliner Handwerk hat angedeutet, dass sich das Handwerk auf einem hart umkämpften Markt bewegt, der neben einer optimalen Betriebsgröße und Investitionskraft auch veränderte Herangehensweisen an neue Kundengruppen und an das eigene unternehmerische Verhalten verlangt.

5.5. Zusammenfassung und Ausblick: Perspektiven des Handwerks im FM-Markt

Facility Management stellt keineswegs nur für das Handwerk eine große Herausforderung dar, sondern für alle Dienstleister, welche mit der Bewirtschaftung von Immobilien verbunden sind, d.h. Makler, „klassische“ Hausverwalter, großbetrieblich organisierte Reinigungs- und Cateringunternehmen, Projektentwickler großflächiger Einkaufszentren, City-Manager von Wirtschaftsfördergesellschaften u.v.a.m.. Bei dieser Vielfalt an Wettbewerbern wird derjenige beachtliche Marktanteile erobern, der es am besten versteht (i) eine breite Angebotspalette zu entwickeln, (ii) die darin enthaltenen Module kundenspezifisch und effizient miteinander zu kombinieren und (iii) durch ein ausgeklügeltes Schnittstellenmanagement die Bewirtschaftung einer Immobilie nachweislich zu deutlich geringeren Kosten zu bewerkstelligen als eine „klassische“ Hausverwaltungsgesellschaft.

Angesichts der großen Präsenz von Handwerksunternehmen, die sich mit der Gebäudebewirtschaftung im weiteren Sinne befassen, hätte es nahe gelegen, dass sie zahlreich die Übernahme von Koordinationsfunktionen sowie die Erweiterung der eigenen Kernkompetenzen als eine Entwicklungschance aufgreifen. Stattdessen haben jedoch im ver-

gangenen Jahrzehnt die zielstrebig expandierenden nicht-handwerklichen Anbieter die lukrativsten Segmente des FM-Marktes erobert (Bürokomplexe, Einkaufszentren, Öffentliche Einrichtungen, Krankenhäuser, Altenheime, Flughäfen). Inwieweit es in dieser Situation noch möglich ist, im Rahmen großer Handwerksverbünde fehlende Kompetenzen zu erlangen, um profitable FM-Bereiche dauerhaft zu besetzten, ist fraglich.

Hingegen scheinen lokal orientierte Unternehmensverbünde zwischen wenigen Handwerksbetrieben und kleineren Dienstleistern aus der Finanz- und Beratungsbranche bessere Entwicklungsperspektiven zu besitzen. Hier kooperiert der Handwerksbetrieb mit Partnern gleicher Größenklasse „auf Augenhöhe", um die Bewirtschaftung kleinerer Wohn- und Bürogebäude in einem engen Umkreis zu arrangieren. Damit sind keine spektakulären Wachstumschancen verbunden, aber zumindest die Möglichkeit einer Stabilisierung teilhabender Handwerksunternehmen in vielen Regionen Deutschlands.

6. Die Bauhandwerke: Begrenzte Marktpotenziale, intensiver Wettbewerb und veränderte Formen der Bauorganisation

6.1. Marktposition und Entwicklungstrends des Bauhandwerks

Die Mehrzahl der Betriebe im Baugewerbe gehören zum Handwerk. Dies erklärt sich daraus, dass Bauprodukte in der Regel individuelle Einzelanfertigungen sind, bei denen nur in Grenzen Rationalisierungen nach industriellem Muster möglich sind. Zudem kann die Bauproduktion mit einer „wandernden Baustelle" verglichen werden, was ebenfalls die Möglichkeiten einer ***Industrialisierung des Bauens*** begrenzt. Die Grenzen zwischen Bauindustrie und Bauhandwerk haben sich dennoch zunehmend verwischt. Dies ist vor allem auf die technologische Entwicklung zurückzuführen, die über standardisierte Bauelemente oder durch vereinfachende Montagesysteme zu einer bemerkenswerten Produktivitätssteigerung beigetragen hat (Al-Arja 1997: 6-1). Ein klassischer industrieller Bereich ist der Fertighausbau, dessen Marktanteil trotz qualitativer Fortschritte relativ gering geblieben ist. Die Bauindustrie unterscheidet sich vor allem durch die Größe der Betriebe (Umsatz, Beschäftigte), durch Konzentration auf große Bauvorhaben und Infrastruktureinrichtungen (mitunter einschließlich deren Finanzierung und Unterhaltung) sowie durch einen signifikant höheren Auslandsumsatz vom Handwerk.

Die Kernbereiche der Bauwirtschaft sind das ***Bauhaupt- und das Ausbaugewerbe***. Das Bauhauptgewerbe umfasst im Wesentlichen den Hoch- und Tiefbau sowie den Holzbau. Zum Ausbaugewerbe zählt, was mit dem Innenausbau und der Fertigstellung von Rohbauten zu tun hat: z.B. Elektro-, Gas- und Wasserinstallationen, Heizungs- und Klimaanlagenbau, Gebäudetechnik sowie Tischlerei und Verputzerei (Bosch, Zühlke-Robinet 2001: 13f.).

Die ***Marktposition*** des Handwerks lässt sich auf verschiedene Arten statistisch ermitteln. Als Ausgangspunkt kann die Umsatzsteuerstatistik herangezogen werden. Demnach lag der zu versteuernde Umsatz im Jahr 1994 bei 253,3 Mrd. €. Dieser Wert kann

als Marktvolumen angesehen werden. Nach unseren Berechnungen erzielte das dem Bau zuzuordnende Handwerk (funktionale Gruppe nach RWI-Systematik) im genannten Jahr einen Umsatz von 204,7 Mrd. €. Dies entspricht einem Marktanteil von 80,8%. Dieser Anteil ist 1996 auf 77,5% abgesunken und hat im Jahr 2000 wieder 79,8% erreicht.

Tabelle VI-4
Marktpositionen des Bauhandwerks
Deutschland, 1994, 1996 und 1999, laufende Preise

WZ 93	Wirtschaftszweig, Gewerk	1994	1996	2000
		Mrd. €		
F	Baugewerbe	253,3	241,0	218,9
	Funktionale Gruppe Bauhandwerke	204,7	186,5	174,3
	Marktanteil des Handwerks (in %)	*80,8*	*77,4*	*79,6*

Errechnet nach Angaben der Umsatzsteuerstatistik und der Handwerksberichterstattung (hier RWI-Hochrechnung).

Eine weitere mögliche Bezugsgröße für die Bestimmung des handwerklichen Marktanteils ist das Bauvolumen. Das ***Bauvolumen*** ist definiert als die Summe aller Leistungen, die auf die Herstellung oder Erhaltung von Gebäuden und Bauwerken gerichtet sind. Insofern geht der Wert des Bauvolumens über die vom Statistischen Bundesamt berechneten Bauinvestitionen hinaus, denn bei den Investitionen bleiben Instandsetzungsleistungen des Bauhauptgewerbes unberücksichtigt. Es sind daneben andere Wirtschaftszweige unmittelbar am Baugeschehen beteiligt, deren Beiträge im Rahmen der Gesamtrechnung nicht differenziert ausgewiesen werden, jedoch im Bauvolumen berücksichtigt sind (Bartholmai 1994: 7 sowie DIW Datenservice: http://www.diw.de).

Die Berechnungen des Bauvolumens stellen die Entwicklung des Baumarktes in den wichtigsten Bereichen der Nachfrageseite dar: Wohnungsbau, Wirtschaftsbau sowie Öffentlicher Bau und für die Anbieter von Bauleistungen (Produzentengruppen). Auf der Angebotsseite wird unterschieden nach

- Leistungen des Baugewerbes, unterteilt in „Hoch- und Tiefbau“ (ehemals Bauhauptgewerbe) und „Bauinstallation, sonstiges Baugewerbe“ (ehemals Ausbaugewerbe),
- Beiträgen aus dem Verarbeitenden Gewerbe: Stahl- und Leichtmetallbau, Fertigteilbauten und Montagen,
- dem Ausbau entsprechende Leistungen wie Bauschlosserei, elektrotechnische Einbauten.
- Architekten- und Planungsleistungen sowie sonstige Bauleistungen (selbsterstellte Anlagen, Außenanlagen).

Der Anteil des Handwerksumsatzes am Bauvolumen erreicht rund 70 bis 75% (vgl. ***Tabelle VI-5***). Diese gegenüber der Umsatzsteuerstatistik niedrigeren Werte verwundern nicht, da das Bauvolumen einen ganz anderen und weiter gefassten Tatbestand erfasst als der umsatzsteuerpflichtige Umsatz von Unternehmen. Das Bauvolumen ist nicht mit dem Marktvolumen gleichzusetzen, weil Eigenleistungen des Bauherrn ebenfalls im Bauvolumen berücksichtigt sind (Kirner, Noak 1973: 10).

Tabelle VI-5
Anteil des Handwerks am Bauvolumen
Deutschland, 1996, 1998, 2000 und 2002, laufende Preise

WZ 93	Wirtschaftszweig, Gewerk	1996	1998	2000	2002
		Mrd. €			
F	Bauvolumen in jew. Pr.	254,8	248,0	232,1	216,8
	Funktionale Gruppe Bauhandwerke	186,5	175,8	174,3	152,0
	Marktanteil des Handwerks (in %)	73,2	70,9	75,1	70,1

Errechnet nach Angaben des DIW (2003) und der Handwerksberichterstattung (hier RWI-Hochrechnung).

Die Daten bestätigen die große Bedeutung des Handwerks im Bauproduktmarkt und den hohen Stellenwert in der Bauwirtschaft. Die baunahen Handwerke haben hinsichtlich der Zahl der Betriebe (49,8%), der Beschäftigten (39,9%) und des Realumsatzes (41,4%) zudem einen bedeutenden Anteil am Gesamthandwerk insgesamt. Von der bauwirtschaftlichen Entwicklung geht mithin ein beträchtlicher Einfluss auf die Entwicklung des Gesamtaggregats Handwerk aus.

Das Baugewerbe sieht sich mit umfassenden ***strukturellen Herausforderungen*** konfrontiert. Die Öffnung der Grenzen nach Osteuropa, verbunden mit zunehmendem Wettbewerbsdruck, verändertes Nachfrageverhalten aufgrund des demographischen Wandels, die Europäisierung des Baurechts und eine beachtliche Technisierung der Bauproduktion kennzeichnen nur wenige, ausgewählte Aspekte des Strukturwandels dieser Branche. Diese Herausforderungen setzen das Bauhandwerk unter einen hohen Anpassungsdruck.

Das Baugewerbe steckt derzeit keineswegs allein aufgrund der seit Mitte der neunziger Jahre anhaltenden ***Rezession im Baugewerbe*** und der allgemeinen Konjunkturschwäche der deutschen Volkswirtschaft in einer schweren Krise. Insbesondere in den neuen Bundesländern waren – u.a. während des Baubooms nach der Wende - massive ***Überkapazitäten*** im Baugewerbe entstanden, die seit Mitte der neunziger Jahre abgebaut werden[104]. Aber auch im früheren Bundesgebiet sind in den Jahren des Aufschwungs der

104 Die Politik hat häufig nur die aktuellen, kurzfristigen Problemlagen im Blick und vernachlässigt die langfristige Perspektive. Beispielsweise förderte der Staat zu Beginn der neunziger Jahre massiv die Gründung von Bauunternehmen in den neuen Bundesländern, obwohl es einen durch die schnelle Expansion der öffentlichen, privaten und gewerblichen Baunachfrage ausgelösten Bauboom gab. Mit dem Einsetzen der Baukrise zeigte sich, dass – vielfach mit staatlicher Förderung - Überkapazitäten

Baukonjunktur (ausgelöst u.a. durch die Zuwanderungswelle am Ende der achtziger und Beginn der neunziger Jahre) Kapazitätsüberhänge entstanden, die nunmehr unterausgelastet und wirtschaftlich nicht mehr tragfähig sind.

Der Wettbewerbsdruck auf das Baugewerbe hat jedoch zahlreiche Ursachen. Neben den konjunkturellen sind vor allem strukturelle Faktoren zu nennen. In Stichworten seien einige ausgewählte Problemfelder aufgezeigt. Das deutsche Bauhandwerk ....

- ... weist aufgrund zögerlicher Adaption des technologischen Fortschritts ***Produktivitätsrückstände*** gegenüber den anderen Sektoren des produzierenden Gewerbes auf,
- ... ist stark in nebeneinander arbeitende ***Fachunternehmen*** gegliedert, denen es an einer effizienten Koordination oder Kooperation mangelt,
- ... ist nur mit wenigen, meist großen (industriellen) Bauunternehmen auf Auslandsmärkten aktiv,
- .... hat sich aufgrund der ***demographischen Entwicklung*** langfristig auf eine nachlassende Nachfrage einzustellen,
- ... sieht sich bei zunehmend offeneren Grenzen neuen ***Wettbewerbern aus dem europäischen Ausland*** gegenüber.

Die öffentliche Diskussion über die derzeitige Baukrise wird vielfach von der Hoffnung beeinflusst, es handele sich vor allem um ein vorübergehendes konjunkturelles Tief. Wie stets in den vergangenen Jahrzehnten weise das Baugeschehen ein stark konjunkturelles Muster auf, dem derzeitigen Wellental folge also wieder ein Aufschwung, der steigende Umsätze und Beschäftigung mit sich bringt. Richtig an dieser Vorstellung ist, dass die westdeutsche Bauwirtschaft Ende der neunziger Jahre tatsächlich in eine konjunkturelle Abschwungphase eingetreten ist und dieser eine konjunkturelle Erholung folgen wird. Allerdings ist dies nur Teil der Wahrheit. Die Bauinvestitionen je Einwohner im früheren Bundesgebiet stagnieren schon seit geraumer Zeit auf einem international vergleichsweise hohen Niveau, ein langfristiger moderater Abwärtstrends der Bauinvestitionen erscheint vor dem Hintergrund der maßgeblichen Nachfragedeterminanten durchaus möglich.

Strukturelle und konjunkturelle Faktoren überlagern sich also im deutschen Baugeschehen aufs Engste. Dies gilt natürlich ganz stark für Ostdeutschland. Der dortige Bauboom der neunziger Jahre wurde ganz durch die außergewöhnliche Rahmenkonstellation (großer Nachholebedarf, Bauinvestitionen der öffentlichen Hand, lukrative Investitionsanreize für den privaten Wohnungsbau und den gewerblichen Bau) genährt und hatte mit „Konjunktur“ eigentlich nichts zu tun. Aber auch in Westdeutschland spielten struk-

---

geschaffen worden waren, die nunmehr wieder unter dem Druck des Marktes abgebaut werden müssen.

turelle Faktoren wie das langsamere Wachstum der Wohnbevölkerung eine maßgebliche Rolle.

Wie steht es um die mittel- und langfristigen Wachstumsaussichten der deutschen Bauwirtschaft? Immerhin war der Bauboom in den neuen Bundesländern auf eine einmalige, mit Sicherheit nicht wiederkehrende Konstellation zurückzuführen, schon eine Stabilisierung des Baugeschehens auf dem Investitionsniveau der letzten Jahre wäre als Positivum zu werten. In Westdeutschland sprechen mannigfache Faktoren gegen ein sehr starkes Anziehen der Baunachfrage in den kommenden Jahren: Die Zuwachsrate der westdeutschen Wohnbevölkerung wird durch innerdeutsche Migrationsprozesse und eine stark zurückgegangene Einwanderung genährt, schon im nächsten Jahrzehnt ist mit dem Einsetzen eines zunächst langsamen, ab den zwanziger Jahren sich stark beschleunigenden Schrumpfungsprozesses zu rechnen. Die Investitionsspielräume der öffentlichen Hände sind angesichts der Haushaltslage sehr schmal geworden und die Bauinvestitionen der gewerblichen Wirtschaft würden nur dann stark anziehen, wenn es zu einer generellen Wachstumsbeschleunigung käme. Eine solche ist jedoch einstweilen nicht in Sicht.

Das Ifo-Institut hat vor diesem Hintergrund in der zweiten Ausgabe der Bauvorausschätzung Deutschland 2003 die skeptische Prognose zur Entwicklung der Baunachfrage abgegeben, wonach deren nachhaltige Belebung im laufenden Jahrzehnt nicht zu erwarten sei (Gluch 2003: 41-47). Das voraussichtliche durchschnittliche reale Wachstum der Baunachfrage für die nächsten zehn Jahre wird auf 0,5 % veranschlagt. Mit einem realen Zuwachs des Bauvolumens ist erst für 2005 zu rechnen. 2004 wird nach der Vorausschätzung nur der private Wohnungsbau zulegen, das Bauvolumen aber insgesamt stagnieren. Für 2007 und die Folgejahre wird bereits wieder ein Schrumpfungsprozess des privaten Wohnungsbaus erwartet. Der öffentliche Bau wird nach der Ifo-Bauvorausschätzung weiter generell an Bedeutung verlieren. Bleibt als Hoffnungsträger der gewerbliche Bau, der ab Mitte des laufenden Jahrzehnts wieder deutlich anziehen soll. Natürlich werden dessen Zukunftsaussichten stark von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängig sein.

Auch auf lange Sicht sind, unabhängig von der zitierten sehr plausiblen ifo Bauvorausschätzung angesichts der demographischen Entwicklung Deutschlands die Zeichen tendenziell auf Schrumpfung eingestellt. Angesichts des stabilen Reparatur- und Sanierungsbedarfs stellen sich langfristig die Marktchancen für das Ausbaugewerbe insgesamt günstiger dar als für das Bauhauptgewerbe. Hierin könnte man einen leichten Vorteil für das Handwerk im Vergleich zur Bauindustrie erkennen, da das Ausbaugewerbe ganz überwiegend von Handwerksunternehmen bestritten wird.[105] Dem steht allerdings

---

105 Die Abgrenzung von „Bauindustrie“ und „Bauhandwerk“ sollte allerdings angesichts der Ähnlichkeit, ja oft Identität von Organisationsformen, Technik und betrieblichen Kultur von großen Handwerksunternehmen und Industrieunternehmen nicht überzeichnet werden. Nicht von ungefähr bereitet diese Abgrenzung der amtlichen Statistik große Schwierigkeiten und sie hat zu den Erfassungsproblemen in der Handwerksstatistik (vgl. Kapitel II) maßgeblich beigetragen.

entgegen, dass die Bauindustrie angesichts geringer Expansionspielräume des Baumarkts wohl stärker als in der Vergangenheit auf das „Terrain des Handwerks" vordringen wird. Hier kommen die im folgenden Abschnitt diskutierten Organisationsformen des Bauens ins Spiel.

Festzuhalten ist, dass sich die Unternehmen bei schwindendem Nachfragevolumen (mehr Bestandserhaltung als Neubauten, schrumpfende öffentliche Bauinvestitionen, rückläufige gewerbliche Bauinvestitionen) einem wachsenden innerdeutschen und ausländischen Wettbewerbsdruck ausgesetzt sehen.

6.2. Wandel der Organisationsformen des Bauens

Die Erstellung eines Bauprodukts erfordert in der Regel die Beteiligung zahlreicher Fachkräfte. Ihre Zahl hat in historischer Betrachtung aufgrund der Spezialisierung zugenommen, inzwischen ist wieder ein Trend zur Konzentration auf bestimmte funktionale Teilbereiche des Bauens festzustellen. Die Vielzahl der am Bau beteiligten Gewerke erfordert Koordination, die gewöhnlich dem Architekten oder dem Bauleiter übertragen wird. Das nahtlose ***Ineinandergreifen der einzelnen Produktionsprozesse*** bereitet im Baugeschehen häufig Probleme, weil organisatorische Schwächen, persönliche Unzulänglichkeiten, unvorhergesehene Schwierigkeiten u.a. dazu führen, dass Verzögerungen eintreten oder Planvorgaben revidiert werden müssen. Zudem erschwert mitunter die Abgrenzung der einzelnen Handwerke den Bauprozess, weil Handwerksarbeiten aus benachbarten Berufen dem Vorbehaltsbereich der Handwerksordnung unterliegen. Auch wenn die HwO unter bestimmten Bedingungen gewerkeübergreifende Tätigkeiten zulässt, so kommt es hier immer wieder zu Kompetenz- und Zuständigkeitsstreitigkeiten (RWI 2003b: 119f).

Aus diesem Grund wurden in der Praxis unterschiedliche Modelle entwickelt, um die Bauausführung effizienter zu organisieren. Zu unterscheiden sind die „***Fachlosvergabe***" und die „***Paketvergabe***". Die Unterschiede bestehen in der Aufteilung bzw. Zusammenfassung der zu erbringenden Leistung in verschiedene Aufgabenbereiche und der Beauftragung entsprechend geeignet erscheinender Firmen. Unter einem „Fachlos" ist die Zusammenstellung von Bauleistungen zu verstehen, die jeweils von einem bestimmten Handwerks- oder Gewerbezweig ausgeführt werden. Bei dieser am weitesten verbreiteten Vergabeform beauftragt der Bauherr einen Architekten und die notwendigen Fachingenieure mit der Planung seines Bauvorhabens. Nach Ausarbeitung der Planung und der Leistungsverzeichnisse vergibt der Auftraggeber die einzelnen Gewerke an entsprechend spezialisierte Bauunternehmer und schließt mit ihnen Verträge für die Ausführung ab (Einzelbeauftragung). Der Planer steuert, koordiniert und kontrolliert als Beauftragter des Bauherren die einzelnen Unternehmen (vgl. Ali 1999: 14). Bei der so genannten „Paketvergabe" werden sachlich zusammenhängende Fachlose als Paket an einen „Paketunternehmer" vergeben. Hierzu zählt beispielsweise das Modell der ***schlüsselfertigen Bauerstellung***. „Unter schlüsselfertiger Bauausführung ist die Abwicklung eines Bauvorhabens bis zur kompletten Fertigstellung des Bauwerkes durch ein einzelnes, dem Bauherren direkt verantwortliches Unternehmen aus der bauausführenden

Wirtschaft (Generalunternehmer) zu einem fest vereinbarten Pauschalpreis und Fertigstellungstermin zu verstehen (Bauer, Mainka, Jaspers 1986: 5).

Das schlüsselfertige Bauen ist die Vorstufe zum ***Generalunternehmermodell***. Dieses kann unterschiedlich gestaltet sein, wobei Planung, Ingenieurleistung und Ausführung einzeln oder in Kombination miteinander an den Generalunternehmer vergeben wird (FIEC 1992). Zumeist übernimmt der Generalunternehmer die Ausführung aller Leistungsbereiche des Bauvorhabens, führt wesentliche Teile davon selbst aus und vergibt die übrigen Gewerke (Teillose) an Nachunternehmer. Die technischen und planerischen Arbeiten werden in diesem Fall vom Architekten vergeben. In einem erweiterten Modell kann der Generalunternehmer zudem auch weitere Funktionen übernehmen, wie z.B. die Planung, die Finanzierung und Projektentwicklung bis hin zum kompletten „facility management".

Diese Entwicklung zeigt auf, dass sich im Bauproduktmarkt neue Organisationsformen des Bauens entwickeln, in denen Koordinatoren in Form von Generalunternehmern und Generalübernehmern Marktmacht zuwächst. Handwerksunternehmen, bei denen es sich ja ganz überwiegend um kleinere und kleinste Unternehmen handelt, übernehmen in diesem arbeitsteiligen Modell vorzugsweise die Rolle des ***Subunternehmers***. Diese bringt für die Handwerksunternehmen natürlich die Gefahr mit sich, aufgrund der Verhandlungsmacht des Generalunternehmens zu relativ schlechten Konditionen in diese Vertragskonstellationen eintreten zu müssen. Dies muss allerdings keineswegs zwangsläufig so sein. Das Generalunternehmermodell stellt sich zunächst einmal als progressive Organisationsform modernen Bauens und eine adäquate Antwort auf die Herausforderungen des intensiven Wettbewerbs im Baugewerbe dar. Letztlich können alle Beteiligten von diesem Modell profitieren.

Bliebe für die kleineren Unternehmen die Chance, im Rahmen von Baukooperationen (Bietergemeinschaften) Komplettangebote abzugeben und damit der Gefahr einer Ausnutzung des Machtgefälles in den angesprochen Konstellationen zugunsten des Generalunternehmers bzw. der größeren Unternehmen zu entgehen. Die bisherigen Erfahrungen mit Baukooperationen stimmen hier allerdings eher skeptisch. Solche Kooperationen funktionieren prinzipiell nur dann gut, wenn sich einer der Beteiligten mit Autorität und Durchsetzungsvermögen an die Spitze der Kooperationsgemeinschaft stellt. Eine solche Dominanz ist sogleich wieder mit Gefahren von der eben angesprochenen Art verbunden. Auch dürfen die mit Kooperationen verbundenen Transaktionskosten nicht unterschätzt werden. Die Gefahr eines oppportunistischen Trittbrettfahrerverhaltens ist allemal gegeben. Nicht zuletzt ist darauf zu verweisen, dass die Handwerksordnung mit ihren starren, am Status quo ante orientierten Berufsvorstellungen (vgl. hierzu Kapitel X) Komplettlösungen im Bausektor generell und speziell auch kleinbetriebliche Kooperationsmodelle erschwert.

6.3. Fortschreitende Technisierung

Die Bauwirtschaft wird insgesamt zu der ausgereiften Industrie gezählt, obgleich sie durch Technisierung ihre Produktivität zu steigern vermag. Folgende Ziele werden dabei verfolgt:

- Minimierung der Baukosten durch technisch induzierte Produktivitätssteigerungen,
- Erhöhung der Geschwindigkeit des Bauverfahrens,
- Vereinfachung der Bauverfahren durch Standardisierung von vorgefertigte Bauteilen (Fassadenelemente, Betonelemente, Modulbauweise),
- Realisierung einer höheren Genauigkeit bei der Bauausführung (technisch vorgegebene anstelle personengebundener Qualitätsniveaus).

Die Bauunternehmen sind auch dabei, moderne Informations- und Kommunikationsmedien verstärkt einzusetzen, um die Baukoordination zu kontrollieren und den Abstimmungsbedarf zwischen den Beteiligten (Architekten, Bauherren, General- und Nachunternehmen) zu optimieren. Durch Bauportale, elektronische Ausschreibungs- und Einkaufsplattformen sowie den Computereinsatz auf der Baustelle erlangen modernen Technologien Eingang in die Baubranche, die bislang sich nur zögerlich diesem Trend geöffnet hat. Die Technisierung fordert einen höheren Kapitaleinsatz. Diese Entwicklung geht daher zu lasten jener Unternehmen, die einer solchen Entwicklung aufgrund fehlender Finanzierungsmöglichkeiten nicht folgen können.

Der Trend zur Standardisierung von Bauelementen begünstigt die Industrie. Das Handwerk wird dort, wo diese Bauweise verstärkt eingesetzt wird (Büro- und Verwaltungsgebäude, größere gewerbliche Bauten) auf den Bereich Montage und Installation verwiesen. Bei der Erstellung neuer, individueller Einfamilienhäuser wird das ortsansässige Bauhandwerk jedoch nach wie vor bevorzugt. Ungebrochen ist auch die Vorrangstellung des Handwerks im Ausbaugewerbe. Hier sind der Technisierung aufgrund der Vielfalt an bestehenden Bauten und der unterschiedlichen Voraussetzungen vor Ort Grenzen gesetzt.

6.4. Perspektiven

Wenn die in der Literatur geäußerten Visionen zutreffen, dann wird sich in den nächsten Jahrzehnten das Unternehmensverständnis grundlegend wandeln. Der Unternehmenszweck wird sich auf die Realisierung einzelner Projekte begrenzen, die nur noch in Netzwerken abgewickelt werden. Dann werden nur noch solche Unternehmen eine reelle Überlebenschance besitzen, die sich auf stabile, strategische Partnerschaften einlassen. Im Baugewerbe scheint sich diese Entwicklung durch die Verbreitung neuer Modelle der Bauorganisation anzudeuten. Für Baufirmen ergeben sich vor dem Hintergrund des bisherigen Strukturwandels je nach Unternehmensgröße unterschiedliche Anpassungserfordernisse (Grömling 2001: 52, Ottnad und Hefele 2002). Für kleinere Un-

ternehmen ergeben sich zusätzliche Potenziale für Umsätze mit Dienstleistungen rund um Immobilien, wobei der Wunsch der Hausbesitzer nach Komplettlösungen Allianzen mit anderen Firmen erforderlich macht. Die deutschen Baukonzerne haben sich längst vom bauausführenden Unternehmen zum Multi-Service-Anbieter entwickelt. Die kleinen und mittleren Bauunternehmen bleibt vielfach keine andere Wahl, als sich entweder als Nischenanbieter für besondere Bauobjekte zu spezialisieren oder aber sich geschickt in die Kette derer einzuordnen, die unter der Führerschaft eines Generalunternehmers standardisierte und streng logistisch durchorganisierte Bauvorhaben umsetzen.

7. Feinwerkmechaniker, Metallbauer und andere: Handwerksunternehmen in den re-organisierten Zuliefersystemen der Industrie

7.1. Strukturwandel in der Zulieferwirtschaft als Herausforderung für das Handwerk

Bei einem relativ kleinen Teil der Zulieferer – gleichwohl bedeutend aus der Sicht der Handwerkswirtschaft - handelt es sich um Handwerksbetriebe. Sie beliefern vorwiegend jene Industriezweige, die in den vergangenen zwei Jahrzehnten in der einen oder anderen Form von einer Rationalisierungswelle erfasst worden sind, beispielsweise den Fahrzeug- und Maschinenbau oder die Elektrogeräteproduktion. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage nach den Konsequenzen, welche sich für das Zulieferhandwerk aus den strukturellen Veränderungen ergeben.

Einer weit verbreiteten pessimistischen Sichtweise zufolge, werden zahlreiche Handwerksbetriebe entweder gänzlich aus dem Markt gedrängt oder müssen mit Randpositionen vorlieb nehmen. Hier sind sie dann der vom Endproduktthersteller ausgehenden Nachfragermacht schutzlos ausgeliefert. Die folgende Analyse gelangt dagegen zu einem eher positiven Urteil. Die verringerten Wertschöpfungsquoten bei Endproduktherstellern und deren Systemlieferanten führen insgesamt zu einem Wachstum der Zulieferwirtschaft. Daraus ergeben sich neue Chancen für all jene handwerklichen Zulieferer, die bei der Besetzung neuer Marktfelder ihr Know-how in der Individualproduktion und Kleinstserienfertigung auszuspielen vermögen.

7.2. Umstrukturierung industrieller Zuliefersysteme

Als ***Zulieferer*** werden jene Unternehmen bezeichnet, die große Teile ihrer Produktion regelmäßig an fremde Unternehmen aus Industrie, Handel oder Handwerk liefern. Die gelieferten Teile oder Komponenten sind so beschaffen, dass sie erst durch den Einbau in oder den Anbau an ein Hauptprodukt ihre Funktion zweckbestimmt erfüllen. Das Hauptprodukt wiederum muss noch nicht ein Endprodukt darstellen. Es kann seinerseits als Zulieferprodukt weiteren Bearbeitungsvorgängen unterliegen.

In den vergangenen drei Jahrzehnten gingen insbesondere von der Automobilindustrie Bestrebungen zur systemischen Rationalisierung aus. Ihnen liegt das Ziel der ***Endproduktthersteller*** zugrunde, bereits vormontierte und einbaufertige Systeme von wenigen Zuliefern zu beziehen. Dadurch kann die eigene Entwicklungs- und Fertigungstiefe gesenkt und die Abwicklung der Beschaffungsvorgänge rationeller gestaltet werden. Im

Gegenzug erhalten die ausgewählten ***Direktlieferanten von Systemkomponenten*** größere Wertschöpfungsanteile. Sie stehen nun aber auch jenen höheren Risiken gegenüber, welche der Endprodukthersteller durch seine veränderte Nachfrage nach Systemlösungen „automatisch" auf sie übertragen hat.

Die Systemlieferanten bilden als sog. ***First-Tier-Supplier*** die erste Stufe in der Lieferpyramide und bemühen sich ihrerseits, bestimmte Aufgaben der Fertigung und Montage an ihre Lieferanten auszulagern. Jene ***Second-Tier-Supplier*** zeichnen für die Montage singulärer Bauteile zu Komponenten verantwortlich, aus denen der Systemlieferant dann die vom Endhersteller geforderten Module und Systeme vormontiert. Die Komponentenhersteller der zweiten Stufe beziehen ihre Bauteile von den sog. ***Third-Tier-Supplier***n, welche sie nach deren Vorgaben herstellen.

Der Aufstieg innerhalb der Zulieferpyramide ist mit einem stark anwachsenden Dienstleistungsanteil verbunden. Während der Endprodukthersteller die konzeptionelle Führerschaft innehat, liegt die Koordination der Material-, Komponenten- und Teileströme innerhalb der Pyramide in den Händen der First-Tier-Supplier. Hier werden zugleich eigenständig – jedoch in enger Anbindung an den Abnehmer – Entwicklungs- und Konstruktionsarbeiten durchgeführt. Die Second- und Third-Tier-Supplier haben neben der eigentlichen Produktionsleistung vor allem im Bereich der Wartung und der Logistik zusätzliche Dienste zu erbringen (Seger 1992, Kargl 1994).

In den einzelnen Wirtschaftsbranchen besitzt die beschriebene, durch eine normative Leistungsdifferenzierung gekennzeichnete Pyramidenstruktur einen sehr unterschiedlichen Stellenwert. In nahezu idealer Weise hat sie sich in der ***Automobilindustrie*** herausgebildet (Scholz 1994, Dürig et al. 1995, Schamp 1997, 2000). Ausgehend von dem beim japanischen Hersteller Toyota entwickelten Fertigungssystemen hielt das Konzept der „lean production" seit dem Beginn der neunziger Jahre in der nordamerikanischen und in der westeuropäischen Automobilindustrie zügig Einzug. Erhebliche Produktivitätssteigerungen in Verbindung mit massiven Kostensenkungen belegen die Überlegenheit dieses neuen Fertigungssystems gegenüber den früher angewendeten Produktionsformen.

Der sog. ***Toyotismus*** ist u.a. charakterisiert durch flache Hierarchien in der Unternehmensorganisation, die Produktion auf der Basis computergesteuerter Anlagen, die logistische Optimierung aller betrieblichen Abläufe (just-in-time), den Aufbau eines engmaschigen Netzes zur systematischen Qualitätskontrolle und -sicherung (TQM - Total Quality Management), die permanente Durchleuchtung des eigenen und des vorgelagerten Produktionssystems auf Kostensenkungspotenziale, Re-Organisationen von Lieferketten nach o.g. Muster mit langfristiger Bindung ausgewählter First-Tier-Supplier (single sourcing) und der Nutzung von Lohnkostenunterschieden durch Lieferantenwechsel im globalen Maßstab (Kummer, Lingenau 1992).

In der durch Massenproduktion gekennzeichneten ***Elektrogeräteindustrie***, haben die o.g. Ansätze ebenfalls relativ schnell und umfassend gegriffen. Dagegen scheint der

Maschinenbau erheblich weniger Potenziale für den Einsatz von Konzepten der schlanken Produktion zu bieten. Die hier stark dominierende Kleinserien– und Einzelfertigung lässt Auslagerungsstrategien nur begrenzt zu. Das heißt jedoch nicht, dass bestimmte Elemente des Toyotismus nicht auch erfolgreich zum Einsatz gelangen, z.B. die Etablierung hoch flexibler Fertigungssysteme auf der Grundlage computergestützter Produktionsautomaten bei Endproduzent und Systemlieferanten, der direkte Einfluss der Abnehmer auf die Kalkulation ihrer Lieferanten oder Kostensenkungen durch die breite Auslagerung von Diensten an die Zulieferer ohne adäquate Entlohnung (Switalowski 1989, Dürig et al. 1995, Dornieden 2001).

7.3. Zuordnung, Umfang und Struktur des Zulieferhandwerks

Die Abgrenzung des Begriffes ***handwerklicher Zulieferer*** erfolgt in sehr unterschiedlicher Weise und führt somit zu stark voneinander abweichenden Schätzungen über deren Umfang hinsichtlich Unternehmensbestand, Beschäftigung und Leistungen. Nach der im Handwerk üblichen Abgrenzung zählen als Zulieferer jene produzierenden Handwerksbetriebe, welche die Nachfrage von Unternehmen des produzierenden Gewerbes nach Vor- und Zwischenprodukten sowie nach Montage-, Reparatur- und Wartungsleistungen für den Produktions- und Investitionsbereich bedienen (ZDH 1992, Dürig et al. 1995). Gegenstand der „Lieferungen“ können sein:

- Bauteile für Zwischen- und Endprodukte des Abnehmers: Eigenentwicklungen des Zulieferers oder nach Vorgaben des Abnehmers erzeugte Teile (z.B. Werkzeug-Formen, Schaltanlagen, Blecherzeugnisse),

- Be- und Verarbeitungsleistungen an den Produkten des Auftraggebers (z.B. Lohndreherei, Glasschleiferei für die Möbelindustrie),

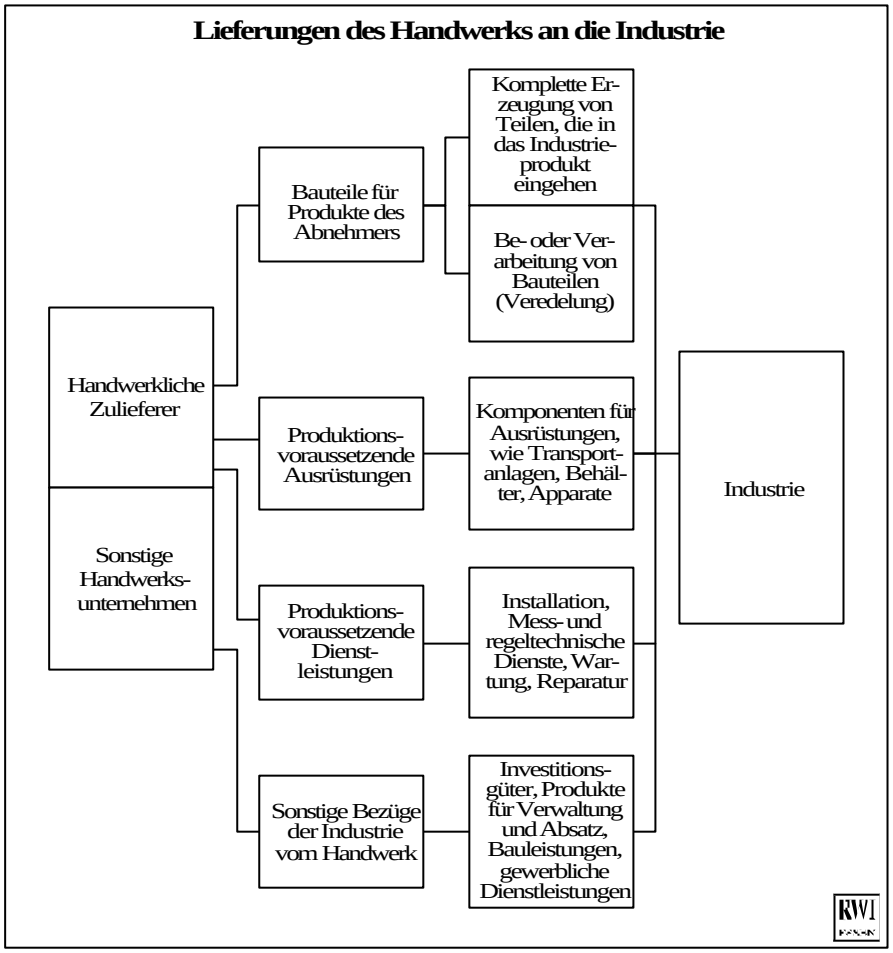
- im Auftrag des Abnehmers speziell erstellte Vorrichtungen, Spezialwerkzeuge oder Bauteile für die Produktionsausrüstung,

- Montage-, Reparatur- und Wartungsdienste an den Produktionsvorrichtungen des Auftraggebers.

Diese Begriffsbestimmung umfasst die klassischen Formen der in der Zulieferpyramide ausgewiesenen Lieferungen: Bauteile, Be- und Verarbeitungsaufträge. Darüber hinaus erfasst sie Vorleistungen für die Ingangsetzung und Aufrechterhaltung von Produktionsprozessen.

Eine ***statistische Trennung von Produkt- und Vorleistungslieferung*** ist in der Praxis ***kaum möglich***, da Handwerksbetriebe typischerweise in beiden Feldern aktiv sind. Darüber hinaus erbringen sie Leistungen, die im weiteren Sinn auch als Zulieferung für die Industrie aufgefasst werden können (***Schaubild VI-3***):

Schaubild VI-3



– komplette Investitionsgüter, die auf dem Markt gehandelt werden,

– komplette Güter, die in allen Bereichen eines Unternehmens eingesetzt werden können (z.B. Tischlereierzeugnisse für die Büroausstattung),

– Instandsetzungs- und Wartungsdienste in Unternehmensbereichen, die nicht unmittelbar dem Produktionsprozess zuzuordnen sind (z.B. Wartung von Kfz-Technik),

– Bau-/Ausbauarbeiten an Gebäuden und Gebäudereinigung,

– Roh-, Hilfs- und Betriebstoffe (z.B. Produkte des Müllereigewerbes).

Zu den Zulieferhandwerken sind vor allem jene Gewerke zu rechnen, die technische Investitionsgüter herstellen. Das Gros bilden hierbei die Elektro- und Metallhandwerke wie Metallbauer, Karosserie- und Fahrzeugbauer, Feinwerkmechaniker (ehemals Dreher, Werkzeugmacher, Maschinenbaumechaniker, Feinmechaniker), Elektromaschinenbauer und Elektrotechniker (v.a. die ehemaligen Elektromechaniker). Diesen Gewerken gilt in den folgenden Ausführungen die besondere Aufmerksamkeit. Aus dem Holzgewerbe ist die Gruppe der Modellbauer als wichtiger Hersteller technischer Investitions-

güter zu erwähnen. Unter Rückgriff auf die erweiterte Definition können aber auch Unternehmen des Druckgewerbes, Landmaschinenmechaniker oder die Gebäudereiniger dem Zulieferhandwerk zugeordnet werden.

Ein entscheidendes ***Kriterium der Zuordnung*** zum Zulieferhandwerk stellt der überdurchschnittlich hohe ***Anteil von Lieferungen an die gewerbliche Wirtschaft*** dar. Der sich daraus ergebende Anteil am gesamten Umsatz beträgt in den technische Investitionsgüter herstellenden Gewerken über 65%. Vom Umsatz der Modellbauer, Werkzeugmacher, Metallgießer und Feinwerkmechaniker entfielen im Jahr 1994 sogar über 80% auf gewerbliche Abnehmer im Inland. Als relativ exportstarke Zulieferhandwerke stellen sich die Maschinenbaumechaniker, Feinmechaniker sowie Karosserie- und Fahrzeugbauer dar (***Tabelle VI-6***).

Tabelle VI-6
Bevorzugte Absatzrichtung ausgewählter Zulieferhandwerke der Metallbranche 1994
(Hersteller technischer Investitionsgüter)

Gewerke-Nr. (1994)	Gewerke	Unternehmen	Beschäftigte	Umsatz	Umsatzanteil gewerblicher Abnehmer	Umsatzanteil von Abnehmern im Ausland
				in 1.000 EUR	in %	in %
18	Metallbauer	26.625	272.790	19.944.697	66,0	3,0
20	Karosserie - und Fahrzeugbauer	3.787	45.403	4.263.311	58,4	10,2
21	Maschinenbaumechaniker	8.171	119.193	9.892.329	76,0	16,5
22	Werkzeugmacher	3.051	43.837	2.938.676	87,9	8,7
23	Dreher	1.623	14.559	913.039	80,4	k.A.
29	Feinmechaniker	1.824	15.372	1.097.632	72,4	12,2
36	Elektromechaniker	3.779	34.922	3.013.513	67,8	7,8
38	Elektromaschinenbauer	1.463	17.888	1.522.439	74,4	9,2
46	Metallformer/Gießer	328	3.958	274.472	85,8	6,6
57	Modellbauer	854	10.074	684.834	91,1	5,7
	nachrichtlich					
	Handwerk	563.204	6.084.973	409.343.591	41,5	1,8
	Gewerbegruppe II	212.494	2.084.665	196.094.131	45,9	2,8

Eigene Berechnungen nach Statistischem Bundesamt (Handwerkszählungen 1995).

Da bereits eine exakte Zuordnung der einzelnen Gewerke zum Zulieferhandwerk auf der Grundlage amtlicher Statistiken nur schwer möglich ist, gestaltet sich die ***Abschätzung*** seines ***Umfang***s noch komplizierter. Die Handwerkszählung weist für das Jahr 1994 aus, dass die in ***Tabelle VI-7*** angeführten Gewerke insgesamt rund 52.000 Unternehmen mit 580.000 Beschäftigten umfassen. Darunter befinden sich Unternehmen, die nahezu ausschließlich als Zulieferer der Industrie aktiv sind. Andere sind dagegen nicht oder nur sporadisch in das Zulieferwesen eingebunden. Dornieden schätzt den Umfang des Zulieferhandwerks auf 20.000 bis 25.000 selbständige Unternehmen mit zirka 600.000 Beschäftigten (Dornieden 2001:9).

Der Handwerkszählung des Jahres 1995 ist weiterhin zu entnehmen, dass fast 30.000 Handwerksbetriebe dem Wirtschaftszweig „Herstellung von Metallerzeugnissen“ (D, 28) zuzurechnen sind (Tabelle VI-7). Die Umsatzsteuerstatistik weist aus, dass im gleichen Jahr insgesamt rund 51.000 Steuerpflichtige in diesem Zweig aktiv waren. Mithin darf man davon ausgehen, dass das Handwerk zirka 55 bis 60% des Unternehmens-

bestandes in diesem Wirtschaftszweig bildet. Der handwerkliche Anteil am Umsatz beläuft sich hingegen nur auf 20 bis 23%. Im Bereich des Maschinenbaus (D, 29) und der Herstellung von Geräten zur Elektrizitätserzeugung und -verteilung (D, 31) stellt das Handwerk in etwa die Hälfte des Unternehmensbestandes und erwirtschaftet rund 11 bzw. 8% des Umsatzes. Auch im Bereich des Fahrzeugbaus kann das Handwerk auf relative hohe Anteile am Unternehmensbestand verweisen. Jedoch fällt der Beitrag zum gesamten Umsatz der Wirtschaftszweige sehr gering aus.

Tabelle VI-7
Position des Handwerks im Verarbeitenden Gewerbe, 1994

Klass. Nr.	Wirtschaftszweig	Unternehmen			Umsatz		
		Handwerk[1]	Gesamter Wirtschaftszweig[2]	Anteil des Handwerks	Handwerk[1]	Gesamter Wirtschaftszweig[2]	Anteil des Handwerks
		Anzahl		in %	in 1.000 EUR		in %
27	Metallerzeugung und -bearbeitung	385	3.203	12,0	392.539	54.038.967	0,7
28	Herstellung v. Metallerzeugnissen	29.879	51.213	58,3	19.562.681	89.717.918	21,8
29	Maschinenbau	13.823	25.592	54,0	15.082.174	133.003.227	11,3
31	Herstellung v. Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	3.383	6.442	52,5	4.428.995	55.724.706	7,9
32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	739	4163	17,8	930.467	25.140.104	3,7
34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	1.378	3.741	36,8	3.432.820	139.460.173	2,5
35	Sonstiger Fahrzeugbau	615	2241	27,4	515.310	23.169.012	2,2

Eigene Berechnungen nach Statistischem Bundesamt. – [1]Handwerkszählung 1995. – [2]Fachserie 14 Finanzen und Steuern, Reihe 8 Umsatzsteuer 1994.

Mit Blick auf die ***Positionen*** von Handwerkbetrieben ***in den Zulieferketten*** ist festzustellen, dass Metallbauer und Dreher zumeist als Hersteller von einfachen Bauteilen auf den unteren Stufen integriert sind. Sie können sowohl dem Maschinen-/ Anlagenbau als auch dem Fahrzeugbau als Third-Tier-Supplier dienen. Dagegen betätigen sich Maschinenbaumechaniker, Elektromaschinenbauer, Feinmechaniker und Werkzeugmacher zumeist als Second- oder gar als First-Tier-Supplier für die Endproduktthersteller im Maschinenbau. Die Unternehmen des Karosserie- und Fahrzeugbauerhandwerks sind in die Lieferketten des Automobilbaus eingebunden und Elektromechaniker in jene der Herstellung von Geräten zur Elektrizitätserzeugung und -verteilung. Die Vertreter beider Gewerke sind aufgrund eines breiten Leistungsprofils auf allen Stufen der Zulieferpyramide anzutreffen (Handwerkskammer Düsseldorf 1989).

Die Unternehmen der angesprochenen Gewerke sind vor allem in den niedrigsten Umsatz- und Beschäftigungsgrößenklassen präsent. Wenn sie jedoch auf Dauer mit Erfolg als Zulieferer agieren wollen, benötigen sie eine kritische Masse. ***Handwerksbetriebe mit weniger als 10 Beschäftigten*** besitzen keine langfristigen Perspektiven ***in*** den ***Zuliefersystemen*** der Industrie und sind deshalb auch ***kaum*** mehr in diesem Bereich ***ver-***

treten. Müller (1985) schätzt die durchschnittliche Betriebsgröße von handwerklichen Zulieferern auf etwa 26 Beschäftigte je Unternehmen.

7.4. Entwicklung ausgewählter Zulieferhandwerke

Die vergleichende Betrachtung von Veränderungen der Größenstruktur im Kernbereich des Zulieferhandwerks zeigt, dass Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten in den vergangenen drei Jahrzehnten in besonderem Maß an Relevanz gewonnen haben (***Tabelle VI-8***). Das gilt insbesondere für die großen Betriebe mit mehr als 100 Beschäftigten. Sie sind nach ihrem Leistungsprofil und der Organisationsstruktur kaum noch von „echten" Industriebetrieben zu unterscheiden. Die ***Bedeutungszunahme großer Unternehmenseinheiten*** kann auch für die Gewerbezweiggruppe II sowie für das gesamte Handwerk konstatiert werden – allerdings in abgeschwächter Form. Gesonderte Untersuchungen zur Entwicklung der Größenstruktur im Zulieferbereich des niedersächsischen Metallhandwerks bestätigen den Bedeutungszuwachs von größeren Betriebseinheiten für den Zeitraum von 1985 bis 1997 (König, Dornieden 1998).

Tabelle VI-8

Vergleich der Entwicklung von Größenstrukturen im Handwerk, im Elektro- und Metallgewerbe sowie im Zuliefererhandwerk

(ausgewählte technische Investitionsgüter produzierende Gewerke)

	Zulieferer: ausgewählte Gewerke*			Gewerbegruppe II			Handwerk		
	1967**	1976**	1994***	1967**	1976**	1994***	1967**	1976**	1994***
	Entwicklung des Unternehmensbestandes								
1-9 Beschäftigte	87,0	81,1	71,6	82,1	78,8	74,0	86,8	82,1	74,0
10-19 Beschäftigte	7,2	10,9	16,2	10,3	13,2	16,0	7,7	11,3	15,9
20-49 Beschäftigte	4,1	5,8	9,0	5,7	6,1	7,7	4,0	4,9	7,5
50-mehr Beschäftigte	1,1	1,5	2,2	1,4	1,4	1,7	1,1	1,2	1,7
100 und mehr Beschäftigte	0,5	0,7	1,0	0,6	0,5	0,7	0,5	0,5	0,9
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
nachrichtlich Anzahl der Unternehmen	46.221	39.580	51.505	147.673	147.974	212.494	614.864	494.243	563.204
	Entwicklung der Beschäftigtenstruktur								
1-9 Beschäftigte	38,9	32,3	23,9	36,5	35,3	29,4	42,6	37,3	26,9
10-19 Beschäftigte	15,5	18,4	19,5	17,5	21,2	21,8	15,5	18,9	19,6
20-49 Beschäftigte	19,3	21,4	23,6	21,2	21,6	22,7	17,8	18,2	20,0
50-mehr Beschäftigte	11,7	13,1	13,3	11,8	11,1	11,4	10,8	9,9	10,6
100 und mehr Beschäftigte	14,6	14,9	19,7	13,1	10,9	14,8	13,3	15,7	22,9
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
nachrichtlich Anzahl der Beschäftigten	292.819	315.587	577.966	1.165.214	1.224.476	2.084.665	4.088.260	3.906.532	6.084.973
	Entwicklung der Umsatzstruktur								
1-9 Beschäftigte	38,0	25,9	16,8	30,7	28,6	21,5	38,0	32,8	21,8
10-19 Beschäftigte	15,4	17,3	17,7	16,6	20,2	20,7	15,5	19,6	20,4
20-49 Beschäftigte	19,2	21,8	24,4	22,1	23,7	26,0	18,7	20,8	24,3
50-mehr Beschäftigte	11,1	14,6	15,3	13,7	13,1	13,8	12,1	11,8	13,3
100 und mehr Beschäftigte	16,3	20,3	25,8	16,9	14,4	18,0	15,6	14,9	20,2
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
nachrichtlich Umsatz in 1.000 €	6.089.664	11.177.517	44.544.941	23.125.420	48.698.505	196.094.131	72.662.836	128.778.251	409.343.591

Eigene Berechnungen nach Statistischem Bundesamt (Handwerkszählungen 1968, 1977, 1995). – *Gewerke: Metallbauer, Karosserie- und Fahrzeugbauer, Maschinenbaumechaniker, Werkzeugmacher, Dreher, Feinmechaniker, Elektromechaniker, Elektromaschinenbauer, Metallformer/Gießer und Modellbauer. – **einschließlich Nebenbetriebe, Westdeutschland. – ***ohne Nebenbetriebe 1994, Deutschland.

Eine differenzierte Betrachtung nach einzelnen Gewerken ergibt, dass die aufgrund ihres Leistungsprofils eher günstig in den jeweiligen Zulieferketten positionierten Handwerke vor allem hinsichtlich des Umsatzes einen überdurchschnittlichen Bedeu-

tungsgewinn in der obersten Beschäftigungsklasse zu verzeichnen haben. Dazu zählen die Modellbauer, Maschinenbaumechaniker, Elektromaschinenbauer, Elektromechaniker sowie Karosserie- und Fahrzeugbauer. Bei diesen Gewerken stellte die Größenklasse „100 und mehr Beschäftigte“ im Jahr 1994 die umsatzstärkste Gruppe dar. Dagegen verloren die Kleinstunternehmen dieser Gewerke während der vergangenen drei Jahrzehnte drastisch an Bedeutung.

Bei den eher auf den unteren Ebenen der Lieferpyramiden angesiedelten Metallbauern stellt sich die Situation anders dar. Hier gewannen vor allem die Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten an Relevanz. Gleichzeitig ist für die westdeutschen Unternehmen eine Verringerung des Unternehmensbestandes bei gleichzeitiger Steigerung der Beschäftigtenzahlen zwischen 1976 und 1994 zu erkennen. Metallbauer und Dreher - typische Produzenten einfacher Bauteile in Serienfertigung – wiesen in den vergangenen vier Jahrzehnten durchschnittlich geringere Betriebsgrößen auf als die o.a. Gewerke, welche sich durch Spezialanfertigungen bzw. Kleinstserienproduktion außerhalb des Fahrzeugbaus auszeichnen.

Auch die wesentlichen Kennziffern am aktuellen zeitlichen Rand liefern Indizien für die sehr unterschiedlich verlaufenden Entwicklungspfade innerhalb des Zulieferhandwerks. So weisen beispielsweise die mittlerweile zur Gruppe der Feinwerkmechaniker zusammengefassten Maschinenbaumechaniker, Werkzeugmacher, Dreher und Feinmechaniker leichte Umsatzsteigerungen (1,3%) zwischen 1996 und 2003 auf, die Metallbauer hingegen Verluste von -2,8% (in Preisen von 1995).

7.5. Auswirkungen des Strukturwandels auf zuliefernde Handwerksbetriebe

Die Zulieferer aus dem Bereich des Metallbaus stellten bisher u.a. für die Automobilindustrie Teile in größeren Serien her. Damit standen und stehen sie in einem intensiven Wettbewerb, mit Unternehmen aus Asien und Osteuropa. Insbesondere kleine Handwerksbetriebe verloren hierbei in den vergangenen 15 Jahren an Terrain und wurden zum Teil völlig aus den Lieferketten gedrängt. Karosserie- und Fahrzeugbauer sind hingegen in den vorderen Gliedern der Wertschöpfungskette positioniert, d.h. stärker im Bereich der Einzelfertigung und Montageleistungen integriert. Sie schienen die durch die Endproduktthersteller geforderten Rationalisierungsanstrengungen erfolgreicher bewältigt zu haben. Insgesamt dürfte der Anteil des mit dem ***Fahrzeugbau*** verbundenen handwerklichen Zulieferwesens jedoch relativ gering sein, sodass die hier zu beobachtenden starken Zwänge der Re-Organisation des Lieferwesens nur einen kleinen Teil der handwerklichen Zulieferer betreffen.

Einen viel bedeutenderen industriellen Abnehmer für das Handwerk stellt der ***Maschinen- und Anlagenbau*** dar. Hier konnten offensichtlich die größeren Unternehmen der Gewerke Modellbau, Maschinenbaumechaniker und Elektromaschinenbauer aufgrund steigender Investitionskraft und Innovationsfähigkeit vor allem in jenen Produktionsketten ihre Positionen behaupten, wo sie als Spezialisten für Einzel- und Kleinstserienfertigung nachgefragt werden. Die Verringerung der Wertschöpfungsquote bei den Endpro-

duktherstellern eröffnete auch für die Handwerksbetriebe mengen- und wertmäßig neue, erweiterte Spielräume. Sie wurden durch zahlreiche Betriebe aus den o.g. Gewerken auch genutzt. Offensichtlich zeichnen sich die großbetrieblich strukturierten und auf Marktnischen orientierten Handwerksbetriebe durch eine weitaus größere Anpassungsfähigkeit an strukturelle Wandlungen der industriell geprägten Zulieferwirtschaft aus, als die „Serienzulieferer" geringerer Größe.

In allen Segmenten des Zulieferhandwerks bestehen unvorteilhafte ***Abhängigkeitsverhältnisse*** zu den Endproduktherstellern. Die ***Serienhersteller*** einfacher Bauteile werden v.a. in konjunkturell kritischen Zeiten in den Preisverhandlungen durch die Androhung eines Lieferantenwechsels erheblich von ihren (wenigen) Abnehmern unter Druck gesetzt. Jene versuchen u.a. große Aufträge zu sehr günstigen Preisen zu vereinbaren. Der Lieferant trägt dabei das Risiko, dass letztlich aber nur ein Teil der bestellten Menge gekauft wird, und zwar zu dem auf Mengenrabatt beruhenden Preis. Nicht ungewöhnlich sind auch nachträgliche Bonusforderungen an die Lieferanten für den Umsatz des vergangenen Jahres, obwohl sie nie vertraglich vereinbart wurden. Die durch solche Geschäftspraktiken hervorgerufenen Verluste und Liquiditätsengpässe verhindern oft, dass Third-Tier-Supplier geplante Aktivitäten zur Produktentwicklung oder zur Vorwärtsintegration in das Komponentengeschäft nicht realisieren können. Sie sind folglich gezwungen, auf ihrer Position zu verharren (Dürig et al. 1995, Dornieden 2001).

Das Verhältnis zwischen den ***Lieferanten individuell gefertigter Komponenten oder Module***n und ihren Abnehmern weicht von den für Third-Tier-Suppliern typischen Mustern teilweise ab. Aufgrund ihrer speziellen Fertigkeiten stellen sie für die Abnehmer wertvolle Partner dar, sodass sich deren Missbrauch der Nachfragermacht in Grenzen hält: Verpflichtung zu FuE-Tätigkeiten und entsprechenden Investitionen, Verbot von Vertragsabschlüssen mit Wettbewerbern (Dornieden 2001: 294).

7.6. Entwicklungsperspektiven für das Zulieferhandwerk

Trotz aller Probleme lässt sich zusammenfassend feststellen, dass sich die radikalen Wandlungen in industriellen Zuliefersystemen für eine Mehrzahl der handwerklichen Hersteller technischer Investitionsgüter insgesamt nicht nachteilig ausgewirkt haben. Bisher gelang es vielen Betrieben, ihre spezifischen Vorteile durch den Einsatz neuer flexibler Produktionsanlagen und moderner betrieblicher Organisationsformen erfolgreich auszuspielen. Die Daten der amtlichen Statistik und die Erkenntnisse verschiedener Studien liefern zahlreiche Indizien für eine verbesserte Position größerer Handwerksbetriebe in jenen Gewerken, die vornehmlich den Maschinen- und Anlagenbau beliefern. Kleine Unternehmen, auf der dritten oder vierten Stufe der Lieferpyramiden, laufen hingegen verstärkt Gefahr, gänzlich aus der Zulieferwirtschaft gedrängt zu werden.

Ein großer Teil der handwerklichen Zulieferer i.e.S. kann auch in Zukunft die Herausforderungen des Strukturwandels erfolgreich annehmen. Dazu ist jedoch die Loslösung von Massenmärkten notwendig, in denen der internationale Wettbewerb von Zulieferern

weiter an Intensität gewinnt. Erfolg versprechend scheint die weitere Konzentration auf Marktnischen zu sein, in denen handwerkstypisches Know-how nahezu unersetzbar ist. Im Zusammenhang damit können ergänzende produktionsorientierte Dienste (weiter-) entwickelt werden. So es die Ressourcen erlauben, ist die Vorwärtsintegration im Hinblick auf verstärkte Eigenentwicklungen und in Verbindung mit dem Ausbau der Montagetätigkeiten auf Modul- und Systemebene anzustreben. Hierbei kann die unternehmensübergreifende Kooperation helfen, betriebsgrößenbedingte Kapazitätsengpässe im FuE-, im Konstruktions- und im Produktionsbereich aufzulösen. Als ein weiteres strategisches Ziel ist die Diversifizierung des (inter-)nationalen Abnehmerkreises anzusehen.

8. Kleine Gewerke: Erfolgreiche Nischenhandwerke oder absterbende Gewerbe?

8.1. Die Position kleiner Gewerke in der deutschen Handwerkswirtschaft

Die bisher angestellten Betrachtungen zu den Entwicklungsmöglichkeiten einzelner Gewerke bzw. Gewerbegruppen bezogen sich vorwiegend auf jene mit einem hohen Anteil an der Beschäftigung und am Unternehmensbestand der deutschen Handwerkswirtschaft. In diesem Abschnitt sollen dagegen die typischen Entwicklungspfade und Entwicklungsperspektiven der äußerst heterogenen Gruppe „kleiner Gewerke“ angesprochen werden. In die Betrachtung werden ausgewählte Handwerke mit sehr geringen Anteilen am Unternehmensbestand – zwischen 0,2% und 0,002% – einbezogen (***Tabelle VI-9***). Zu den größeren Gruppen zählen dabei Unternehmen des Lebensmittelhandwerks (Müller, Brauer/Mälzer), Kürschner, Sattler und Graveure. Ihre Anteile am Unternehmensbestand betrugen im Jahr 1994 zwischen 0,1% bis 0,2%.

Tabelle VI-9
Stellung kleiner Gewerke in der deutschen Handwerkswirtschaft, 1994

Gewerke	Unternehmen		Beschäftigte		Unternehmensgröße
	absolut	Anteil am Handwerk in %	absolut	Anteil am Handwerk in %	Beschäftigte je Unternehmen
Backofenbauer	32	0,01	425	0,01	13,3
Brunnenbauer	452	0,08	5 706	0,09	12,6
Chirurgiemechaniker	351	0,06	4 355	0,07	12,4
Büchsenmacher	337	0,06	1 615	0,03	4,8
Graveure	718	0,13	3 977	0,07	5,5
Glockengießer	9	0,002	200	0,003	22,2
Drechsler	723	0,13	1 358	0,02	1,9
Holzspielzeugmacher	85	0,02	767	0,01	9,0
Korbmacher	332	0,06	1 286	0,02	3,9
Sticker	157	0,03	736	0,01	4,7
Weber	204	0,04	779	0,01	3,8
Kürschner	1 158	0,21	3 980	0,07	3,4
Sattler	1 188	0,21	4 576	0,08	3,9
Müller	1 112	0,20	5 306	0,09	4,8
Brauer/Mälzer	571	0,10	8 961	0,15	15,7
Weinküfer	200	0,04	884	0,01	4,4
Wachszieher	44	0,01	968	0,02	22,0
Edelsteinschleifer/-graveure	139	0,02	415	0,01	3,0
Musikinstrumentenbau*	1448	0,26	6 090	0,10	4,2
nachrichtlich					
Handwerk gesamt	563 204	100,00	6 084 973	100,00	10,8

Eigene Berechnungen nach Statistisches Bundesamt (Handwerkszählung 1995). – *Acht Gewerke.

Diese Gewerke halten auch die höchsten Anteile an der Beschäftigung, d.h. 0,07 bis 0,15%. Der Musikinstrumentenbau kann in seiner Gesamtheit dieser Gruppe hinzugerechnet werden. Gleichwohl ist zu bedenken, dass jedes einzelne der acht Instrumentenmacherhandwerke erheblich kleiner ist.

Extrem niedrige Anteilswerte entfallen auf die Glockengießer, Wachszieher und Backofenbauer. Diese Gewerke weisen nicht einmal mehr 50 Unternehmen in Deutschland auf. Jedoch besitzen sie mit durchschnittlich 13 bzw. 22 Beschäftigten je Unternehmen Betriebsgrößen, die weit über dem Durchschnittswert für die gesamte Handwerkswirtschaft liegen. Andere Gewerke hingegen, beispielsweise Büchsenmacher, Instrumentenbauer oder Edelsteingraveure, weisen stark unterdurchschnittliche Betriebsgrößen von 3 bis 5 Beschäftigten je Unternehmen auf.

Tabelle VI-10

Ausgewählte Kleingewerke: Umsatz nach Absatzrichtung, 1994

	Umsatz	Vom Umsatz entfielen auf Abnehmer			
		innerhalb Deutschlands			außerhalb Deutschlands
	in 1 000 €	Private	Gewerbe	Staat	
Backofenbauer	45 570	0,8	88,2	k.A.	k.A.
Brunnenbauer	458 258	11,9	43,8	40,4	3,9
Chirurgiemechaniker	445 363	0,7	33,1	12,0	54,1
Büchsenmacher	149 384	72,8	17,4	0,6	9,2
Graveure	227 099	9,4	65,9	4,4	20,3
Glockengießer	13 881	48,1	5,6	38,6	7,7
Drechsler	106 367	29,1	63,1	5,1	2,8
Holzspielzeugmacher	39 821	14,2	55,0	17,8	13,0
Korbmacher	65 830	51,4	42,3	0,2	6,1
Sticker	22 462	46,7	43,0	8,9	1,4
Weber	34 267	31,6	54,3	7,1	7,1
Kürschner	186 854	87,1	10,5	k.A.	k.A.
Sattler	248 705	40,4	53,5	3,1	2,9
Müller	1 040 509	12,0	84,7	0,5	2,8
Brauer/Mälzer	753 458	35,2	63,2	k.A.	k.A.
Weinküfer	86 597	46,4	52,6	k.A.	k.A.
Wachszieher	66 860	22,2	64,9	2,4	10,5
Edelsteinschleifer/ -graveure*	17 732	25,0	55,0	k.A.	k.A.
Musikinstrumentenbau darunter	316 225	59,6	11,4	18,1	10,8
Klavier- und Cembalobauer	92 047	77,2	9,2	8,2	5,4
Geigenbau	34 459	56,4	15,2	6,9	21,5
Bogenmacher	6 006	16,2	38,1	0,4	45,2
Holzblasinstrumentenmacher	27 295	56,4	12,3	11,5	19,8
Zupfinstrumentenmacher nachrichtlich	11 910	37,0	32,6	3,6	26,8
Handwerk gesamt	409 343 592	43,5	41,5	13,2	1,8

Eigene Berechnungen nach Statistisches Bundesamt (Handwerkszählung 1995). – *Gemeinsamer Wert geschätzt.

Dass man von einem geringen zahlenmäßigen Gewicht einzelner Handwerke sowie von kleinen Betriebseinheiten nicht automatisch auf eine schwache „Performance“ aller Kleingewerke schließen darf, deuten die in ***Tabelle VI-10*** zusammengestellten Daten zum Umsatz an. Die mit 0,007% aller Beschäftigten der Handwerkswirtschaft agierenden Chirurgiemechaniker erwirtschaften über 50% ihres Umsatzes im Exportgeschäft. Die mit durchschnittlich 4 bis 5 Beschäftigten arbeitenden Bogenbauer konnten im Zeitraum der Handwerkszählung 1994/95 ebenfalls einen Umsatzanteil von 45% für Auslandsgeschäfte ausweisen. Als relativ exportstarke Gewerke gelten weiterhin die Holzspielzeugmacher, aber auch Graveure und Büchsenmacher, Geigenbauer, Zupfinstrumentenmacher und Holzblasinstrumentenmacher sowie Edelsteinschleifer und Wachszieher.

Auch als Lieferanten von Vorleistungen tragen einige Kleingewerke wesentlich zur Funktionsfähigkeit der Wirtschaft und des öffentlichen Lebens bei, u.a. Brunnen- und Backofenbauer, Glockengießer, Müller, Brauer und Weinküfer, aber auch Weber, Sticker oder Sattler.

8.2. Entwicklungslinien kleiner Gewerke im Vergleich (Westdeutschland 1956 – 1994)

Die bisherige Aufzählung typischer Kleingewerke verdeutlicht, dass es sich bei ihnen zu einem großen Teil um sehr traditionsreiche Handwerke handelt. Einige dieser Handwerkszweige unterlagen in den vergangenen Jahrzehnten einem drastischen Schrumpfungsprozess. Sie werden mittlerweile als „untergegangene Berufe“ (Palla 1994) umschrieben, von denen nur noch wenige Exoten in geschützten Nischen zu überleben vermögen. Eine differenzierte Analyse der Entwicklung ausgewählter Kleinhandwerke – so es auf Basis der Angaben amtlicher Statistiken und einzelner Studien möglich ist – lässt jedoch eine erstaunliche Vielfalt an Entwicklungpfaden erkennen (***Tabelle VI-11***). So darf den Chirurgiemechanikern und den Büchsenmachern hinsichtlich des Unternehmensbestandes und der Veränderungen der Betriebsgrößen eine insgesamt positive Entwicklung für die zweite Hälfte des 20.Jahrhunderts beschieden werden. Der Musikinstrumentbau hat insgesamt eine leichte Schrumpfung des Unternehmensbestandes von 4% in 40 Jahren hinzunehmen, kann jedoch im Gegenzug auf leichte Beschäftigungsgewinne verweisen. In einigen Gewerken geht der beachtliche Rückgang in der Gesamtzahl der Unternehmen mit leichten Beschäftigungsgewinnen und einer Erhöhung der durchschnittlichen Betriebsgröße einher. Als Beispiel für diesen Konzentrationsprozess stehen die Brunnenbauer, Brauer/Mälzer und das Gewerk der Wachszieher (Tabellen VI-10 und VI-11).

Besonders starken Schrumpfungsprozessen unterlagen seit der Mitte des 20 Jahrhunderts die Sattler, Weber und Sticker sowie die Drechsler, Korbmacher, Müller und Weinküfer. Die Auswertung der Handwerkszählungen von 1956 bis 1995 ergab für die genannten Gewerbe Veränderungsraten von -73% bis -93% hinsichtlich der Unternehmenszahl. Auch die Beschäftigung ging in diesen Gewerken drastisch zurück. Bei

Tabelle VI–11

Ausgewählte „Kleingewerke“: Veränderung im Unternehmensbestand, der Beschäftigung und Betriebsgröße in Westdeutschland

1956 bis 1994 (einschl. Nebenbetriebe); Veränderungsraten in %

	1956	1967	1976	1994	1956/ 1967	1967/ 1976	1976/ 1994	1956 /1976	1956/ 1994
				Unternehmen					
Backofenbauer	135	72	33	23	-46,7	-54,2	-30,3	-75,6	-83,0
Brunnenbauer	325	266	214	236	-18,2	-19,5	10,3	-34,2	-27,4
Chirurgiemechaniker	213	229	226	344	7,5	-1,3	52,2	6,1	61,5
Büchsenmacher	338	298	304	348	-11,8	2,0	14,5	-10,1	3,0
Graveure*	1 036	808	692	595	-22,0	-14,4	-14,0	-33,2	-42,6
Glockengießer	15	13	9	10	-13,3	-30,8	11,1	-40,0	-33,3
Drechsler	1 628	1 102	659	326	-32,3	-40,2	-50,5	-59,5	-80,0
Korbmacher	2 298	833	346	174	-63,8	-58,5	-49,7	-84,9	-92,4
Sticker	1 142	595	261	122	-47,9	-56,1	-53,3	-77,1	-89,3
Weber	1 235	489	268	214	-60,4	-45,2	-20,1	-78,3	-82,7
Kürschner	2 582	2 490	2 083	1 074	-3,6	-16,3	-48,4	-19,3	-58,4
Sattler**	3 635	3 974	1 836	813	9,3	-53,8	-55,7	-49,5	-77,6
Müller	12 084	6 507	2 968	1 038	-46,2	-54,4	-65,0	-75,4	-91,4
Brauer/Mälzer	1 347	1 083	775	617	-19,6	-28,4	-20,4	-42,5	-54,2
Weinküfer	700	630	597	189	-10,0	-5,2	-68,3	-14,7	-73,0
Wachszieher	114	81	51	45	-28,9	-37,0	-11,8	-55,3	-60,5
Edelsteinschleifer/ -graveure***	1 175	621	333	139	-47,1	-46,4	-58,3	-71,7	-88,2
Musikinstrumentenbau nachrichtlich	1 331	1 100	865	1 276	-17,4	-21,4	47,5	-35,0	-4,1
Handwerk gesamt	751 639	614 864	494 243	482 737	-18,2	-19,6	-2,3	-34,2	-35,8
				Beschäftigte					
Backofenbauer	663	512	99	k.A.	-22,8	-80,7	k.A.	-85,1	k.A.
Brunnenbauer	2 497	3 189	2 641	k.A.	27,7	-17,2	k.A.	5,8	k.A.
Chirurgiemechaniker	1 495	1 564	2 165	4 364	4,6	38,4	101,6	44,8	191,9
Büchsenmacher	1 033	995	1 325	k.A.	-3,7	33,2	k.A.	28,3	k.A.
Graveure*	3 934	3 719	3 260	k.A.	-5,5	-12,3	k.A.	-17,1	k.A.
Glockengießer	242	251	144	k.A.	3,7	-42,6	k.A.	-40,5	k.A.
Drechsler	5 623	3 900	3 356	k.A.	-30,6	-13,9	k.A.	-40,3	k.A.
Korbmacher	4 911	1 984	1 238	k.A.	-59,6	-37,6	k.A.	-74,8	k.A.
Sticker	4 747	2 256	1 046	k.A.	-52,5	-53,6	k.A.	-78,0	k.A.
Weber	5 276	2 323	1 186	843	-56,0	-48,9	-28,9	-77,5	-84,0
Kürschner	14 227	15 397	15 400	k.A.	8,2	0,0	k.A.	8,2	
Sattler**	7 266	9 312	5 324	k.A.	28,2	-42,8	k.A.	-26,7	
Müller	30 210	17 347	8 765	5 015	-42,6	-49,5	-42,8	-71,0	-83,4
Brauer/Mälzer	8 409	11 105	8 643	k.A.	32,1	-22,2	k.A.	2,8	k.A.
Weinküfer	1 603	1 621	1 727	791	1,1	6,5	-54,2	7,7	-50,7
Wachszieher	512	1 158	902	975	126,2	-22,1	8,1	76,2	90,4
Edelsteinschleifer/ -graveure***	2 113	1 597	1 078	k.A.	-24,4	-32,5	k.A.	-49,0	k.A.
Musikinstrumentenbau nachrichtlich	4 791	5 208	4 558	4 926	8,7	-12,5	8,1	-4,9	2,8
Handwerk gesamt	3 624 778	4 088 260	3 906 532	5 124 796	12,8	-4,4	31,2	7,8	41,4
				Betriebsgröße (Beschäftigte je Unternehmen)					
Backofenbauer	4,9	7,1	3,0	k.A.	44,8	-57,8	k.A.	-38,9	k.A.
Brunnenbauer	7,7	12,0	12,3	k.A.	56,0	2,9	k.A.	60,6	k.A.
Chirurgiemechaniker	7,0	6,8	9,6	12,7	-2,7	40,3	32,4	36,5	80,7
Büchsenmacher	3,1	3,3	4,4	k.A.	9,3	30,5	k.A.	42,6	k.A.
Graveure*	3,8	4,6	4,7	k.A.	21,2	2,4	k.A.	24,1	k.A.
Glockengießer	16,1	19,3	16,0	k.A.	19,7	-17,1	k.A.	-0,8	k.A.
Drechsler	3,5	3,5	5,1	k.A.	2,5	43,9	k.A.	47,4	k.A.
Korbmacher	2,1	2,4	3,6	k.A.	11,4	50,2	k.A.	67,4	k.A.
Sticker	4,2	3,8	4,0	k.A.	-8,8	5,7	k.A.	-3,6	k.A.
Weber	4,3	4,8	4,4	3,9	11,2	-6,8	-11,0	3,6	-7,8
Kürschner	5,5	6,2	7,4	k.A.	12,2	19,6	k.A.	34,2	k.A.
Sattler**	2,0	2,3	2,9	k.A.	17,2	23,8	k.A.	45,1	k.A.
Müller	2,5	2,7	3,0	4,8	6,6	10,8	63,6	18,1	93,3
Brauer/Mälzer	6,2	10,3	11,2	k.A.	64,3	8,8	k.A.	78,6	k.A.
Weinküfer	2,3	2,6	2,9	4,2	12,4	12,4	44,7	26,3	82,8
Wachszieher	4,5	14,3	17,7	21,7	218,3	23,7	22,5	293,8	382,4
Edelsteinschleifer/ -graveure***	1,8	2,6	3,2	k.A.	43,0	25,9	k.A.	80,0	k.A.
Musikinstrumentenbau nachrichtlich	3,6	4,7	5,3	3,9	31,5	11,3	-26,7	46,4	7,2
Handwerk gesamt	4,8	6,6	7,9	10,6	37,9	18,9	34,3	63,9	120,1

Eigene Berechnungen nach Statistisches Bundesamt (Handwerkszählung 1995). – *1956 zusammen mit Ziseleuren. – **Zwischen 1956 und 1967 Zusammenlegung mit Autosattler u.a.

diesen Gewerken handelt es sich zumeist um Produzenten von Massengütern, die offensichtlich nicht mehr auf breiter Front im Wettbewerb mit der Industrie im In- und Ausland bestehen konnten. Oft konnten die stark schrumpfenden Branchen eine durchschnittliche Vergrößerung der Betriebseinheiten aufweisen. Das Weberhandwerk und die Backofenbauer bilden dabei eine Ausnahme. Hier verringerte sich sogar die durchschnittliche Betriebsgröße. Das letztgenannte Gewerk verlor aufgrund der technischen Entwicklung stark an Bedeutung. Das Bäckerhandwerk arbeitet mittlerweile fast ausschließlich mit computergesteuerten Backstationen. Folglich verliert ein klassischer Produzent von Vorleistungsgütern komplett seinen Markt.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass es stets Handwerke mit einer langen Tradition gegeben hat, welche nur aus wenigen Unternehmen bestanden. Sie vermochten jedoch oft gezielt und mit hoher Flexibilität profitable Marktnischen zu bedienen. Gleichwohl hat die Mehrzahl der betrachteten Kleingewerke zumindest seit der Mitte des 20. Jahrhunderts einen erheblichen Bedeutungsverlust erlitten. Zumeist handelt es sich um Produzenten von Massengütern aus dem Holz-, Textil-, Leder- und Nahrungsmittelgewerbe. Das sagt jedoch noch nichts über die Chance einzelner Unternehmen aus, sich über geschickt gewählte Exit-Strategien in anderen Marktfeldern zu profilieren und dabei den Erfahrungsschatz des „Heimatgewerks“ (tacit knowledge) ausgiebig zu nutzen.

8.3. Gegensätzliche Entwicklungsperspektiven für Kleingewerke

8.3.1. Das Korbmacherhandwerk: Völliger Rückzug oder Revitalisierung?

Unter den hier vorgestellten Kleinstgewerken haben die Korbmacher (in Westdeutschland) den intensivsten Schrumpfungsprozess durchlebt. Kleinstbetriebe dominieren das Gewerk. Eine letzte „Hochburg“ befindet sich in Oberfranken (Bayern), in der Umgebung der Stadt Lichtenfels. Hier existierten im Jahr 1996 rund 45 Betriebe mit knapp 600 Beschäftigten, darunter 70 Heimarbeitern klassischer Prägung. Ein einziges Unternehmen operierte bis zur Mitte der neunziger Jahre in großem Maßstab mit über 200 Mitarbeitern, welche zwischen 25 und 30% des gesamten Umsatzes im Korbmacherhandwerk erwirtschafteten (SBA 1996, Schamp 2000: 266-268).

Diese Tatsachen dürfen jedoch nicht zu dem Schluss verleiten, dass alle nicht mehr durch eine Handwerkszählung erfassten Firmen aufhörten zu existieren. Vielmehr gelang es zahlreichen Unternehmen in den vergangenen fünf Jahrzehnten, erfolgreich Exit-Strategien umzusetzen und das schrumpfende Gewerk zu verlassen, bevor das eigene Unternehmen aufgegeben werden muss. Zahlreiche Betriebe begannen in den sechziger Jahren von der Korbproduktion auf die Herstellung von (Klein-)Möbeln zu wechseln. Jedoch gerieten diese „Aussteiger“ durch das Agieren großbetrieblich organisierter Möbelhändler in den achtziger und neunziger Jahren erneut unter einen enormen Wettbewerbsdruck. Eine andere Exit-Strategie wählten jene Betriebe, die sich in der Zeit des Baby-Booms der Herstellung von Flechtkörben für Kinderwagen widmeten. Seit dem Ende der fünfziger Jahre setzten sich hier jedoch Kunststoffe durch. Die ehemaligen Korbflechter folgten diesem Trend und verabschiedeten sich von ihrem traditi-

onellen Rohstoff. Mit dem Abflauen des Baby-Booms stellten sie erneut ihre Produktpalette um. Nunmehr arbeiten sie als Zulieferer von Kunststoffteilen für die Herstellung von Elektrogeräten, für den Bausektor und den Fahrzeugbau. Ein besonders erfolgreicher „Aussteiger" der Region beschäftigt mittlerweile über 1.000 Mitarbeiter als Zulieferer für die bayerische Automobilindustrie.

Die verbleibenden Korbmacher müssen auch nicht chancenlos im Wettbewerb agieren. Das o.a. Großunternehmen der Region hat sich zu einem führenden Hersteller hochwertiger Korbmöbel entwickelt. Das Unternehmenswachstum wurde sowohl durch innovative Produktideen, durch kluge Marketingstrategien aber auch durch den Zugriff auf gut geschulte Handwerker aus der Region ermöglicht. Es scheint jedoch eine offene Frage zu sein, inwiefern es weiteren – sehr kleinen - Unternehmen gelingen kann, sich langfristig ebenso erfolgreich im engen Markt für Flechtmöbel zu etablieren. Durch die Etablierung des Markennamens „Deutsche Korbstadt Lichtenfels" mit einer Korbmacher-Schule, einem Korbmuseum, der Korbmesse sowie dem in den neunziger Jahren eröffneten „Innovationszentrum des Deutschen Flechthandwerks" sind zumindest einige wesentliche Voraussetzungen dafür gegeben (www.lichtenfels-city.de).

8.3.2. Musikinstrumentenbau: Erfolgreiche Konzentration auf traditionelle Stärken

Das sächsische Vogtland stellt die Wiege des deutschen Musikinstrumentenbaus dar. Hier erstreckt sich seit dem 17. Jahrhundert die Produktpalette von Geigen und Bögen über Holz- und Metallblasinstrumente bis zu Zupf- und Handzuginstrumenten. Diese Segmente prägen auch noch am Beginn des 21. Jahrhunderts das Bild des ostdeutschen Musikinstrumentenbaus. Der Instrumentenbau im Bereich der alten Bundesländer zeichnete sich in den vergangenen fünf Jahrzehnten ebenfalls durch eine enorme Vielfalt aus. Hier befinden sich die regionalen Schwerpunkte in Bayern und Baden-Württemberg (Brodbeck, Hummel 1991).

Die Struktur des gesamtdeutschen Musikhandwerks und seine breite Angebotspalette sind durch die in der ***Tabelle VI-12*** zusammengestellten Daten skizziert. Der Orgel-, Klavier- und Geigenbau sowie die Produktion von Metallblasinstrumenten stellen - gemessen an ihren Anteilen am Unternehmensbestand, an der Beschäftigung und am Umsatz - die Schwerpunkte dar. Die höchsten Umsätze im Auslandsgeschäft werden jedoch durch die vergleichsweise kleinen Gewerke der Bogenmacher, der Handzuginstrumentenmacher, der Holzblas- und Zupfinstrumentenmacher, aber auch der Geigenbauer realisiert (zwischen 20% und 45%; Tabelle VI-10).

Der Instrumentenbau in Deutschland ist durch die Produktion in handwerklich organisierten Unternehmen gekennzeichnet. Kleinstunternehmen mit 1 bis 4 Beschäftigten prägen die Branche. Sie sind zumeist als klassische Familienbetriebe organisiert, in denen oft unbezahlt mithelfende Familieangehörige anzutreffen sind (Datzmann et al. 2001). Bei ihnen ist vornehmlich das Bestreben erkennbar, die Spezialisierung auf eine schmale Produktschiene mit dem Trend zur Herstellung hoch qualitativer Instrumente und von Sonderanfertigungen zu kombinieren.

Tabelle VI–12
Struktur des Musikinstrumentenbau-Handwerks, 1994

	Unternehmen		Beschäftigte		Umsatz		Unternehmensgröße
	absolut	Anteil am Instrumentenbau in %	absolut	Anteil am Instrumentenbau in %	in 1 000 €	Anteil am Instrumentenbau in %	Beschäftigte je Unternehmen
Orgel und Harmoniumbauer	294	20,3	2 310	37,9	101 572	32,1	7,9
Klavier- und Cembalobauer	369	25,5	1 297	21,3	92 047	29,1	3,5
Handzuginstrumentenmacher	32	2,2	68	1,1	.	.	2,1
Geigenbau	302	20,9	764	12,5	34 459	10,9	2,5
Bogenmacher	33	2,3	156	2,6	6 006	1,9	4,7
Metallblasinstrumenten- und Schlagzeugmacher	171	11,8	680	11,2	42 938	13,6	4,0
Holzblasinstrumentenmacher	125	8,6	503	8,3	27 295	8,6	4,0
Zupfinstrumentenmacher	122	8,4	312	5,1	11 910	3,8	2,6
Musikinstrumentenbau	1 448	100,0	6 090	100,0	316 225	100,0	4,2

Eigene Berechnungen nach Statistischem Bundesamt (Handwerkszählung 1995).

Das westdeutsche Musikinstrumentenhandwerk konnte in den siebziger Jahren von der günstigen Inlandsnachfrage nach Musikinstrumenten profitieren. Die Einflüsse der Pop- und Rock-Musik sowie steigende reale Nettoeinkommen führten dazu, dass mehr Gitarren, Schlagzeug- und Rhythmus-Instrumente, Metallblasinstrumente, v.a. aber die relativ preiswerten elektronischen Tasteninstrumente verkauft werden konnten. Deren Produktion war und ist eine Domäne südostasiatischer Hersteller (Brodbeck, Hummel 1991).

Die Rezession zu Beginn der achtziger Jahre unterbrach die steigende Nachfrage. Zudem wurde die Musikinstrumentenbranche mit stark veränderten Nachfragemustern konfrontiert, die sich aus dem allgemeinen Geburtenrückgang und der stark wachsenden Bedeutung von Computern im Freizeitverhalten von Kindern und Jugendlichen ergeben. Andererseits fragt eine wachsende Zahl aktiver Senioren verstärkt nach klassischen Instrumenten mit einem hohen Qualitätsstandard (Geige, Harmonika, Handzuginstrumente). Das deutsche Musikinstrumenthandwerk konnte von diesem Trend in den letzten fünfzehn Jahren erheblich profitieren.

Im Hinblick auf die außenwirtschaftlichen Verflechtungen ergibt sich für das gesamte deutsche Musikhandwerk eine Situation, bei der (i) klassische Instrumente in hoher Qualität exportiert werden und gleichzeitig (ii) der deutsche Markt im Bereich preiswerter elektronischer Instrumente durch Importe aus Asien dominiert wird. Hauptabsatzgebiete sind die Länder der EU sowie die USA. In den neunziger Jahren galt das Bemühen dem Eintritt in den ostasiatischen Markt. Ein Fortschreiten auf diesem Weg, in Verbindung mit der ständigen Weiterentwicklung hochwertiger Produkte, schält sich als langfristige Erfolgsstrategie für zahlreiche Unternehmen heraus (Datzmann et al. 2001, Musicon Valley 2002).

KAPITEL VII
STRATEGIEN UND ANPASSUNGSPROZESSE AUF BETRIEBLICHER EBENE
- DIE MIKROÖKONOMISCHE PERSPEKTIVE -

1. Vorbemerkung

Im Kapitel IV wurden wichtige ausgewählte Determinanten des Strukturwandels des Handwerks behandelt. Angesprochen wurden dabei unter anderem der Einfluss des technischen Fortschritts, des demographischen Wandels, die Herausforderungen der Wissensgesellschaft für die berufliche Erstausbildung und Weiterbildung sowie der Wandel der Finanzmärkte. Im vorliegenden Kapitel wird in diesem Zusammenhang den Auswirkungen dieser Determinanten auf mikroökonomischer Ebene nachgegangen und betriebliche Anpassungsprozesse diskutiert. Abschnitt 2 beschäftigt sich dabei mit der Frage nach Strategiemustern und –genese im Handwerk und zeigt die vier wichtigsten strategischen Optionsfelder im Handwerk auf, die in den Abschnitten 3 bis 5 analysiert werden. Abschnitt 6 geht auf einen möglichen Problembereich – die Finanzierungsstrategien im Handwerk – ein.

2. Strategien im Handwerk

2.1. Einflussfaktoren der Strategiegenese[106]

Strategien spielen nach landläufiger Meinung eine wichtige Rolle für den Unternehmenserfolg, wenngleich wissenschaftliche Untersuchungen zu den Zusammenhängen zwischen strategischem Verhalten und Unternehmenserfolg, die allerdings oftmals Strategie auf Planung einschränken, zu widersprüchlichen Ergebnissen kommen. Meta-Analysen von Studien hinsichtlich der Auswirkungen von Planung auf den Unternehmenserfolg (z.B. Robinson, Pearce 1984; Schwenk, Shrader 1993) fanden beispielsweise einen grundsätzlich positiven und auch signifikanten Zusammenhang zum finanziellen Unternehmenserfolg. Einige andere Studien bestätigten dies nicht – so z.B. Robinson und Pearce (1983) in einer eigenen Untersuchung, sondern verwiesen auch auf andere Einflussfaktoren, wie z.B. Küpper und Bronner (1995) auf den Einfluss der Unternehmerperson.

Wichtige Entscheidungen werden in vielen kleinen und mittleren Unternehmen spontan und auf den ersten Blick „unüberlegt“ gefällt, Strategien sind – versteht man darunter Konzepte für die Unternehmensentwicklung – offensichtlich nicht vorhanden. So haben knapp 52 % aller KMU in Deutschland keinerlei Konzepte für die Geschäftsführung, ein Viertel verfügt über wenigstens einjährige Strategiekonzepte, nur knapp 22 % – zumeist größere Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten – über mehrjährige Vorlagen (MIND 1999). Strategien in KMU können nicht auf schriftlich niedergelegte Pläne bzw. Konzepte reduziert werden können. Seit sich die Verwendung des Begriffs „Strategie“ in der Betriebswirtschaft eingebürgert hat, hat sich eine Vielzahl verschiedener Defini-

106 Dieser Abschnitt basiert auf Welter (2003a, 2003b).

tionen herausgebildet. Folgt man in diesem Zusammenhang der – allerdings nicht gänzlich schlüssigen – Klassifizierung von Mintzberg, können bisherige Definitionen unter fünf inhaltliche, sich überschneidende bzw. ergänzende Kategorien gefasst werden: Danach sind Strategien ein Plan, ein Muster, eine Position, ein Manöver oder eine Perspektive (Mintzberg 1994: 23ff.). In einem umfassenden Verständnis beinhalten Strategien damit ein Set an – emergenten – Entscheidungen und Handlungen und lassen sich damit oft erst im Nachhinein als konsistente Handlungsmuster identifizieren.

Dieses Strategieverständnis setzt sich jedoch erst langsam durch und findet seinen Niederschlag bislang nur in wenigen empirischen Studien. Üblich ist – insbesondere auch mit Blick auf die Analyse von KMU bzw. Handwerksbetrieben – ein deterministisches Verständnis der Strategiegenese. Arbeiten der Konfigurations- und/oder Kontingenzschule beschäftigen sich beispielsweise mit der Identifizierung typischer Konstellationen externer Variablen und den dazu passenden Sets von Strategien. Miller, Friesen (1978: 261ff., 1977) verdichten beispielsweise strukturelle und situationale Faktoren und daraus resultierende Strategien zu sechs erfolgreichen und vier nicht erfolgreichen Archetypen strategischen Verhaltens.

– Zu den ersteren zählen die adaptiven Unternehmen, die im normalen Umfeld eine zwar proaktive, aber nur schwach ausgearbeitete Strategie verfolgen, im turbulenten Umfeld dagegen eine detailliert geplante und strukturierte Strategie. Das dominante Unternehmen setzt aufgrund seiner Marktstellung weitgehend reaktive Strategien ein, der „giant under fire“ (Miller, Friesen 1978: 263) bewegt sich einem heterogenen und turbulenten Umfeld, dem er nur mit rational geplanten und detaillierten Strategien begegnen kann. Im „entrepreneurial“ Unternehmen, das über Unternehmenskäufe wächst, konzentriert sich die Strategiegenese aufgrund des heterogenen Umfelds beim Unternehmer, während dem Innovatortyp zugehörende Unternehmen, die sich durch Stärken in bestimmten Unternehmensbereichen, z.B. Produktdesign, auszeichnen, trotz eines anspruchsvollen Umfelds ein als Improvisation erkennbares Strategieverhalten an den Tag legen.

– Die nicht erfolgreichen Unternehmenstypen zeichnen sich generell durch unstrukturierte, zu spät erfolgende oder fehlende strategische Anpassungen aus (Miller, Friesen 1978: 267ff.). Das impulsive Unternehmen verfügt zwar über einen risikofreudigen Unternehmer, der breit expandiert, ohne dass es ihm jedoch gelingt, eine den turbulenten Umfeldern angemessene Organisationsstruktur zu schaffen. Demgegenüber zeigt das stagnierende Unternehmen trotz eines sich radikal ändernden Umfelds keine strategischen Reaktionen. Das Problem des kopflosen Giganten liegt in der Autonomie der verschiedenen Abteilungen, die auf Umweltveränderungen lediglich reagieren und sich durchwursteln, und dem damit einhergehenden Fehlen einer abgestimmten Unternehmensstrategie. Beim Archetyp des „swimming upstream“ (Miller, Friesen 1978: 268) führen strategische Veränderungen aufgrund organisatorischer Fehler der Vergangenheit und des heutigen feindlichen und komplexen Umfelds nicht mehr zum Erfolg.

Einzelne empirische Studien dieser im Rahmen der Kontingenz- und Konfigurationsansätze diskutierten Beziehungen zwischen Strukturen bzw. Kontext und Strategie auch für KMU nachweisen. So verweisen Chaganti et al. (1989, 1991) darauf, dass KMU-Strategien mit dem und aufgrund des wettbewerblichen Umfelds variieren und sich verschiedene Ausprägungen profitabler Strategien in Abhängigkeit vom Umfeld identifizieren lassen. Die Untersuchung von Chen und Hambrick (1995) ergab für kleine US-Fluglinien ein aktiveres, wenngleich auch versteckteres Wettbewerbsverhalten, während die Studie von Covin und Slevin (1989) einen Zusammenhang zwischen Erfolg, Turbulenz des Umfelds sowie bestimmten Ausprägungen der Organisationsstruktur und des strategischen Verhaltens von KMU fand.

Auch versucht in diesem Zusammenhang eine Reihe von Arbeiten idealtypische Unternehmerkonfigurationen herzuleiten. So unterscheiden sich beispielsweise die von Cooper und Dunkelberg (1986) vorgestellten „Craftsman"- und „Manager"-Unternehmer, die über ihre unternehmerische Motivation abgegrenzt werden, hinsichtlich ihrer Ziele – Selbstverwirklichung steht beim Craftsman im Vordergrund, monetäre und Wachstumsziele beim Manager – und darüber auch in ihrem unternehmerischen Handeln (so auch Cooper 1982: 204f., Lafuente, Salas 1989). Zu ähnlichen Ergebnissen kam auch eine Studie von Cromie et al. (1999) über Familienbetriebe, die Unternehmen mit einer expliziten Familienorientierung eine geringere Neigung zu strategischen Verhalten als geschäftsorientierten Firmen nachweisen konnte, während emotionale Aspekte im unternehmerischen Verhalten – beispielsweise bei der Nachfolgefrage – eine wichtige Rolle spielen.

Die Bedeutung persönlicher Werte von KMU-Unternehmern steht im Vordergrund empirischer Arbeiten, die unternehmerische Werthaltungen ebenfalls Unternehmertypen mit bestimmten Verhaltensmerkmalen zuordnen. Beispielsweise untersuchte die STRATOS-Gruppe (u.a. Bamberger, Pleitner 1988) Mitte der achtziger Jahre bei 1 132 Unternehmen in acht Ländern 85 Merkmale in den Wertebereichen unternehmerisches Selbstverständnis, Verhältnis von Unternehmer und Mitarbeiter, Organisationsgrundsätze, Innovationsverhalten, strategisches Bewusstsein und gesellschaftlicher Orientierung der Unternehmer. Über alle Länder hinweg ließen sich für vier Unternehmertypen – den Allrounder, den Pionier, den Organisator und den Routinier – Präferenzen für bestimmte Unternehmensstrategien feststellen. So waren, wie u.a. Fröhlich und Pichler (1988) herausarbeiteten, Allrounder auf Marktentfaltung, Pioniere eher auf Diversifikation ausgerichtet, während Organisatoren eine schwache Vorliebe für Produktentwicklung zeigten, Routiniers – nicht überraschend – für Marktdurchdringung.

2.2. Strategiestile und Strategiegenese[107]

Eine systematische eigene empirische Sichtung unternehmerischer Handlungsmuster in kleinen und mittleren Unternehmen (im Detail dazu Welter 2003a, 2003b) fördert dabei

---

107 Dieser Abschnitt basiert auf Welter (2003a, 2003b).

zwei grundlegende Strategievarianten zutage, welche die idealtypischen Pole eines Kontinuums strategischer Orientierungen darstellen – einen reagierenden und einen gestaltenden Strategiestil. Durchwursteln und Improvisation bilden den *reagierenden Pol möglicher Strategieverläufe.* Durchwursteln bezeichnet ein reagierendes Handeln, das einzig auf die Bewältigung der vorliegenden Situation ausgerichtet ist. Fließend ist der Übergang zur Improvisation. Während dem Begriff des Durchwurstelns die negativ besetzte Komponente des rein reagierenden Handelns im Sinne einer akuten Problembehebung anhängt, unterliegt der Improvisation eine perspektivische Sichtweise des Reagierens.

Ein reagierender Strategiestil findet sich häufig in Unternehmen, die nicht wachstumsorientiert sind, in jüngeren und kleineren KMU und in „neuen" sowie unsicheren und turbulenten Umfeldern. Der mit dem reagierenden Strategieverlauf einhergehende Unternehmertyp lässt sich näherungsweise als aktions- bzw. handlungsbetont beschreiben. Dieser Strategieverlauf charakterisiert die Realität des strategischen Verhaltens in der Mehrzahl der Handwerksbetriebe.

– In jüngeren KMU fehlt die betriebswirtschaftliche und unternehmerische Erfahrung, in kleineren Unternehmen sind es informelle Entscheidungs- und Organisationsstrukturen das Hindernis für eine strukturierte Entscheidungsvorbereitung und Strategiegenese. In neu konstituierten Umfeldern – ein Beispiel im Handwerk wären neue Branchen oder neue Tätigkeitsfelder – fehlen die grundlegenden strategischen Optionsfelder bzw. befinden sich im Aufbau. Deshalb müssen adäquate Strategiemuster erst noch in einem Versuchs-Irrtums-Prozess erprobt und erlernt werden und bilden sich komplexere und gestaltendere Muster erst allmählich heraus.

Bei einer *gestaltenden* Strategiegenese sucht der Unternehmer auch unabhängig vom Umfeld aktiver nach Möglichkeiten, die einmal eingesetzte Strategie zu verbessern und weiterzuentwickeln. Unternehmer, deren Handeln durch einen gestaltenden Strategiestil geprägt ist, sind eher reflektionsorientiert; sie entsprechen mit ihrem strategischen Verhalten in der Terminologie der STRATOS-Gruppe (Fröhlich, Pichler 1988) sowohl dem „Allrounder", als auch dem Organisator, dessen Stärken im administrativ-ausführenden Bereich liegen. Auch für den gestaltenden Strategieverlauf lassen sich idealtypische Konstellationen betrieblicher und externer Faktoren ableiten.

– Eine gestaltende Strategiegenese findet sich häufiger in wachstumsorientierten und – nicht überraschend - älteren Unternehmen bzw. bei älteren Unternehmern, die im Zeitverlauf ein Repertoire entsprechender Strategien aufgebaut haben, sowie in größeren Betrieben, deren ausdifferenziertere Organisationsstruktur diese Art der Strategiegenese erfordert und deren formelleren Entscheidungsstrukturen eine umfassendere Informationssuche hinsichtlich strategischer Alternativen ermöglichen. Schließlich spielen gestaltende Elemente eher eine Rolle in komplexen Umfeldern – wie beispielsweise in reiferen Märkten oder etablierten Branchen des Handwerks.

Strategiegenese beinhaltet somit auch ein Routinen schaffendes und verbreitendes Element. „Irritationen" im betrieblichen Geschehen lösen Klärungsprozesse aus, die den Anstoß zum Übergang zu neuen und aktiv gebildeten Handlungsmustern liefern. Dabei erfolgt der *Wechsel zu agierendem Verhalten entweder inkremental* und lässt sich als allmählicher Lernprozess des Unternehmers charakterisieren, *oder abrupt* über betriebsinterne und -externe krisenhafte Impulse. Grundsätzlich dürfte die jeweilige Schwelle, unterhalb derer keine Änderungen der betrieblichen Handlungsmuster für notwendig erachtet werden, neben den unternehmerischen Zielen stark vom Erfahrungshintergrund des Unternehmers und seiner kognitiven Wahrnehmung abhängen. Zugleich ist zu beachten, dass besonders in unbekannten Situationen, zu denen auch Unternehmenskrisen zählen, Unternehmer generell auf erlerntes und ihnen vertrautes Verhalten zurückgreifen. Die Schwellen für Verhaltensänderungen müssen also entsprechend hoch sein.

Mögliche Auslöser aktiverer Strategiegestaltung lassen sich internen und externen Konstellationen zuordnen (Pina e Cunha et al. 1999). Als internes Schlüsselereignis ist die grundlegende unternehmerische Orientierung zu nennen, die mit Blick auf Unternehmenswachstum den Einsatz gestalteter – antizipierender – Strategien voraussetzt. Hier erfolgt der Übergang vom Improvisieren zum Gestalten in der Regel bewusst. Externe Schlüsselereignisse für einen strategischen Übergang im Handwerk wären in erster Linie wirtschaftlicher Natur – beispielsweise Konjunktureinbrüche – oder durch den strukturellen Wandel bedingt.

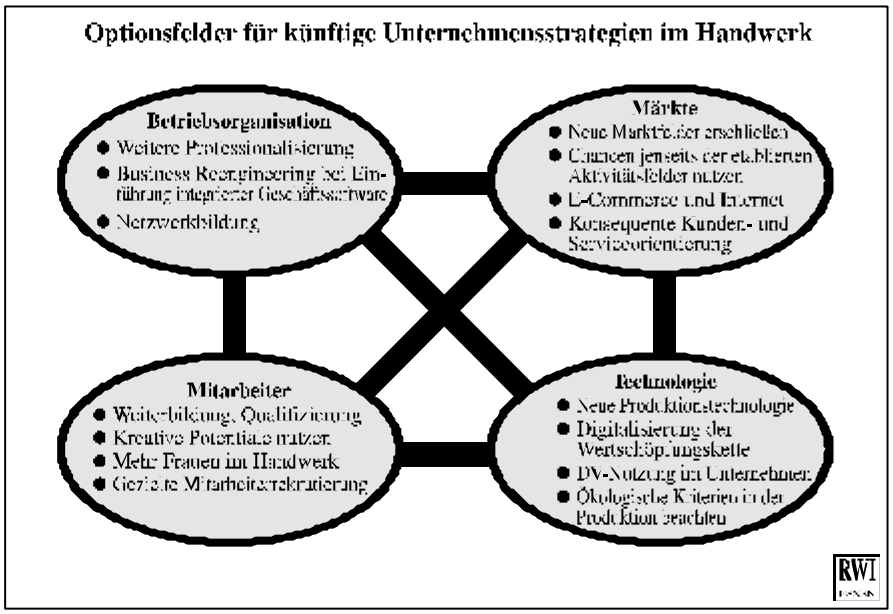
2.3. Strategische Optionen im Handwerk

Jede Unternehmenspopulation besteht somit aus einem Mix von dynamischen Pionierunternehmen, von Unternehmen, die das Beispiel der Pionierunternehmer aktiv nachahmen und von solchen Unternehmen, die unter Druck passiv reagieren und ihre Geschicke nicht aktiv in die Hand nehmen. Die Pionierunternehmer stellen im Regelfall nur eine numerisch unbedeutende, wirtschaftlich aber äußerst wichtige Minderheit dar, wobei dies allerdings je nach Branche und Lebenszyklus der Branche stark schwanken dürfte. Die aktiv imitierenden Unternehmer sind weitaus zahlreicher, aber ebenfalls eine Minderheit. Die meisten Unternehmen sind eher der letztgenannten Gruppe – den passiv reagierenden Unternehmern zuzurechnen. Innovativ und wachstumsorientiert – was nicht immer zusammengehen muss – sind vor allem die Unternehmen der Pionierunternehmer. Diese Unterschiede sollte man im Auge behalten, wenn am über Strategien der Handwerksbetriebe und strategische Optionen redet.

Verfehlt wäre in diesem Zusammenhang allerdings die normative Bestimmung allgemein verbindlicher Strategiemuster, die den nach Beruf, Wirtschaftszweig und Größe verschiedenen Handwerksbetrieben übergestülpt werden. Sinnvoller ist dagegen die Abgrenzung betriebswirtschaftlicher Optionsfelder, in denen sich dem Handwerksunternehmer individuelle – je nach Unternehmensgröße, Sektor, Zielsetzung der unternehmerischen Tätigkeit – Möglichkeiten für eine aktivere Strategiegenese bieten. Für das Handwerk lassen sich unter den heutigen gesamtwirtschaftlichen und -gesellschaftlichen Bedingungen eine Reihe von Optionsfeldern identifizieren, in denen sich

erfolgreiche zukünftige Unternehmensstrategien bewegen können (*Schaubild VII-1*, dazu im Detail Lageman 2001). Betriebsintern umfassen diese Optionsfelder die Betriebsorganisation sowie die Bereiche Mitarbeiter und Technologie, betriebsextern vor allem Märkte.

Schaubild VII-1



3. Strategisches Optionsfeld „Betriebsorganisation“

3.1. Professionalisierung und Business Reengineering: Produktions- und Managementkonzepte[108]

Grundsätzlich erleichtert die technologische Entwicklung in der Informationsgesellschaft in und zwischen den Unternehmen die Verbreitung flexibler, netzwerkartiger Koordinationsstrukturen, in diesem Zusammenhang spricht beispielsweise Reiß in Bezug auf sich ändernde Konzernstrategien vom „neuen Mittelstand“ (Reiß 1998: 11). Er identifiziert drei grundlegende strategische Optionen für Konzerne, die den Handlungsspielraum für Handwerksbetriebe (mit-)bestimmen (können) und grundlegend neue Möglichkeiten beispielsweise für den Markteintritt eröffnen (Reiß 2000: 13f.).

– Die Konzentration auf Kernkompetenzen führt zum Outsourcing bestimmter Geschäftsfelder und begünstigt auch Ausgründungen aus dem Konzern.

– Die Revitalisierung bestehender Geschäfte geht häufig einher mit der Ausweitung des Kompetenzbereichs einzelner Unternehmensbereiche bzw. -teile und ihrer Umwandlung in autonome Profitcenter.

---

[108] Dazu auch Lageman/Löbbe et al. (1999) sowie Welter (2003b).

– Die Innovation durch den Aufbau neuer Geschäftsfelder kann konzernnahe Neugründungen – von Reiß so bezeichneten Ventures oder Spin-offs – nach sich ziehen (Picot et al. 1998: 263ff., Warnecke 1993, 1995; Warnecke, Braun 1999).

Das populärste Instrument zur Umsetzung neuer Organisationsstrukturen ist die sogenannte „schlanke Produktion". Bezeichnete sie ursprünglich das produktionsorganisatorische Modell des japanischen Automobilherstellers Toyota, wird der Begriff heute zunehmend als allgemeines organisatorisches Managementkonzept verstanden, das auf die systemische Rationalisierung des Wertschöpfungsprozesses unter Einbeziehung aller seiner Stufen und Komponenten abzielt. Die systemische Rationalisierung stützt sich im Einzelnen auf die situationsgerechte Anwendung bestimmter Organisationskonzepte wie Fertigungssegmentierung, Verringerung der Fertigungstiefe und Outsourcing, produktionssynchrone Beschaffung, Nullpufferprinzip, Gruppenarbeit, produktionssynchrone Qualitätskontrolle u.ä. (z.B. Pfeiffer, Weiß 1994). Neueste Entwicklungen der Betriebswirtschaft wie die Diskussion um Business Reengineering und Change Management sehen die ständige Überprüfung der jeweiligen betrieblichen Strukturen als Daueraufgabe des Unternehmens.

Die Auswirkungen der neuen Produktionskonzepte auf Handwerksbetriebe lassen sich unter zwei Gesichtspunkten erfassen: Einerseits stellt sich die Frage nach der Verbreitung der neuen Produktionskonzepte in den bestehenden Unternehmen. Andererseits greifen die neuen Produktionskonzepte in die bestehende arbeitsteilige Beziehung zwischen mittelständischen und großen Handwerksunternehmen und zwischen Handwerks- und Industriebetrieben ein. Schwierig abzuschätzen ist hingegen die Umsetzung neuer organisatorischer Konzepte im Handwerk. Auszugehen ist von sektoralen Unterschieden. So dürften beispielsweise bestimmte produzierende Gewerke in ganz anderem Ausmaß betroffen sein – allein schon durch den Druck, technische Neuerungen in der Produktion übernehmen zu müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben, und darüber die Organisationsstruktur anzupassen. Zugleich lassen sich erhebliche größenbezogene Differenzierungen in der Annahme der neuen Produktionskonzepte feststellen, größere Unternehmen haben sie stärker umgesetzt als kleinere (Fieten et al. 1996).

Generell allerdings dürfte der Einfluss neuer Produktions- bzw. Managementkonzepte auf die organisatorischen Strukturen von Handwerksunternehmen in den meisten Fällen krass überschätzt werden. Hierzu trägt bei, dass z.B. frühe Versuche, technologische Produktionssteuerungssysteme einzuführen, gescheitert sind und erst mit der Geschäftssoftware neuer Generationen (z.B. von SAP) Softwarelösungen verfügbar sind, die eine intelligente Nutzung der Computer im Unternehmen und die Erarbeitung gesamtheitlicher, kundenangepasster Lösungen auch im Handwerk erlauben. Die Implementation derartiger Softwaresysteme führt dabei zu einer gründlichen Überprüfung der innerbetrieblichen Transaktionsmuster, insbesondere der informellen und über Jahrzehnte hinweg sich eingeschliffenen Routinen, da die Einführung normierter Lösungen ansonsten nicht denkbar ist.

Über die IuK-gerechte Modellierung betrieblicher Abläufe werden Rationalisierungspotenziale aufgedeckt, so dass die Einführung neuer Technologien stets eine Anpassung bei den betrieblichen Abläufen erzwingt. Dies gleicht gleichermaßen für Handwerksbetriebe wie für den gesamten Mittelstand, und betrifft auch Unternehmen aller Größenordnungen gleichermaßen. Effizienzgewinne sind also auch auf lange Sicht in Unternehmen aller Größenordnungen zu erwarten.

Allerdings müssen organisationsinterne Widerstände überwunden werden. In Rechnung zu stellen sind eine mögliche mangelnde Einsicht von Handwerksunternehmern in die Notwendigkeit unabwendbarer Umstrukturierungen und das Festhalten an überkommenen Routinen, die sich über Jahrzehnte hinweg eingeschliffen haben (Nelson, Winter 1996: 99): Unternehmensorganisation ist immer auch in den Köpfen der Beteiligten – des Unternehmers und seiner Mitarbeiter – verankert. Damit impliziert der effektive Einsatz neuer Organisationskonzepte in Handwerksbetrieben ebenfalls eine Abänderung vor allem auch derjenigen informellen Regeln, die nicht niedergeschrieben wurden und sich oftmals drastisch von schriftlich gefassten unternehmensinternen Anweisungen unterscheiden. Widerstände der Mitarbeiter bleiben in diesen Fällen nicht aus und können eine effektive Ausnutzung der Potenziale der neuen Technologien erschweren. Zwar wird gerade kleineren Unternehmen gemeinhin eine besonders große Anpassungsbereitschaft und Flexibilität nachgesagt. Es ist aber auch davon auszugehen, dass die Organisationsstrukturen vieler Handwerksbetriebe noch vielfach durch traditionelle wirtschaftliche Orientierungen – Herr-im-Hause-Denken und Widerstand gegen die Delegation von Aufgaben an Beschäftigte – geprägt sind.

3.2. Netzwerkbildung und Kooperation im Handwerk

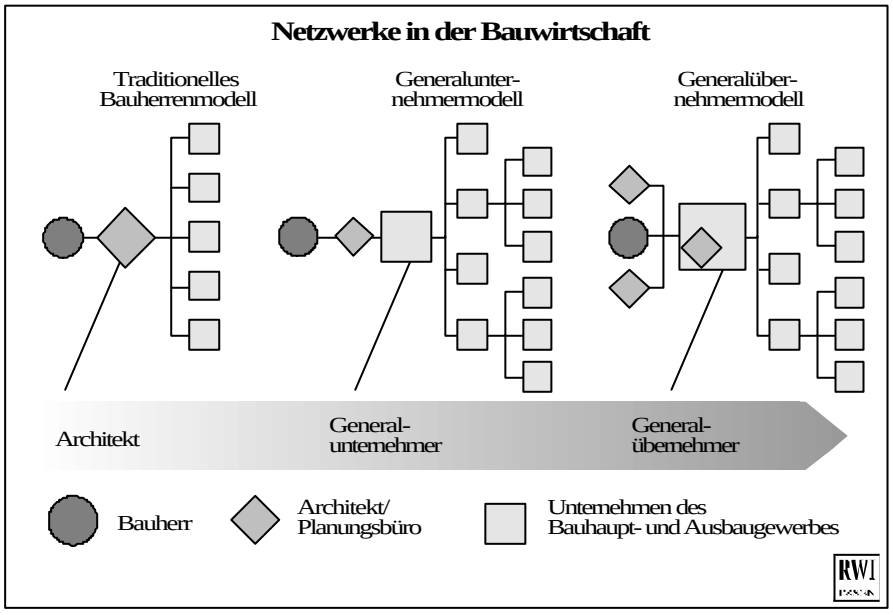
Empirische Studien für den gesamten Mittelstand zeigen, dass mehr und mehr Unternehmen in unternehmensnahen Dienstleistungsbereichen, aber auch in jüngeren Branchen des Verarbeitenden Gewerbes eine Tendenz zur Entwicklung von Dienstleistungen aus einer Hand oder alles umfassenden Produktangeboten aufweisen, um Marktnischen zu besetzen und sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen (Welter 2003b, Schulte, F. 1999). Dies beinhaltet temporäre und informelle Kooperationen, aber auch die vertraglich abgesicherte, längerfristige Zusammenarbeit. Die kooperativen Organisationsformen zugrunde liegende Idee ist die Nutzung der Skalen- und Verbundvorteile von großen Unternehmen, ohne die in der Organisationsform kleiner und mittlerer Unternehmen begründeten Vorteile der niedrigeren Transaktions- und Bürokratiekosten aufzugeben.

Bei der zwischenbetrieblichen Kooperation rechtlich und wirtschaftlich selbständiger Unternehmen werden bestimmte betriebliche Aufgaben auf Basis vertraglich geregelter oder informeller Vereinbarungen gemeinsam gelöst. Die Bündelung einzelbetrieblicher Ressourcen ermöglicht es den Unternehmen, in Produktion, Beschaffung, Marketing sowie Forschung und Entwicklung gemeinsam Chancen wahrzunehmen, die dem isoliert wirtschaftenden Unternehmen nicht offen ständen. Die Nutzung von Synergieeffekten gestattet es den Kooperationspartnern, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Lie-

gen dabei wechselseitige Kooperationsbeziehungen von mehreren Unternehmen vor, die gemeinsame Aktivitäten im Hinblick auf bestimmte einzelwirtschaftliche Zwecke ausführen und dabei relativ stabile Beziehungen untereinander knüpfen, so bilden diese Unternehmen ein Unternehmensnetzwerk. Unternehmensnetzwerke, die vorwiegend auf die Erschließung strategischer Wettbewerbsvorteile der Beteiligten gerichtet und durch die strategische Führung der Aktivitäten durch eine oder mehrere lokale Unternehmung(en) gekennzeichnet sind, werden als strategische Allianzen oder strategische Netzwerke bezeichnet (Sydow 1995: 78ff.).

Ein zentraler Aspekt der Netzwerkdiskussion betrifft zudem die Analyse *vertikaler Beziehungen zwischen Unternehmen*, deren Spektrum von einfachen Zulieferbeziehungen bis zur Auslagerung von Dienstleistungen oder Produktionsteilen reicht. Outsourcing im Produktionsbereich kann dabei in der Regel zwei Mustern folgen. Beim wettbewerblichen Weg werden aus Kostengründen bestimmte Produktionsprozesse ausgelagert und über vertragliche Beziehungen nachgefragt; dieses Muster ist noch am ehesten mit den traditionellen Zulieferbeziehungen vergleichbar. Beim kooperativen Weg stehen stillschweigende Vereinbarungen, Vertrauen und reziproke Beziehungen im Vordergrund (Suarez-Villa 1998: 7). In diesem Fall entwickeln sich aus der Auslagerung bereits erste Ansätze zur Netzwerkbildung, da in Netzwerken Kooperationen zwischen gleichberechtigten Partnern eine bedeutendere Rolle spielen als hierarchische Über- oder Unterordnungen (Fritsch 1994).

Schaubild VII-2



Zu vermuten steht, dass dies vor allem in der Bauwirtschaft eine Rolle spielen dürfte und damit Bauhandwerke betrifft (so Lageman 2001). Hier zeigt sich, wie sich - unter dem Einfluss nicht zuletzt der neuen IuK-Technologien – die Kooperationsmöglichkeiten für das Handwerk verändern (***Schaubild VII-2***). Das Generalunternehmermodell

verdrängt hier in vielen Bereichen das traditionelle Bauherrenmodell, um seinerseits mancherorts einem „Generalübernehmermodell“ Platz zu machen.

In der Handwerkswirtschaft besitzen Kooperationen generell eine lange Tradition. Sie verfolgten seit jeher das Ziel, größenbedingte Nachteile gegenüber Industrie und Handel auszugleichen, beispielsweise durch Einkaufsgenossenschaften, Kreditvereinigungen oder Liefergemeinschaften (Regge 2000):

– Aktuelle Erhebungen des DIW Berlin bei ostdeutschen Handwerksunternehmen die dem Verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen sind, ergaben, dass der Zusammenarbeit in den Funktionsbereichen *Vertrieb und Einkauf* nach wie vor eine große Bedeutung beigemessen wird (DIW 2003).

– Hier bildet das Handwerk jedoch keine Ausnahme im Vergleich zu nicht-handwerklich organisierten mittelständischen Unternehmen. Rautenstrauch et al. (2002, 2003) weisen in einer aktuellen Studie zur Situation in der Region Ostwestfalen ebenfalls auf die hohe Relevanz der unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit im Funktionsbereich Beschaffung/Einkauf hin, bei denen sich mit wenig Aufwand große Synergieeffekte erzielen lassen.

– Kooperationen zum Zwecke der Erschließung von Auslandsmärkten scheinen jedoch eher die Ausnahme als die Regel darzustellen (König, Kucera 1991; König, Müller 1994).

In den vergangenen zwei Jahrzehnten richtete sich der Blick der Innovations- und Regionalforschung sowie der Mittelstands- und Handwerksforschung verstärkt auf Partnerschaften in den Bereichen *Erstellung, Angebot und Vertrieb* von (neuen) Produkten und Leistungen (u.a. Schiller 1998; Baumann et al. 2001; Eickelpasch et.al 2002; Maaß, Backes-Gellner 2002; LGH 2002; ZDH 2002). Mittelständische und Handwerksunternehmen – so die aktuellen Befunde – gehen zunehmend Partnerschaften zum Zwecke der gemeinsamen *Produktion*, der *Aus- und Weiterbildung* sowie der gemeinsamen *Anlagennutzung* ein (DIW 2003; Rautenstrauch et al. 2003). Hingegen besitzt die *unternehmensübergreifende* Arbeit zur *Entwicklung* neuer Produkte *und* Serviceangebote oder gar Formen der gemeinsamen Grundlagen*forschung* scheinbar nur für wenige Betriebe einen hohen Stellenwert (Handwerkskammer Düsseldorf 1999; DIW 2003). Allerdings weisen die Untersuchungsergebnisse von Rautenstrauch et al. (2002, 2003) auf die nicht zu unterschätzende Bedeutung regional gebundener informeller Kontakte, Gesprächsrunden oder Erfahrungsgruppen hin. Sie leisten – aus Sicht der Unternehmen – einen wichtigen Beitrag zur Diffusion von neuen Erkenntnissen aller Art. Für alle Kooperationsarten gilt: Handwerksbetriebe streben selten eine Ländergrenzen überschreitende Zusammenarbeit an (König, Kucera 1991; König, Müller 1994; König et al. 1994).

Während viele dieser Befunde mit der RWI-Erhebung bestätigt werden, zeigt sich eine interessante Abweichung hinsichtlich der *Kooperationsneigung* (vgl. auch Detailergeb-

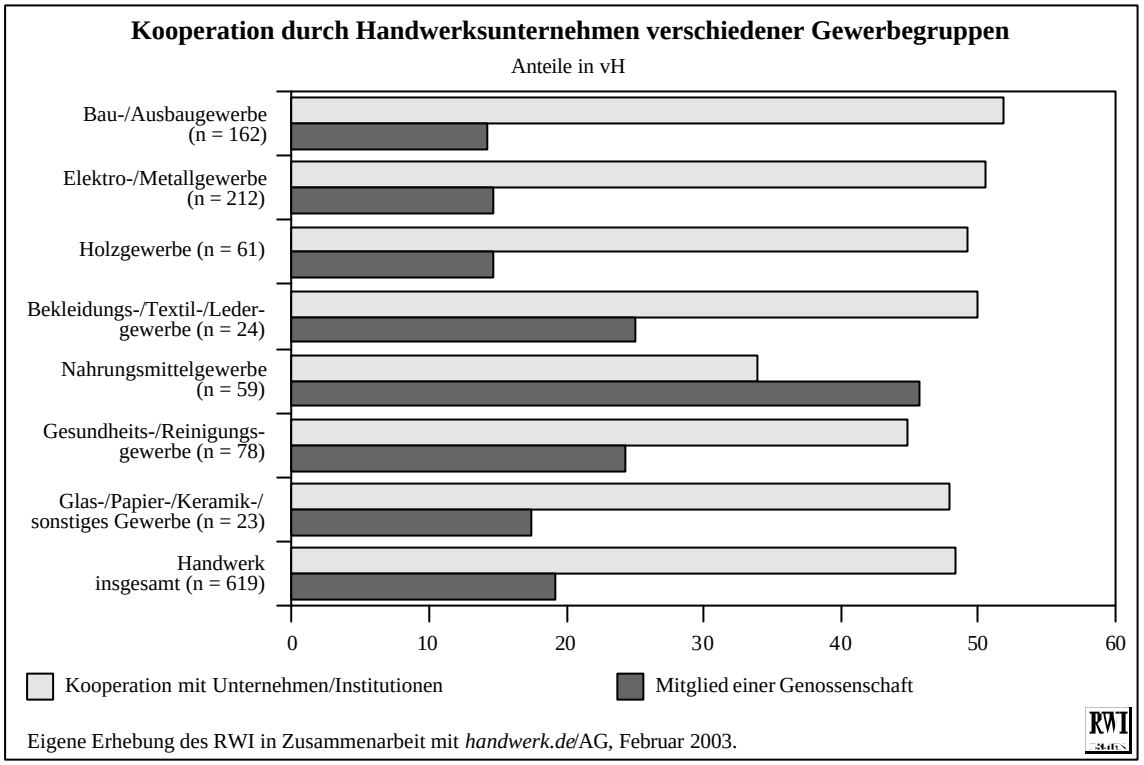
nisse in Kapitel I in Band II): Handwerksunternehmen scheinen in größerem Umfang untereinander sowie mit anderen Einrichtungen und nicht-handwerklichen Unternehmen zu kooperieren, als dies in anderen Befragungen herausgearbeitet wurde, wenngleich natürlich mögliche Unterschiede in den Abgrenzungen und Erhebungsmethoden verschiedener Studien beachtet werden müssen. Ein erster Vergleich zwischen den befragten Handwerksunternehmen und ihren nicht-handwerklich organisierten Wettbewerbern zeigt zwar, dass letztere in höherem Maß einer überbetrieblichen Zusammenarbeit zugeneigt scheinen (68 % gegenüber 48 % im Handwerk). Gleichwohl gaben in der vorliegenden Studie für das Handwerk erheblich mehr Befragte an zu kooperieren, als in vergleichbaren Befragungen des ZDH (2002), der Handwerkskammer Düsseldorf (1999) oder des DIW Berlin (2003). In denen betrug die Kooperationsneigung im Handwerk mal 20 % (ZDH für das Gesamthandwerk), 28 % (DIW für das Produzierende Handwerk in Ostdeutschland) bzw. 31 % (Düsseldorfer Kammerbezirk für alle Gewerkegruppen).

Hinzu kommt, dass 55 Befragte in der RWI-Umfrage zwar nicht kooperierten, jedoch Mitglied in einer (Einkaufs-)Genossenschaft waren. Gerade in den Nahrungsmittelhandwerken, aber auch im Dachdeckerhandwerk spielen derartige Kooperationsformen eine große Rolle. Werden diese Befragten ebenfalls der Gruppe kooperierender Handwerksbetriebe zugerechnet, beträgt deren Anteil an der Teilstichprobe sogar 57 %. Somit ergibt sich ein Bild vom Ausmaß der Kooperation im Handwerk, welches in seiner Dimension den von Rautenstrauch et al. (2003) ermittelten Werten für die mittelständische Wirtschaft Ostwestfalens nahe kommt: 66 % der Befragten in dieser Studie hatten Kooperationserfahrung.

Der Vergleich mit dem Kontrollsample lieferte zudem Hinweise, dass vor allem größere Betriebe umfangreicher und intensiver die Zusammenarbeit mit anderen Partnern suchen. Im Hinblick auf die Branchenzugehörigkeit scheinen sich im Handwerk keine gravierenden Unterschiede bezüglich der Kooperationsneigung zu ergeben. Mindestens rund 50 % aller befragten Unternehmen in allen Gewerbegruppen arbeiteten mit anderen Partnern zusammen (***Schaubild VII-3***).

Dabei gehen Handwerksunternehmen zumeist *Kooperationen informeller Art* ein, d.h. Kooperationen werden eher selten vertraglich geregelt als im Vergleich zur industriellen Kontrollgruppe. Diese Feststellung gilt – nicht überraschend – insbesondere für Kleinstbetriebe bzw. solche Unternehmen, die dem Nahrungsmittelgewerbe, dem Textil-/Ledergewerbe sowie der Gewerbegruppe VII angehören.

Schaubild VII-3



Als *Kooperationspartner* bevorzugen die befragten Handwerksbetriebe in hohem Maß andere Handwerksbetriebe, sei es gewerkeübergreifend oder gewerksintern, wobei Kooperationspartner und -feld sich naturgemäß gegenseitig beeinflussen. Die vorwiegend betriebene Kooperation zur Leistungserstellung erfolgt vornehmlich mit anderen Partnern aus der Handwerkswirtschaft, während der geringe Anteil an FuE-Kooperationen in einem engen Zusammenhang mit der Tatsache steht, dass selten mit FuE-Institutionen zusammengearbeitet wird. Hingegen suchen große Industrieunternehmen – und diese prägen die Struktur der Kontrollgruppe in erheblichem Maß – den Kontakt zu Hoch- und Fachhochschulen sowie zu außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Für diese Unternehmen besitzt denn auch die Kooperation im Zusammenhang mit Produktentwicklungen und der Einführung neuer Verfahren und Anlagen einen sehr hohen Stellenwert. Die größenspezifische Analyse zeigt, dass für die kleinsten Handwerksbetriebe eine Zusammenarbeit bei FuE sowie im Bildungsbereich die geringste Relevanz besitzt.

Die im Handwerk sehr umfassend betriebene Kooperation zur gemeinsamen Leistungserstellung erfolgt vor allem mit Partnern, die sich in unmittelbarer Nachbarschaft befinden. Dieser Befund stützt die Erkenntnisse zahlreicher Studien, dass gerade KMU in den Kernbereichen unternehmerischen Handelns mit vertrauten Partnern zusammenarbeiten, wobei sich Vertrauen schneller und intensiver bei großer *räumlicher Nähe* entwickeln kann. Für die Unternehmen der großbetrieblich geprägten Kontrollgruppe spielt die räumliche Nähe zu Partnern in den meisten der untersuchten Kooperationsfelder eine deutlich geringere Rolle als im Handwerk.

Die geringsten Unterschiede im Kooperationsverhalten von Handwerk und Industrie scheinen hinsichtlich der *Größe von Netzwerken* zu bestehen. Sowohl Industrie- als auch Handwerksbetriebe kooperieren im Produktionsprozess sowie bei FuE im weiteren Sinn mit wenigen Partnern. Hingegen spielen bei den Bereichen Bildung, Marketing, Vertrieb und Einkauf Verbünde mit zahlreichen Teilnehmern eine größere Rolle. Auch mit Blick auf Hemmnisse bzw. *fehlende Anreize zu kooperieren* gleichen sich Handwerks- und Vergleichssample – mit einer interessanten Ausnahme: Nahezu alle Befragten der industriellen Kontrollgruppe gaben als einen wesentlichen Grund für nicht eingegangene Kooperationen an, dass die vermeintlich neuen Märkte bereits von Wettbewerbern besetzt seien, während dies von Handwerksunternehmen kaum genannt wurde.

In vieler Hinsicht scheinen für das Handwerk in Kooperationen noch erhebliche strategische *Potenziale* zu liegen. Insbesondere die geringe Neigung zur Zusammenarbeit bei Innovationstätigkeiten stimmt nachdenklich. In diesem Zusammenhang wurde in vielen Expertengesprächen jedoch auf folgende kritische Punkte hingewiesen, die eine strategische Ausschöpfung der Vernetzungspotenziale behindern können.

- Kooperationen sind aus Sicht der Handwerksbetriebe mit organisatorischem und u.U. auch finanziellem Aufwand verbunden. Dazu kommen mögliche Konfliktpotenziale. All dies wiegt schwerer im Fall von strategisch wichtigen Feldern wie es Produkt- oder Prozessinnovationen sind, so dass in diesen Fällen – insbesondere auch in kleineren Handwerksbetrieben – möglicherweise häufiger von einer auf den ersten Blick vorteilhaft erscheinenden Zusammenarbeit abgesehen wird.

- Gerade bei Projekten zur Entwicklung innovativer Angebote, bei denen Kleinbetriebe in hoher Zahl miteinander kooperieren müssen (z.B. bei Bauleistungen „aus einer Hand“, Facility Management), bedarf es nach Meinung der Experten eines neutralen professionellen Netzwerksmanagements. Seine Aufgabe besteht in der Koordination und Verwaltung des Netzwerkes, so dass sich die Handwerksunternehmer auf die effiziente Ausführung ihre Kernarbeiten innerhalb des Verbundes konzentrieren können. Netzwerksmanager agieren gleichzeitig als Instanz zur Regelung bzw. Vorbeugung von Konflikten. Diese Funktion besitzt in solchen Partnerschaften eine hohe Relevanz, die sich durch eine große Nähe zum Endverbraucher auszeichnen und opportunistisches Verhalten besonders profitabel erscheinen lassen.

- Mittlerweile können prominente Beispiele für gescheiterte Verbundprojekte mit zahlreichen Teilnehmern aus den Bereichen Bau und Facility Management angeführt werden. Derartige Misserfolge sind jedoch nicht ausschließlich auf Fehler im Netzwerkmanagement zurückzuführen. Die persönliche Einstellung des Geschäftsinhabers und aller Mitarbeiter zur Betriebs-, Gewerke- und Branchengrenzen überschreitenden Zusammenarbeit ist eine genauso wesentliche Grundvoraussetzung für den Erfolg einer Partnerschaft. Insofern bestehen noch erhebliche Notwendigkeiten bzw. Potenziale zur Entwicklung der Kooperationsfähigkeit, sei es in der Erstausbildung mit Hilfe der Berufsschulen oder in von Handwerksorganisationen, unabhängigen Betriebsberatern, FuE-Einrichtungen unterstützten Vorhaben.

4. Strategisches Optionsfeld „Mitarbeiter“

4.1. Arbeitsbeziehungen und Personalführung im Handwerk

An zweiter Stelle ist als betriebsinternes strategisches Optionsfeld für das Handwerk die *Personalentwicklung und Mitarbeiterführung* zu nennen. Mehr und mehr Forschungsarbeiten auch der Handwerks- und KMU-Forschung haben in den vergangenen Jahren den Schwerpunkt auf dieses Thema gelegt. Die meisten der relevanten betriebswirtschaftlichen Arbeiten verbleiben allerdings im normativen Bereich; nur einige wenige Studien können auch empirische Ergebnisse vorweisen. So hat die Forschung gezeigt, dass kleinere Unternehmen oftmals nicht über formale und systematische Konzepte der Personalrekrutierung verfügen; diese auch oft eher informell erfolgt sowie auf subjektiven Kriterien basiert (z.B. Hilbert, Sperling 1993).

Die eher auf dem persönlichen Kontakt von Meister und Gesellen basierenden Arbeitsbeziehungen in Klein- und Mittelbetrieben haben sich schon immer deutlich von den anonymeren Arbeitsbeziehungen in Großbetrieben unterschieden, wie auch das Fallbeispiel in Kasten VII-1 verdeutlicht. Im Vordergrund steht insbesondere in kleineren Betrieben der Wunsch, ein angenehmes Arbeitsklima zu schaffen, das ein langfristiges „Miteinander“ erlaubt. Die Gründe dafür sind nicht allein altruistischer Art, lassen sich also nicht nur auf eine vermeintlich traditionelle und patriarchalische Einstellung von Handwerksunternehmern zurückführen. Dazu beitragen dürfte – neben finanziellen Erwägungen einer erneuten Suche nach geeigneten Fachkräften – auch der drohende Fachkräftemangel, der es angeraten erscheinen lässt, selbst ausgebildete Handwerksgesellen möglichst lange zu halten. Dies spiegelt sich in Untersuchungsergebnissen, die für KMU im Vergleich zu großen Unternehmen ein relativ stabiles Beschäftigungsniveau – weitgehend unabhängig vom Konjunkturzyklus – zeigen (z.B. Fendel, Frenkel 1998; Schmidt 1995).

Kasten VII-1

Ein Fallbeispiel zur Mitarbeiterführung im Handwerk

Dieses Unternehmen, ein Schreinerbetrieb, wurde vor 102 Jahren vom Großvater von Frau M.s Ehemann gegründet und wird mittlerweile als Familienbetrieb in der dritten Generation geführt. 1981 übernahm der Ehemann den Betrieb, gleichzeitig stieg seine Frau ein. Der Betrieb hat sich auf ökologisch produzierte Innenausstattungen (Kinderzimmer, Wohn- und Schlafzimmer, Bäder u.a.) spezialisiert; Entwurf und Anfertigung erfolgen im Kundenauftrag. Die Ehefrau arbeitet – handwerkstypisch – in der innerbetrieblichen Organisation, sie ist auch für die Kontakte zu Lieferanten zuständig. Zudem versteht sie sich als „Sprachrohr zwischen Chef und Mitarbeitern”, zu denen sie nach eigenen Angaben ein gutes Verhältnis hat. Heute beschäftigt der Betrieb insgesamt 20 Arbeitskräfte, von denen die meisten im Betrieb selbst gelernt haben. Sie kann auf eigene Erfahrungen als Arbeitnehmerin zurückgreifen und sieht deshalb ihre Mittlerstellung als wichtig für ihren Betrieb an. Gleichzeitig pflegt sie die sozialen Kontakte, auch über die Familien der Beschäftigten. Ihre Mitarbeiter haben aus eigenem Ansporn eine gemeinsame Trinkgeldkasse eingerichtet, mit deren Erlös gesellige Abende veranstaltet werden. Frau M. sieht dieses Miteinander im Betrieb als wichtigen Bestandteil des Betriebsklimas.

Quelle: Welter (2000).

Allerdings fehlt es an harter empirischer Evidenz, geht man der Frage nach, inwieweit sich in kleineren Betrieben generell ein besseres „Arbeitsklima“ feststellen lässt und Mitarbeiter zufriedener sind als in großen Unternehmen. Dazu gibt es kaum empirische Studien, vor allem nicht – da ja das jeweilige nationale und rechtliche Umfeld eine große Rolle bei der Gestaltung von Arbeitsbeziehungen spielt – für Deutschland und insbesondere für den Handwerksbereich. Unbestrittene Tatsache ist, dass in vielen Handwerksbetrieben die Mitarbeiterführung – damit aber auch ihre Entfaltungsmöglichkeiten – stark von der Person und Persönlichkeit des Unternehmers bzw. der Unternehmerin geprägt ist.

So betonen insbesondere jüngere Unternehmer gerne einen kooperativen Arbeitsstil im Betrieb und lassen den Beschäftigten größere Entscheidungsfreiräume (Hilpert, Sperling 1993; Storey 1994). Letzteres wird in der betriebswirtschaftlichen Literatur als ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Personalführung gesehen. Dies gestaltet sich naturgemäß leichter in kleineren Betrieben mit informelleren Organisationsstrukturen, zu dieser Kategorie zählen viele Handwerksunternehmen. Einer strategischen Mitarbeiterentwicklung in diesem Bereich entgegen steht jedoch die oftmals geringe Überlebenswahrscheinlichkeit der Unternehmen – so sind 40 bis 50 % aller Kleinbetriebe des Handwerks nach fünf Jahren wieder vom Markt verschwunden.

Weitgehend einig ist sich die Forschung mittlerweile auch darüber, dass Arbeitsbeziehungen und -bedingungen in kleinen Unternehmen – damit auch vielen Betrieben des Handwerks – einen starken Kontextbezug haben. Sie hängen nicht nur von rechtlichen und institutionellen Gegebenheiten ab, sondern werden ebenso von sektoralen Umfeldern, der dort vorherrschenden „Arbeitskultur“, sowie der Lieferanten- und Kundenstruktur beeinflusst (Hilbert, Sperling 1993; Goss 1991; Kinnie, Purcell 1999; Rainnie 1989; Wilkinson 1999). Beispielsweise sind bestimmte Sektoren tendenziell durch einen höheren Anteil an niedrig bezahlten Teilzeitbeschäftigungen oder befristeten Jobs gekennzeichnet, so viele Bereiche des Dienstleistungsgewerbes. Auf der anderen Seite neigen Unternehmen in neuen Branchen eher dazu, eine informellere Arbeitskultur einzuführen; das gilt beispielsweise für computerbasierte KMU und auch Handwerke (Hilpert, Sperling 1993).

Allerdings hat der Prozess der innerbetrieblichen Rationalisierung, der auch die Managemententwicklung im Handwerk in den vergangenen Jahren zunehmend prägte (vgl. Kapitel VII.3.), generell zu einer Versachlichung, im Grunde zu einer „Ökonomisierung“ der Arbeitsbeziehungen geführt. Die oft vertretene These von der Geborgenheit im Kleinbetrieb, zu der informellere Arbeitsbeziehungen und kleine Betriebsgröße beitragen, kann deshalb nicht pauschal übernommen und schon gar nicht empirisch bestätigt werden. Die betriebliche Realität stellt sich auch im Handwerk bei weitem komplizierter dar; eine kleine Betriebsgröße lässt sich nicht mit durchweg angenehmen Arbeitsbeziehungen gleichsetzen, ohne dass damit die Arbeitsbeziehungen in kleineren Betrieben als generell negativ eingestuft werden können. Grundsätzlich verfügen Handwerksbetriebe aber immer noch über spezifische Stärken in der Qualifizierung von

Mitarbeitern, die sie dazu befähigen sollten, den Herausforderungen der Informationsgesellschaft in punkto Mitarbeiterführung erfolgreich zu begegnen.

4.2. Das Aus- und Weiterbildungsverhalten der Handwerksbetriebe und Handwerker

Von 563 204 Handwerksunternehmen, deren Zahl in einer Sonderauswertung der Handwerkszählung 1995 ermittelt wurden, gaben 194 592 an, Lehrlinge auszubilden, das entspricht einem guten Drittel (34,6 %). Dies erscheint zunächst im Vergleich zu der vom Bundesinstitut für Berufsbildung für alle Betriebe ermittelten Quote (55 %; BMBF 2003: 110f.) niedrig, erklärt sich jedoch aus der Tatsache, dass im Handwerk nahezu alle Unternehmen qua Meisterprüfung ausbildungsberechtigt sind, bei nichthandwerklichen Unternehmen sind es jedoch nur solche, die sich um eine Ausbildungsberechtigung (Ausbildungseignungsprüfung) bemühen und auch tatsächlich ausbilden wollen. Die Entscheidung eines Unternehmers, sich in der Berufsausbildung zu engagieren, wird von betrieblichen Umständen und persönlichen Motiven beeinflusst.

Zu den *betrieblichen Umständen* gehört neben den formalen Voraussetzungen und gesetzlichen Mindestbestimmungen eine betriebliche Struktur und Organisation, in die der Auszubildende integriert werden kann. Das Ausbildungsunternehmen muss personell in der Lage sein, die Betreuung der Ausbildung wahrzunehmen. Da dies erfahrungsgemäß nicht ausschließlich der Meister übernehmen kann, müssen Gesellen oder erfahrene Mitarbeiter bereit und in der Lage sein, Lehrlinge zu instruieren und anzuleiten. Mit der Übernahme der Ausbildungsverantwortung muss der Unternehmer zugleich bereit sein, den Pflichten des Ausbildungsvertrages nachzukommen. Dies bedeutet unter anderem, die Abwesenheit des Lehrlings für den Berufsschulunterricht und für Lehrgänge in den überbetrieblichen Bildungsstätten zu akzeptieren. Neben der fachlichen Ausbildung gehört zum Ausbildungsauftrag auch die Förderung der Persönlichkeitsentwicklung des Jugendlichen (berufliche Sozialisation). Schließlich verursacht die Ausbildung Kosten, bei denen der Betrieb nicht von vornherein davon ausgehen kann, dass sie sich durch die produktiven Beiträge des Auszubildenden im Laufe der Lehrzeit ausgleichen werden. Hierzu gehört auch, dass einem Lehrling in der Ausführung seiner Aufträge Fehler unterlaufen können. Aus den betrieblichen Umständen ergeben sich auch die am häufigsten genannten Ausbildungshemmnisse als da sind: kleine Betriebsgröße, zu hohe Kosten für eine Ausbildung, zeitliche, administrative und gesetzliche Belastungen, kein Bedarf an Fachkräften (Friedrich 1996).

Die *Motive der Handwerksunternehmer*, sich an der Berufsausbildung Jugendlicher zu beteiligen, lassen sich in drei Argumenten zusammenfassen:

- Das ökonomische Argument I: Auszubildende rechnen sich für die Betriebe, da sie ab einer gewissen Ausbildungsdauer produktiv zum Betriebsergebnis beitragen.

- Das ökonomische Argument II: Durch die Ausbildung erhält der Betriebsinhaber einen guten Überblick über die Einsatzbereitschaft, Arbeitsfähigkeit und Qualifika-

tion der Auszubildenden. Dies erspart bei der Rekrutierung von Arbeitskräften Suchkosten und vermindert das Risiko von personalpolitischen Fehlentscheidungen.

– Das Traditionsargument: In vielen Handwerksbetrieben wird seit Generationen ausgebildet, so dass hierin eine ungeschriebene Verpflichtung gesehen wird, diese Tradition fortzusetzen.

Die Tragfähigkeit der *ökonomischen Argumente* ist in der interessierten Öffentlichkeit umstritten. Das Bundesinstitut für berufliche Bildung (BIBB) untersucht in regelmäßigen Abständen auf Basis von Befragungen ausbildender Betriebe Kosten und Erträge der beruflichen Erstausbildung. Betrachtet man die den Betrieben während der Lehrzeit entstehenden Kosten und erzielten Erträge, so erweist sich die Ausbildung für die ausbildenden Betriebe als Verlustgeschäft (Bardeleben, Beicht, Fehér 1995, 1997). Nur eine kleine Minderheit der Betriebe erzielt nach diesen Erhebungen Nettoerträge – 1995 waren dies nach dem Vollkostenansatz berechnet 10 %. Auf Basis des Teilkostenansatzes stellen sich die Dinge in einem etwas günstigeren Licht dar. Hiernach hätten die ausbildenden Betriebe 1995 bei 20 % aller Lehrlinge einen leichten Nettoertrag erzielt.

Das BIBB weist darauf hin, dass den ausbildenden Unternehmen ein beträchtlicher Nutzen erwüchse, wenn sie die Ausbildenden nach der Lehrzeit weiterbeschäftigten: Sie können unter den Auszubildenden geeignete Mitarbeiter anwerben und somit Suchkosten für Personal einsparen, Anlernzeiten für extern angeworbene Mitarbeiter vermeiden, Personalengpässe bei qualifizierten Mitarbeitern vermeiden usw. Fraglich erscheint allerdings, ob ein solches gezieltes Suchverhalten, das in der Industrie zweifellos üblich ist, auch in kleineren Betrieben, die im Handwerk dominieren, praktiziert wird und ob es dort wirklich ein entscheidendes ökonomisches Motiv für die Ausbildung darstellt. Die Kosten-Nutzen-Bilanz für die Ausbildungsjahre – unter Ausklammerung des nach der Ausbildung betrieblicherseits realisierten Nutzens – stellt sich zwar im Handwerk weitaus günstiger dar als in der Industrie, per Saldo bleiben indessen in den meisten ausbildenden Handwerksbetrieben auf der Basis der günstigeren Teilkostenrechnung Nettokosten. Im Durchschnitt wurde für das Handwerk hier ein Betrag von 2 200 € pro Auszubildenden und Jahr ermittelt (vgl. ***Tabelle VII-1***). Dies ist aus der Sicht der Handwerksunternehmen sicher kein „irrelevanter" Betrag.[109]

Der eigentliche Vorteil der Ausbildungsbeteiligung der Betriebe liegt offenbar im „return on investment" nach der Ausbildungszeit, unter der Annahme, dass die Betriebe die Ausbildung gezielt zur Rekrutierung des eigenen Facharbeitskräftebedarfs nutzen. Zudem kann durch Schwerpunktsetzung in der Ausbildung der Lehrling entsprechend der betrieblichen Erfordernisse geschult werden. An dieser Stelle setzt auch das zweite Argument an, wonach Betriebe Kostenvorteile dadurch erlangen, dass sie Informationen über die Auszubildenden im Rahmen der Lehrzeit akkumulieren und somit das Risiko

109 Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Kapitel IX, Abschnitt 7.

von Fehleinstellungen minimieren, wenn sie den Auszubildenden in ein Dauerarbeitsverhältnis übernehmen.

Tabelle VII-1
Durchschnittliche betriebliche Ausbildungskosten 2000
Beiträge in Euro pro Auszubildenden und Jahr

Kostenarten	Insgesamt	Industrie und Handel	Handwerk	Landwirtschaft	Freie Berufe	Öffentlicher Dienst
Bruttokosten (Vollkosten)	16435	17491	12438	15020	17738	17035
Erträge	7730	8162	6095	8837	9082	6393
in % der Bruttokosten	47,0	46,7	49,0	58,8	51,2	37,5
Nettokosten (Vollkosten)	8705	9329	6343	6183	8656	10642
in % der Bruttokosten	53,0	53,3	51,0	41,2	48,8	62,5
Personalkosten der Auszubildenden	8269	8691	6670	8068	7961	70702
Personalkosten der Ausbilder	5893	6459	3751	5001	8148	3975
Anlage- und Sachkosten	545	560	487	320	251	243
Sonstige Kosten	1728	1780	1530	1631	1378	2116
Bruttokosten (Teilkosten)	10178	10675	8295	9163	8745	12782
Nettokosten (Teilkosten)	2448	2514	2200	327	-337	6389

Quelle: BMBF 2003: 120.

Dieses Argument trifft allerdings nur begrenzt auf die betriebliche Wirklichkeit des Handwerks zu, viel stärker dagegen auf die Personalwirtschaft der großen Unternehmen. Ein großer Teil der ausgebildeten Jugendlichen verlässt nach der Gesellenprüfung den Ausbildungsbetrieb, teils aus eigenem Antrieb, teils, weil der Betrieb keine neuen Mitarbeiter einstellt (Schwerdt, Bender 2003: 48). Außerdem verfolgen nur wenige kleinere Unternehmen eine langfristige Personalplanung; nur selten sichert sich ein Handwerksbetrieb einen besonders guten Lehrling durch vorsorgliche Übernahme in ein Angestelltenverhältnis. Die Regel ist vielmehr, dass Lehrlinge mit gutem Gesellenabschluss ihren zukünftigen Arbeitsplatz nach der Höhe des Gehaltes auswählen. Hier sind Industrie und Handel häufig in der besseren Position und können über Lohnanreize Humankapital aus dem Handwerk abziehen.

Nicht unbedeutend für die Beteiligung des Handwerks an der Berufsausbildung ist auch das *Traditionsargument*. Für die Führung vor allem in kleinen Handwerksunternehmen ist eher typisch, dass Entscheidungen nicht in letzter Konsequenz unter dem Gesichtspunkt des betriebswirtschaftlichen Kalküls getroffen werden. Tatsächlich sind unter Handwerksmeistern und -meisterinnen nicht selten intrinsische Motive anzutreffen, die sie zur Ausbildung Jugendlicher veranlassen. Die Einbettung vieler Handwerksbetriebe in das regionale Umfeld, das sehr genau auch das Ausbildungsverhalten registriert, bewegt manchen Handwerksunternehmer ebenfalls dazu, Ausbildungsplätze bereit zu stellen. Einige empfinden dies als soziale Verpflichtung. Freilich sollte dieses Motiv nicht idealisierend überstrapaziert werden.

Die eigentliche Ausbildung erfolgt im betrieblichen Alltag zumeist durch langjährige Mitarbeiter und Gesellen. Der Handwerksmeister organisiert die Betreuung und gibt vor, welche Ausbildungsinhalte vermittelt werden sollen. Wie die Statistik der Fortbil-

dungsprüfungen ausweist, legen jährlich zahlreiche Beschäftigte aus dem Handwerk eine Ausbildungseignungsprüfung ab und qualifizieren sich hierdurch zur Ausbildung Jugendlicher. Zum Teil geschieht die Teilnahme auch, um den Teil III der Meisterprüfung vorab zu absolvieren. Im Jahre 2002 bestanden 26 323 Personen die Meisterprüfung und erwarben damit zugleich die Berechtigung zur Ausbildung Jugendlicher. Diese Qualifizierung zum Ausbilder haben im Jahr 2002 12 650 weitere Personen erworben, die im Rahmen der Fortbildung die Ausbildungseignungsprüfung bestanden haben. Dies bedeutet, dass im genannten Jahr 29 323 Personen die Berechtigung zur Ausbildung im Handwerk erworben haben, davon 43,1 % in Form von Fortbildungskursen unabhängig von der Meisterprüfung.

Neben der Erstausbildung stellt die *Fortbildung* eine wichtige Säule im Qualifizierungssystem des Handwerks dar. Das Handwerk bietet mit seinen Bildungseinrichtungen eine breite Palette an Fortbildungsabschlüssen an. Die Statistik der Fortbildungsprüfungen des Deutschen Handwerkskammertages 2002 weist insgesamt 132 Abschlussarten aus, die mit Fortbildungskursen im Handwerk angestrebt werden können. 47% der Prüfungen entfallen allerdings auf nur 10 Abschlussarten (***Tabelle VII-2***):

Tabelle VII-2
Übersicht über die 10 bedeutendsten beruflichen Fortbildungsabschlüsse im Handwerk
Anzahl der bestandenen Prüfungen

Abschlussart	2001	2002	Anteil an allen Fortbildungsprüfungen 2002 in %
1. Technische/r Fachwirt/in (HWK)	4353	4943	14,0
2. Betriebswirt (HWK)	3105	3111	8,8
3. Qualifizierte/r EDV-Anwender/in (HWK) (Computerschein A/ECDL)	3913	2620	7,4
4. Professionelle/r EDV-Anwender/-in	1236	1720	4,9
5. Kraftfahrzeug – Servicetechniker	672	932	2,6
6. Gebäudeenergieberater (HWK)	511	906	2,6
7. CAD-Fachkraft	760	671	1,9
8. Netzwerk-Servicetechniker/in (HWK) (Computerschein C)	570	657	1,9
9. SPS-Fachkraft	404	525	1,5
10. Betriebsinformatiker/in (HWK)	333	451	1,3
	15857	**16536**	**47,0**

Quelle: DHKT; eigene Berechnungen.

– 14% aller erfolgreichen Teilnehmer an den Fortbildungsveranstaltungen schlossen die Ausbildung zum technischen Fachwirt[110] im Handwerk ab. Mit 8,8 % gehört auch der Betriebswirt des Handwerks zu den häufig angestrebten Bildungsabschlüs-

110 Der Abschluss zur/m Technische/r Fachwirt/in (HWK) beinhaltet die Fortbildungsabschlüsse Betriebsassistent/in, Fachkauffrau Handwerkswirtschaft, technisch-kaufmännische Fachkraft im Handwerk und technische/r Betriebswirt/in.

sen. Die Verbreitung der EDV in den Handwerksbetrieben schlägt sich auch in Fortbildungsbedarf nieder, entsprechende Abschlüsse sind der professionelle und qualifizierte EDV-Anwender, die CAD-Fachkraft, der EDV-Netzwerktechniker, die SPS-Fachkraft und der Betriebsinformatiker. 6 der 10 am häufigsten angestrebten Fortbildungsprüfungen stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit EDV-Kenntnissen.

In der vom DHKT vorgelegten Übersicht der zehn am häufigsten absolvierten Bildungsabschlüsse in der Handwerksfortbildung fehlt allerdings die Ausbildungseignungsprüfung, die im Jahre 2002 von 12 650 Personen im Handwerk bestanden wurde. Das sind immerhin 35,8 % aller erfolgreich bestandenen Fortbildungsprüfungen, so dass diese Prüfung an erster Stelle bei den Fortbildungsabschlüssen steht. Die Ausbildungseignungsprüfung legen vorwiegend Gesellen ab, die mit der Berufsausbildung in den Handwerksbetrieben betraut werden.

Kasten VII-2

Fallbeispiele zur Weiterbildung im Handwerk

Dieses Unternehmen spezialisiert sich auf „alles rund um die Elektrotechnik“ für Privatkunden und Industrie, wobei die elektrotechnische Einrichtung von EDV-Anlagen – Verkabelung – mittlerweile eine der Hauptaufgaben ist. Bei der Fortbildung haben der Handwerksunternehmer und seine mitarbeitende Frau eine Arbeitsteilung getroffen: So besucht Herr O. eher technisch ausgerichtete Seminare, seine Erfahrungen mit Managementtraining beschränken sich auf entsprechende Veranstaltungen während der Meistervorbereitung und Seminare wie „Wie spreche ich meine Kunden an“. Frau O. dagegen hat etliche Managementkurse besucht, beispielsweise an der Akademie des Handwerks, und auch technische Seminare, die von großen Lieferanten wie AEG oder Siemens angeboten werden, obwohl die letzteren ihr oft mit den Worten „Dieser Kurs eignet sich nicht für Frauen“ von der Teilnahme abrieten. Sie hält technisches Grundwissen allerdings für notwendig, um die betrieblichen Abläufe besser zu verstehen.

Der Handwerksunternehmer und seine Frau bieten auch ihren Beschäftigten an, Weiterbildungskurse der Lieferanten, der Handwerkskammer oder der Elektrikerinnung zu nutzen. Frau O. bewertet die Kurse der Handwerkskammer allerdings als ungeeignet für Gesellen, sie seien mehr auf Meister ausgerichtet. Sie sieht Fortbildung als sehr wichtig für die Entwicklung ihres Unternehmens. Die Ausbildung ihrer Beschäftigten bezeichnet sie als zu „technikorientiert“, während sie Themen wie Kommunikation und persönliches Verhalten gegenüber Kunden als ebenso wichtig für die Entwicklung kundenorientierter Dienstleistungen einstuft. So plant sie ein internes Seminar für ihre Arbeitnehmer zum Thema „Wie spreche ich Kunden an?“, hat allerdings auch davon Abstand genommen, ihre Beschäftigten selbst fortzubilden. Zurzeit sucht sie nach Kollegen, die an diesem Thema interessiert wären, so dass sich mehrere Unternehmer die Kosten für einen externen Dozenten teilen könnten.

Frau M., Unternehmerfrau im oben erwähnten Schreinerbetrieb legt ebenfalls großen Wert auf die Weiterbildung im eigenen Unternehmen. Ihre Lieferanten bieten in der Regel Produktschulungen an. Sie und ihr Mann haben in Zusammenarbeit mit der Schreinerinnung ein Seminar zum Thema „Auftreten beim Kunden” organisiert. Im Pausenraum ihres Unternehmens liegen die von ihrem Mann abonnierten Fachzeitungen sowie entsprechende Fachliteratur zur Einsicht für alle Beschäftigten aus; diese Möglichkeit wird nach ihren Angaben allerdings nur von einigen wenigen genutzt. Zudem stehen den Beschäftigten die von der Innung oder dem Landesverband der Schreiner organisierten Weiterbildungsangebote offen; auch hier nutzen nur einige dieses Angebot. Sie führt das darauf zurück, dass diese Seminare in der Regel nach Feierabend und am Wochenende abgehalten werden, damit von ihren Beschäftigten in deren Freizeit besucht werden müssten. Das wäre vor allem für Beschäftigte mit eigener Familie ein Hindernis. Sie würde auch den Besuch von Fortbildungsveranstaltungen während der Arbeitszeit ermöglichen. Der Handwerksunternehmer selbst besucht häufiger Kurse zu speziellen Managementfragen, z.B. der Mitarbeitermotivation. Die Unternehmerfrau würde gerne eine von der Kammer organisierte längerfristige Ausbildung für Unternehmerfrauen im Handwerk absolvieren (Betriebswirtin des Handwerks).

Quelle: Welter (2000).

Neben dieser abschlussorientierten Fortbildung spielen im Handwerk ebenso Seminare und Workshops eine Rolle, in denen sich Handwerksunternehmer wie Beschäftigte beispielsweise über neue Technik- und Produkttrends informieren können (Kasten VII-2). Angeboten werden diese Seminare von Innungen oder Kammern, oft auch von Lieferanten in Form von Produktschulungen oder Technikschulungen nach der Installation neuer Maschinen und Werkzeuge. Speziell für Unternehmerfrauen gibt es zudem die Angebote des Verbandes der Unternehmerfrauen im Handwerk. Auch bilden manche Handwerksbetriebe ihre Beschäftigten im Betrieb bzw. im Verbund mit anderen Handwerksbetrieben weiter; typische Themen sind hier beispielsweise – in Ergänzung der technischen Ausbildung – der Umgang mit Kunden. Diese nicht abschlussorientierte Fortbildung hat im Handwerk einen wichtigen Stellenwert. Sie wird zudem an Bedeutung gewinnen – mit Blick auf die Notwendigkeit, Mitarbeiter nicht nur zu halten, sondern deren kreative Potenziale stärker als bisher zu erschließen.

4.3. Strategische Herausforderungen im Optionsfeld „Mitarbeiter“

Auch vor den Handwerksbetrieben macht der Facharbeitermangel nicht Halt, sie müssen zunehmend um gutes und qualifiziertes Personal kämpfen. Im Zuge der absehbaren verschärften Konkurrenz um qualifizierte Fachkräfte werden sich die Handwerksbetriebe verstärkt um die Rekrutierung ihres Personals bemühen müssen. Angesichts der neuen Technologien, aber auch der egalitäreren Strukturen der Arbeitsbeziehungen in der Industrie wird es verstärkt darauf ankommen, die kreativen Potentiale der Mitarbeiter zu nutzen. Dass Frauen in Zukunft als qualifizierte Fachkräfte und Unternehmerinnen eine größere Rolle spielen werden, hat sich bereits in jüngster Zeit abgezeichnet und wird sich in Zukunft noch verstärken. Insbesondere kleinere Handwerksunternehmen, wie oftmals das Handwerk generell, sind jedoch bei der Personalrekrutierung gegenüber großen Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen benachteiligt. Aus strategischer Sicht liegt für das Handwerk die hauptsächliche Aufgabe darin, nach *neuen Wegen der Personalrekrutierung und innovativen Methoden der Mitarbeiterqualifizierung* zu suchen.

Zu begrüßen sind deshalb die entsprechenden Versuche des Handwerks, einen engeren Kontakt zu Fachhochschulen herzustellen, um Absolventen für das Handwerk zu rekrutieren, obschon dies nur als Anfang entsprechender Anstrengungen verstanden werden darf. Eng mit der Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter in Verbindung steht die Notwendigkeit, auf betrieblicher Ebene „Systeme“ für eine ständige Mitarbeiterentwicklung zu schaffen. Weiterbildung gewinnt vor dem Hintergrund des raschen technologischen Wandels einen immer größeren Stellenwert. Allerdings stoßen hier gerade kleinere Handwerksbetriebe schnell an zeitliche und finanzielle Grenzen.

Abhilfe schaffen können kooperative Weiterbildungsverbünde von Handwerksbetrieben, einige Modelle hat der ZDH-Beirat „Unternehmensführung im Handwerk“ in seiner jüngsten Veröffentlichung aufgelistet (ZDH 2003b). Als „good-practice“ Beispiel in diesem Zusammenhang hervorgehoben sei das Modell der „Kleinen Wanderschaft“, das im Kammerbezirk Erfurt von einigen Betrieben des Tischlerhandwerks im Ilmkreis

praktiziert wird (ZDH 2003b: 87): Gesellen und Lehrlinge erhalten monatlich die Gelegenheit, Arbeitsabläufe und Spezialisierungsrichtungen anderer Handwerksunternehmen kennen zu lernen.

Sinnvoll sind ebenso Bemühungen, sowohl auf Ebene einzelner Betriebe als auch auf der Ebene der Handwerksorganisationen, verstärkt Frauen im Handwerk zu qualifizieren und für das Handwerk zu mobilisieren. Zu letzterem gehören beispielsweise auch Maßnahmen, die Arbeit in Handwerksbetrieben familienfreundlicher zu gestalten. Eine neue Studie des Instituts für Mittelstandsforschung, für die 759 Unternehmen befragt und eine Reihe von Einzelfallstudien erstellt wurden, zeigt in dieser Hinsicht, dass in KMU generell bei Einfachtätigkeiten kostengünstige Maßnahmen (Arbeits- und Urlaubsregelungen) eingesetzt wurden, wohingegen die Bereitschaft zu kostenintensiveren Investitionen mit der Qualifikation der Mitarbeiter steigt (Backes-Gellner et al. 2003). Angebote zur Familienfreundlichkeit sind damit auch unabhängig vom Geschlecht von Vorteil für die Gewinnung und den Erhalt qualifizierten Personals.

5. Strategisches Optionsfeld „Technologie“

5.1. Neue Produktionstechnologien: Informations- und Kommunikationstechnologien

Von den neuen Informations- und Kommunikationstechnologien gehen über die Verbreitung von PCs, Internet und mikroelektronischer Steuerungselemente in Maschinen, Anlagen und Geräten tief greifende Einflüsse auf alle Bereiche der Wirtschaft aus. Hiervon sind kleine Handwerksbetriebe ebenso betroffen wie große Handwerksunternehmen. Dabei zeigen empirische Untersuchungen, dass zunehmend auch Handwerksbetriebe– für Start-ups der Internetszene und junge technologieorientierte Unternehmen ist dies ohnehin selbstverständlich – in starkem Maße begonnen haben, sich der neuen IuK-Technologien zu bedienen, obschon noch Ende der 1990er Jahre eine vergleichsweise geringere Nutzungsrate zu verzeichnen war:

- Für den Düsseldorfer Kammerbezirk stellte die Handwerkskammer Düsseldorf in einer eigenen Erhebung fest, dass mehr als 90 % aller Befragten über Computertechnik in ihren Unternehmen verfügen (Handwerkskammer Düsseldorf 1999). Fast 40 % arbeiteten mit mehreren vernetzten PCs. Einen Zugang zum Internet besaßen zum Erhebungszeitpunkt bereits 54 %. Weitere 24 % der Befragten planten den Zugang für das Folgejahr 2000. Rund ein Drittel der Unternehmen verfügte bereits über eigene Webseiten bzw. plante in naher Zukunft deren Aufbau. Dabei zeigten sich allerdings gravierende Unterschiede nach Betriebsgrößen; so arbeiteten in Betrieben mit weniger als fünf Beschäftigten nur rund 60 % der Befragten mit einem Computer, während in größeren Unternehmen mindestens ein PC zum Einsatz gelangte.

- Hinsichtlich der Nutzung des Internets gaben in einer Umfrage des ZDH (2000a) zwar 49 % an, dass sie das Internet nutzen, weitere 20 % planten dies. Auch hier

zeigte sich ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Grad der Internetnutzung und der Betriebsgröße. Zudem verfügte lediglich ein Viertel der Handwerksbetriebe über einen eigenen Internetauftritt. Interessant ist in diesem Zusammenhang die Frage nach Hemmnissen der Internetnutzung, den immerhin 36 % der Handwerker ohne einen eigenen Internetzugang mit dem Hinweis auf mangelnde Kenntnisse über Möglichkeiten und Vorteile des Internet beantworteten, während weitere 29 % auf den fehlenden Nutzen des Internets für ihren Betrieb hinwiesen. Auch werden die Möglichkeiten dieses elektronischen Mediums nur unzureichend ausgeschöpft. Die Mehrheit – 85 % – nutzte das Internet nur zur Informationsbeschaffung, 55 % als alternativen Kommunikationsweg mit Kunden, Lieferanten und anderen Betrieben sowie immerhin 57 % wickelten ihren Zahlungsverkehr elektronisch ab. Auch hier zeigt die Internetnutzung sektorale Unterschiede. Vor allem Konsumgüterhandwerke – Nahrungsmittelhandwerker, Dienstleistungsgewerke oder Handwerke der persönlichen Ausstattung – hatten eine deutlich geringere Internetnutzung, bedingt durch ihre starke Bindung an den Endverbraucher sowie die Einbettung in lokale und regionale Umfelder.

Die *eigene RWI-Befragung*, die 2003 durchgeführt wurde (vgl. Band II für Anlage und weitere Ergebnisse), bestätigt einen mittlerweile *sehr hohen Ausstattungsgrad mit Computertechnik* im Handwerk. In 93 % der befragten Handwerksunternehmen gehören Computer zur Standardausrüstung, verglichen mit 99 % der Kontrollgruppe. Immer noch geringer ist jedoch die Nutzung des Internets im Handwerk, obschon sich deutliche sektorale – und nicht überraschend – auch größenspezifische Unterschiede erkennen lassen. So weisen der schrumpfende Zweig der Textil- und des Bekleidungsgewerbes sowie auch die Nahrungsmittelbranche mit 71 % bzw. 85 % einen deutlich geringeren Ausstattungsgrad auf.

Tabelle VII-3
Einsatz von IuK-Technik in Handwerk und Industrie

	Handwerk (n = 619)		Kontrollgruppe (n = 99)	
	Nennungen	Anteil in %	Nennungen	Anteil in %
Personalcomputer	578	93,4	98	99,0
Internetzugang	524	84,7	98	99,0
eigene Homepage	324	52,3	87	87,9

Eigene Erhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de/AG*, Februar 2003.

Auch bei der *Nutzung einer eigenen Homepage* liegt das Handwerk insgesamt wesentlich niedriger als die Kontrollgruppe und zeigt wiederum erhebliche sektorale Unterschiede. So liegen die Holzgewerbe und die Gruppe Glas-/Papier/Keramik/sonstige Gewerbe mit Anteilen von 66 % bzw. 70 % ganz erheblich über dem Durchschnitt aller Handwerksbetriebe, wohingegen das Baugewerbe mit 43 % den niedrigsten Ausstattungsgrad aufweist. Diese Zahlen spiegeln vor allem das Leistungsprofil der Gewerke wider. Für Tischler stellt das Internet ein geradezu ideales Medium z.B. zur Präsentation

handgefertigter Möbel, zum Angebot individuell gestalteter Küchen dar, so können auch standortferne Kunden angesprochen werden. Für Bäcker oder Fleischer ist es hingegen wichtig, im lokalen Markt stark präsent zu sein. Hierbei mögen andere Maßnahmen der Außendarstellung Erfolg versprechender sein. Gleichwohl besitzen Homepages auch hier eine wachsende Bedeutung insbesondere für die Erweiterung der Angebotspalette um neue Produkte und Dienstleistungen, wie beispielsweise einen Partyservice.

Der Vergleich von Handwerks- und Kontrollgruppe verdeutlicht zudem, dass alle hier betrachteten Formen der Informationstechnik im Handwerk wesentlich langsamer Einzug hielten als bei seinen Wettbewerbern. So verfügten beispielsweise bis zum Jahr 1994 nur 52 % der Befragten im Handwerk über Personalcomputer. Der Anteil in der Kontrollgruppe belief sich zu diesem Zeitpunkt bereits auf 74 %. Bei Internetzugang und Homepage scheinen etwas geringere - gleichwohl noch sehr deutliche - Unterschiede im Tempo der Diffusion zu bestehen. Auch hier zeigen sich wieder – nicht überraschend – größenbezogene Unterschiede. Personalcomputer fanden sehr viel schneller Einzug in große Handwerksunternehmen als in kleine Betriebe.

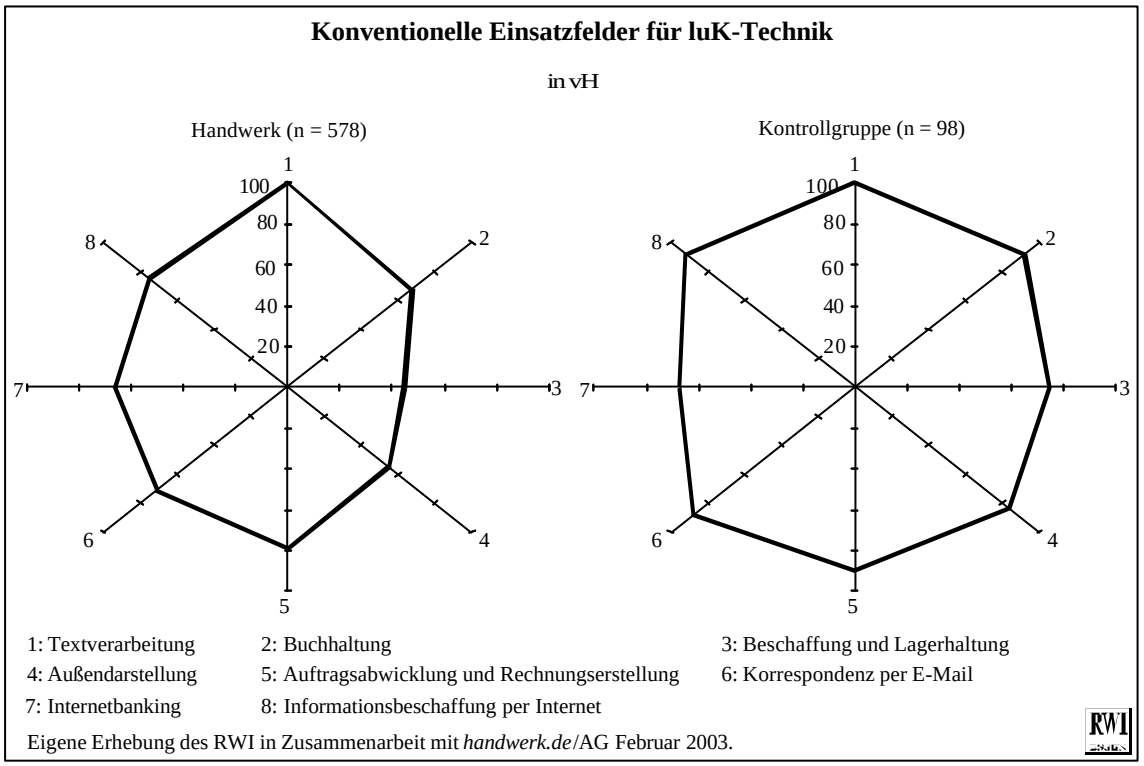
Bis 1994 waren bereits 74 % aller Betriebe mit mehr als 20 Beschäftigten ausgerüstet. Der Wert für Kleinstunternehmen betrug zu diesem Zeitpunkt rund 40 %. Die mittleren Größengruppen wiesen kumulierte Anteile von 53 % bzw. 57 % auf. Bei der Schaffung eines Zuganges zum Internet bestehen hinsichtlich der Unternehmen mit mehr als 5 Beschäftigten keine gravierenden Unterschiede im Tempo der Einführung. Bis zum Jahr 1999 hatten rund 60 % der Besitzer einen Zugang hergestellt. Bei den Kleinstbetrieben beläuft sich der Vergleichswert auf 51 %. Auch die Anlage einer Homepage wurde schneller von den größeren Handwerksbetrieben vorangetrieben.

Die Einsatzmöglichkeiten der neuen Technologien beschränken sich jedoch im Handwerk – wie aber auch der Vergleichsgruppe – noch weitgehend auf konventionelle Prozessfelder (Schaubild VII-4). Computertechnologien werden vor allem zur effizienteren Abwicklung von Geschäftsvorgängen sowie für einfache Formen der Informationsbeschaffung und Außendarstellung genutzt. Auch hier zeigen sich wieder die bereits skizzierten Unterschiede in der Nutzungsrate zwischen Handwerk und industrieller Vergleichsgruppe; in letzterer hat sich der Computer für alle konventionellen Anwendungen weitgehend durchgesetzt. Lediglich im Bereich des Beschaffung und Lagerhaltung sowie beim Internet-Banking bedarf es wohl noch einiger Jahre, um Nutzungsraten von 85 % und mehr zu erzielen.

Demgegenüber weist das Handwerk noch erhebliche Lücken bei der konventionellen Nutzung der PC-Technik auf. Immerhin jeweils mindestens zwei Drittel der Befragten nutzen den PC zur Kommunikation und Textverarbeitung, zur Auftragsabwicklung, für die Buchhaltung und Bankgeschäfte. Besonders auffällig sind jedoch die Unterschiede beim Einsatz von elektronischen Warenwirtschaftssystemen und die Außendarstellung über das Internet, auch hier wieder mit erheblichen sektoralen Unterschieden. So nutzen beispielsweise nur knapp ein Drittel aller Unternehmen des Bauhandwerks ihre PC-Technik für die Beschaffung und Lagerhaltung, obwohl der Ausstattungsgrad mit ent-

sprechender Hardware bei fast 100 % liegt. Auch bei der Korrespondenz per E-mail und der Außendarstellung liegt das Baugewerbe erheblich unter dem Durchschnitt der Stichprobe.

Schaubild VII-4



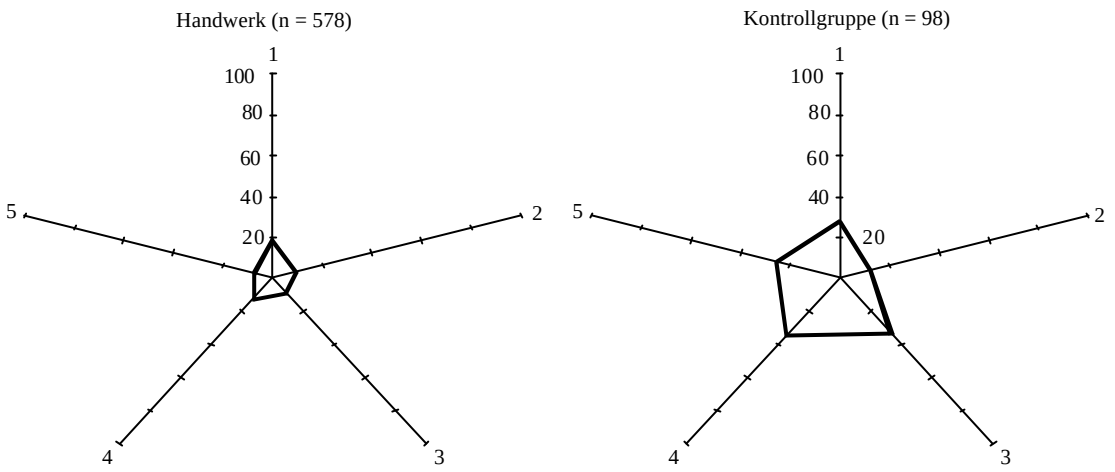
Die Analyse der Felder der PC-Nutzung unter betriebsgrößenspezifischen Aspekten verdeutlicht nur noch einmal das Problem der geringeren Humanressourcen in kleineren Betrieben. Auch die RWI-Befragung zeigt, dass mit Ausnahme der Textverarbeitung Kleinstbetriebe durchweg einen geringeren Nutzungsgrad aufweisen im Vergleich zu den größeren Handwerksbetrieben, vor allem bei den anspruchsvolleren Einsatzgebieten der modernen Technologien wie Buchhaltung, Beschaffung/Lagerhaltung und Außendarstellung.

Interessant ist der Blick auf innovativere Einsatzfelder moderner Technologien, wie z.B. die computergestützte Entwicklung und Produktion – evtl. sogar auf der Basis elektronischer Unternehmensverbünde, die Nutzung von Online-Weiterbildung und dem elektronischen Vertrieb. Sowohl bei den befragten Handwerkern als auch bei ihren Wettbewerben spielen alle diese Einsatzfelder nur eine geringe Rolle in der Nutzung neuer Technologien (Schaubild VII-5): Ein Drittel aller Befragten der Kontrollgruppe nutzt computergestützte Anlagen und entwickelt Produkte mit Hilfe der CAD-Technik. Ein Viertel nutzt die neuen technischen Möglichkeiten zum Vertrieb eigener Produkte über das Internet bzw. zur Vernetzung mit anderen Unternehmen im Prozess der Leistungserstellung. In keinem der benannten Felder erreichen die befragten Handwerksbetriebe auch nur annähernd diese Werte.

Schaubild VII-5

Innovative Einsatzfelder für luK-Technik

in vH



1: Vertrieb eigener Produkte über das Internet
2: Online-Aus-Weiterbildung
3: Computergestützte Produktentwicklung
4: Computergestützte Anlagensteuerung
5: Vernetzung mit anderen Unternehmen (Leistungserstellung)

Eigene Erhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de*/AG Februar 2003.

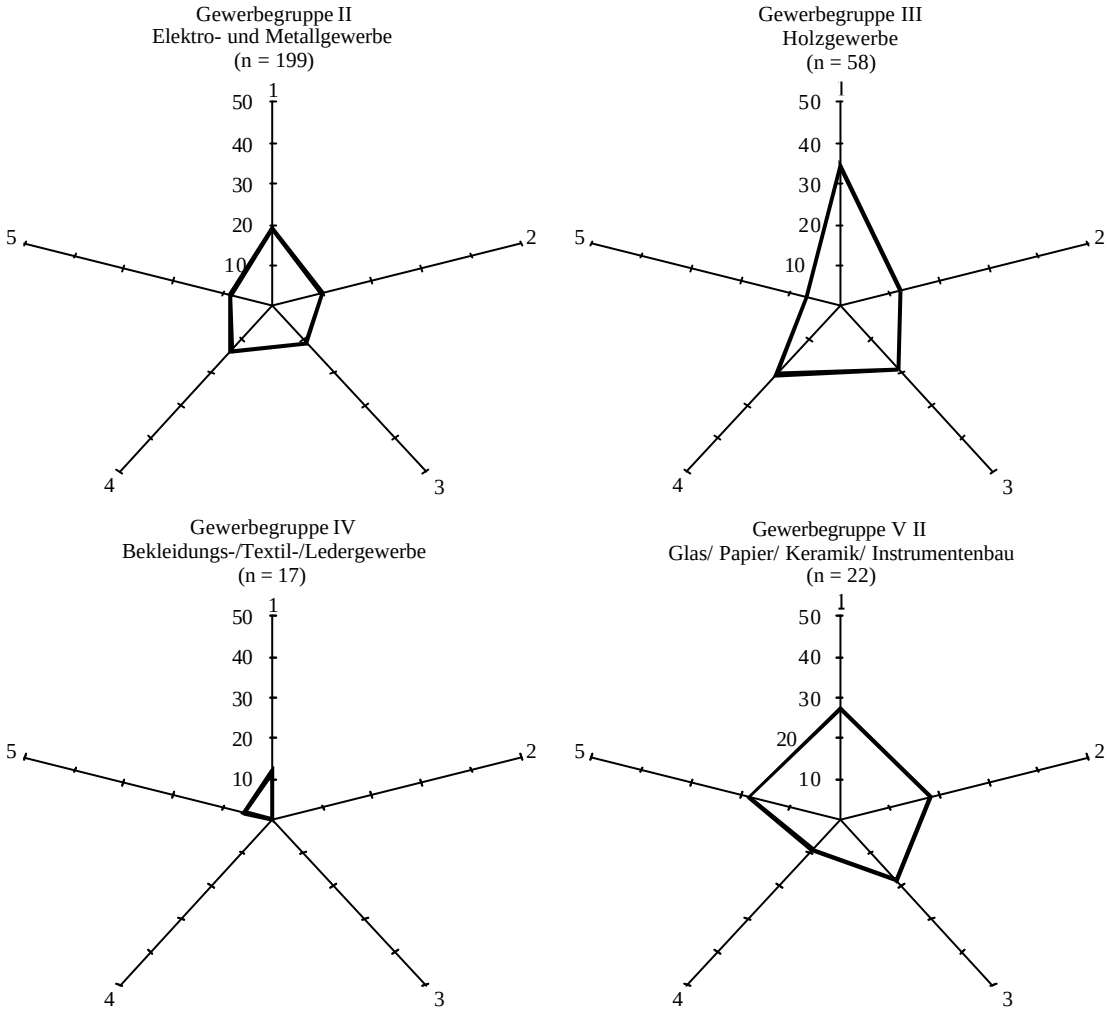
Gleichwohl sind auch in dieser Frage branchenspezifische Unterschiede beim Handwerk auszumachen. ***Schaubild VII-6*** stellt dar, das das Holzgewerbe (III) in einigen Feldern in die Wertebereiche der Kontrollgruppe vorstößt. In abgeschwächter Form trifft diese Feststellung auch auf die Gewerbegruppe VII zu. Im Lebensmittelhandwerk nutzt bereits ein Fünftel der Antwortenden computergesteuerte Anlagen in der Produktion, das sind vor allem die Backhandwerke. Hinsichtlich des Vertriebs via Internet wird gar der Anteilswert der Kontrollgruppe von 28 % erreicht. Auch im Bereich der Online-Bildung liegen diese Gewerkegruppen nahe am Nutzungsgrad der Vergleichsgruppe (12 %). Die (kleine) Gruppe befragter Unternehmen der Gewerbegruppe VII übertrifft mit 18 % sogar den Wert der Kontrollgruppe. Dagegen haben sich das Textil-/Ledergewerbe sowie das Bauhandwerk die innovativen Anwendungen bisher kaum erschlossen.

Das nach Betriebsgrößen differenzierende ***Schaubild VII-7*** zeigt schließlich hinsichtlich des Vertriebs eigener Produkte über das Internet sowie bezüglich des Einsatzes computergesteuerter Anlagen einen eindeutigen Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Nutzungsgrad auf. In den anderen Feldern ergibt sich ein uneinheitliches Bild, bei einem insgesamt sehr geringen Niveau des Einsatzes.

Schaubild VII-6

Innovative Einsatzfelder für luK-Technik in Handwerksunternehmen verschiedener Gewerbegruppen

Mehrfachantworten; Anteile in vH



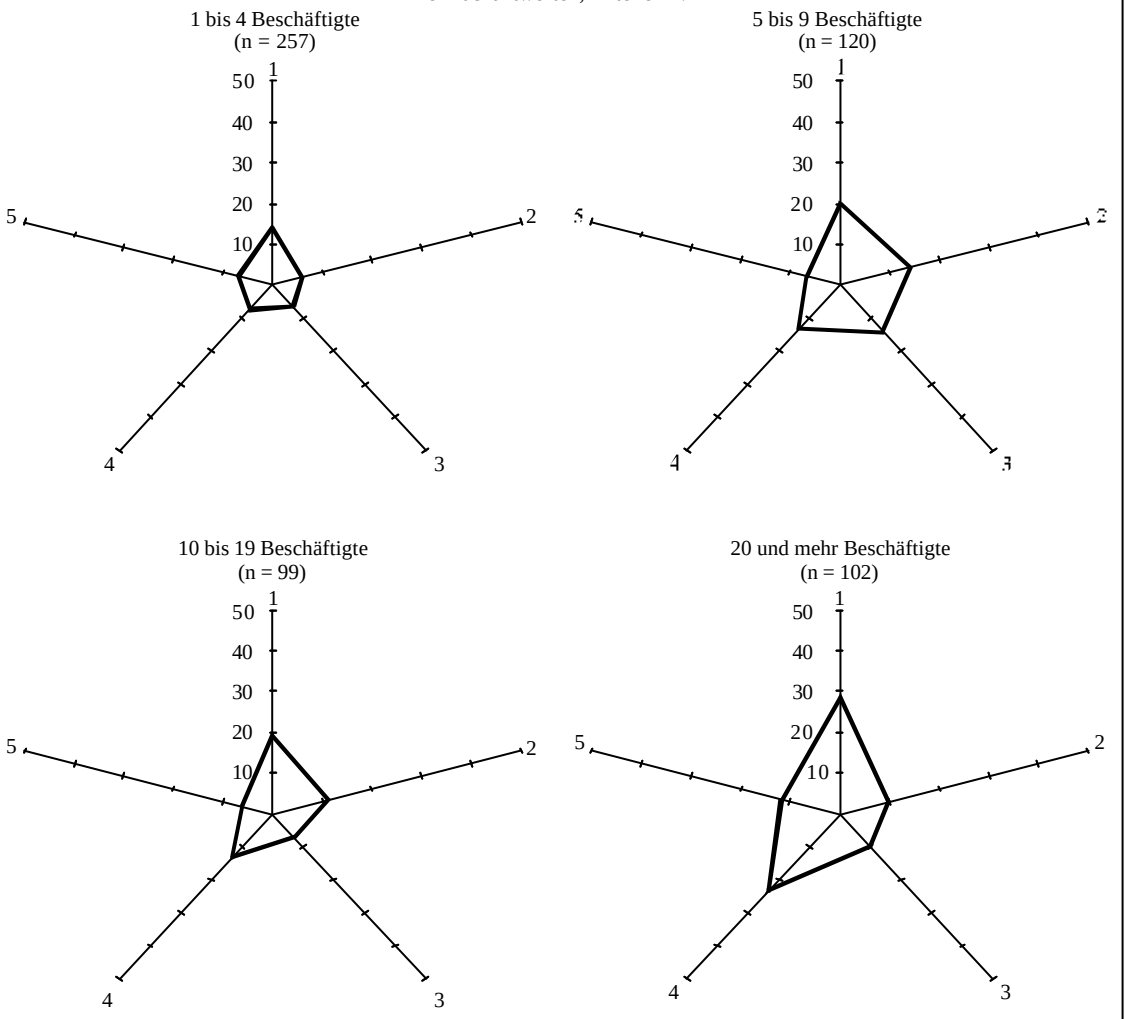
1: Vertrieb eigener Produkte über das Internet
2: Online-Aus-/Weiterbildung
3: Computergestützte Produktentwicklung
4: Computergestützte Anlagensteuerung
5: Vernetzung mit anderen Unternehmen (Leistungserstellung)

Eigene Erhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de*/AG Februar 2003.

Schaubild VII-7

Innovative Einsatzfelder für luK-Technik in Handwerksunternehmen verschiedener Größenklassen

Mehrfachantworten; Anteile in vH



1: Vertrieb eigener Produkte über das Internet
2: Online-Aus-/Weiterbildung
3: Computergestützte Produktentwicklung
4: Computergestützte Anlagensteuerung
5: Vernetzung mit anderen Unternehmen (Leistungserstellung)

Eigene Erhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de*/AG Februar 2003.

5.2. Siegeszug neuer Technologien im Handwerk?

Insgesamt zeigen die Befragungsergebnisse des RWI, dass weder jenen Meinungen zuzustimmen ist, die dem Handwerk attestieren, sich nicht auf die Erfordernisse des IuK-Zeitalters einstellen zu können oder gar einstellen zu wollen. Gleichzeitig ist aber auch von einer Darstellung Abstand zu nehmen, wonach sich das gesamte Handwerk geradezu in einem Siegeszug auf dem Feld der IuK-Technik bewegt.

So weist im Vergleich zu den Wettbewerbern aus Industrie/Handel/Dienstleistungssektor der Anpassungsprozess an IuK-technischen Neuerungen in Handwerksbetrieben

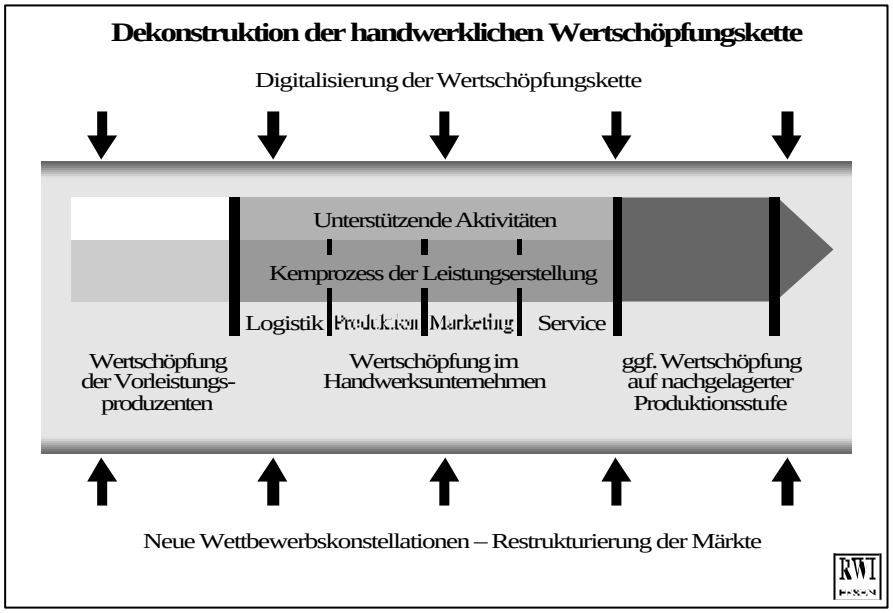
größenspezifisch bedingte Verzögerungen auf. Gleichzeitig erleichtern u.a. ein sich tendenziell verbesserndes Preis-Leistungs-Verhältnis sowie zunehmend anwenderfreundliche IT-Lösungen aller Art die Investitionsentscheidungen in – vor allem kleineren – Handwerksbetrieben. Die Rückstände des Handwerks hinsichtlich Ausstattungsgrad und Erweiterung der Einsatzbereiche werden zunehmend schneller aufgeholt, so dass die noch bestehenden geringen Rückstände zur Industrie bezüglich der Nutzung von PC und Internet in kürzester Zeit verschwinden dürften. Gleichwohl kann der immer noch weit verbreiteten Meinung, Kleinstbetriebe würden sehr schnell und massiv IuK-Techniken einsetzen, um größenbedingte Nachteile im Wettbewerb mit „den Großen" drastisch zu mindern, nicht vorbehaltlos zugestimmt werden.

Die Interpretation der hier getroffenen Aussagen zum „Rückstand" des Handwerks gegenüber den nicht-handwerklich organisierten Wettbewerbern muss jedoch einen größenbezogenen Bias berücksichtigen, da die Vergleichsgruppe in der Erhebung aus durchgängig größeren Unternehmen bestand. Schließlich zeigen vergleichbare Ergebnisse der KMU-Forschung (z.B. Clemens et al. 2000; Ernst & Young & BDI 2001; Kayser 2001), dass sich das kleinbetrieblich geprägte Handwerk im Ausstattungsgrad und beim Einsatz von IuK-Technik nicht wesentlich von anderen kleinbetrieblich geprägten Branchen der Volkswirtschaft unterscheidet.

5.3. Virtuelle Netzwerke: Digitalisierung der Wertschöpfungskette

Die strukturellen Wandlungen und vor allem die rasche Verbreitung von IuK-Technologien eröffnen den Handwerksunternehmen nicht nur intern die Möglichkeit, Geschäftsprozesse auf elektronischer Basis zu optimieren, sondern auch die Option, im elektronischen Verbund mit anderen Unternehmen Wertschöpfungsprozesse unternehmensübergreifend zu rationalisieren. Die Einführung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien, insbesondere die weltweite Vernetzung räumlich eng begrenzter elektronischer Informationssysteme über das Internet schafft schier unbegrenzte Möglichkeiten, betriebliche und überbetriebliche Koordinationsprozesse zu hinterfragen, in ihre Bestandteile aufzulösen und neu zu kombinieren (Evans, Wurster 2000). Die Prozesse, die sich hierbei auch für das Handwerk anbahnen, könnte man als „Dekonstruktion" der handwerklichen Wertschöpfungskette bezeichnen (***Schaubild VII-8***). Um Beispiele zu nennen: den Autoherstellern bietet der E-Commerce bislang ungeahnte Möglichkeiten der Herstellung eines direkten Kontakts zum Endverbraucher. Der Gebrauchtwagenhandel könnte durch das Internet eine zuvor nicht mögliche Transparenz gewinnen. Für die vertikale Integration z.B. in der Bauwirtschaft und in der Zulieferindustrie bieten sich neue Möglichkeiten, den Markt – vorbei an den alten Strukturen – - neu zu kreieren.

Schaubild VII-8



Quelle: Lageman 2001.

Die jüngste Ausprägung von vernetzten Unternehmen sind damit die virtuellen Unternehmen, die sich als zeitlich begrenzte vertikale oder horizontale Kooperationen mit wechselnden Partnern verstehen lassen. Darunter fallen beispielsweise wechselnde Produktionsverbünde mit unterschiedlichen Partnern für die einzelnen Teile der Wertschöpfungskette, virtuelle Büros, in denen nicht nur Produktionsschritte, sondern – externe – Mitarbeiter aufgabengebunden ständig neu kombiniert werden, oder die zeitlich befristete projektgebundene Organisation als unternehmensinterne virtuelle Einheit (de Vries 1998: 57ff.). Für kleinere Handwerksbetriebe scheint sich hierbei durchaus die Chance zu bieten, vermittels einer effizienzsteigernden Kooperation mit anderen Unternehmen solche Marktdomänen zu besetzen, die bislang großen (Handwerks-)Unternehmen vorbehalten schienen.

Allerdings stellt sich die Situation sektoral äußerst vielfältig dar. Auf den vorderen Stufen der industriellen Zulieferketten wird schon in Kürze interorganisationale Vernetzung eine große Rolle spielen, während weite Bereiche der traditionellen Dienstleistungswirtschaft im Handwerk hingegen – das andere Extrem – auch auf lange Sicht durchaus ohne eine verstärkte elektronische Vernetzung auskommen. In den meisten Bereichen des produzierenden und verarbeitenden Handwerks dagegen wird eine intelligente Nutzung der neuen Technologien und auch die elektronische Vernetzung zunehmend zum Erfolgsfaktor im Wettbewerb.

Interorganisationale Netzwerke gewinnen dabei durch Verbreitung der neuen Technologien stark auch in solchen Bereichen an Bedeutung, in denen sie nicht – wie in der industriellen Zulieferwirtschaft – bereits in der Vergangenheit eine große Rolle spielten. Hierbei sind auch Handwerksbetriebe in unterschiedlichsten größenbezogenen Konstel-

lationen beteiligt, wenngleich virtuelle Unternehmen – temporäre Zusammenschlüsse rechtlich selbständiger Einheiten zwecks Lösung bestimmter Produktionsaufgaben – bislang allerdings wohl eher ein marginales Phänomen im Handwerk sind. Die wenigen verfügbaren Beispiele zeigen, dass das von Forschern geprägte Idealbild hierarchiefreier, flexibler Netze kleiner Unternehmen nicht praktikabel ist. Immerhin aber sind die Potenziale der Virtualisierung inner- und zwischenorganisatorischer Transaktionen bislang höchstens ansatzweise ausgeschöpft. Hier mag es in der Zukunft für Handwerksbetriebe – wie für den gesamten Mittelstand – größere Chancen geben und der derzeitige „Virtualisierungsvorsprung" der großen Unternehmen muss nicht von Dauer sein.

Allerdings dürfen folgende kritische Punkte nicht übersehen werden: Zum einen weiß heute niemand genau, in welchen Bahnen die Neuformierung der Wertschöpfungsketten sich bewegen wird. Manche der in der Öffentlichkeit hierzu geäußerten Erwartungen mögen durchaus übertrieben sein. Zum anderen ist es eher unwahrscheinlich, dass bodenständige, auf lokalen Märkten fest verankerte Unternehmen durch innovative Nutzer der neuen Medien ohne weiteres aus ihren angestammten Positionen verdrängt werden könnten. Immerhin müssen sich die jeweils neuen Lösungen auf den Märkten als deutlich effizienter erweisen als die vorzufindenden Lösungen. Dies dürfte im Hinblick auf die relative Überlegenheit bewährter Organisationsmodelle und im Hinblick auf das Trägheitsmoment, das wirtschaftlichen Strukturen stets innewohnt, nicht einfach sein.

Zudem zeigt eine nüchterne Betrachtung der wenigen vorliegenden Informationen zur Wirkung und Rolle elektronischer Vernetzungsansätze klar die Grenzen jeglicher pauschalen Betrachtung von Handwerksbetrieben auf. Nicht nur sind bei der Adaptation der neuen IuK-Technologien eindeutig branchenspezifische Muster festzustellen. Auch innerhalb jeder einzelner Branche stellen sich die Handwerksunternehmen nach Größe, Rechtsform, Unternehmensorganisation, Spezialisierungsmuster und Kooperationsneigung so unterschiedlich dar, dass allgemeingültige Aussagen über „das Handwerk" nicht möglich sind.

5.4. Ökologische Produktion im Handwerk

In den vergangenen 25 Jahren wurde in Deutschland ein komplexes Regelwerk zu Natur-, Immissions- und Gewässerschutz, zum Schutz vor gefährlichen Stoffen sowie zur Abfallvermeidung und -verwertung geschaffen, die an das Handwerk neue Herausforderungen bei der Beachtung ökologischer Kriterien in der Produktion stellten. *Abwasserabgabengesetze, Vorschriften zur Reinhaltung der Gewässer und die TA Luft* beispielsweise setzten Anreize zur Umstellung von Produktionsverfahren. Dabei ergaben sich allerdings hohe finanzielle Belastungen bei den Investitionen in additive bzw. integrierte Umwelttechniken, da die auf dem Markt befindlichen Anlagen für die im Handwerk typischerweise geringen Emissionsmengen viel zu voluminös ausgelegt waren.

Im Fall des Abwasserabgabengesetzes hätten unterlassene Investitionen jedoch stark erhöhte Abgaben zur Folge gehabt, sodass in jedem Fall ein erhöhter Kostendruck bestand. Neben der beschränkten Investitionskraft stellte die mit der TA Luft verbundene

Vielfalt an Vorgaben zur Messung und Kontrolle verschiedenartigster Grenzwerte eine erhebliche Belastung für die Mehrzahl der Handwerksunternehmen dar, insbesondere für jene mit weniger als 20 Mitarbeitern und Führungskräften ohne Fachhochschul- oder Hochschulabschluss.

Mit dem per 01.01.1986 in Kraft getretenen *Abfallgesetz* und den in den 1990er Jahren verabschiedeten relevanten Verordnungen wurden u.a. neue Bestimmungen zur Wieder- und Weiterverwertung von Verpackungsmaterial eingeführt. In diesem Zusammenhang erhöhten sich die finanziellen und organisatorischen Anforderungen an das betriebliche Abfallmanagement, insbesondere im Hinblick auf zunehmende Rücknahmeverpflichtungen und Mechanismen zur getrennten Abfallerfassung aller Art. Im Gegensatz zu großen Betriebseinheiten der Industrie und des Handels fehlte zumeist ausgebildetes Personal für ein innerbetriebliches Abfall- und Reststoffmanagement, zugleich ist die Entsorgung im Handwerk aufgrund sehr diskontinuierlich anfallender Reststoffmengen – sowohl in quantitativer als auch in qualitativer Hinsicht – vergleichsweise teuer.

Die ab 1998 gültige Fassung der *TA Lärm* sieht zudem strikte Maßnahmen zur Lärmminderung für Anlagen vor, welche nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz überhaupt nicht genehmigungspflichtig sind. Hiervon sind insbesondere Unternehmen des Produktions- und Reparaturhandwerks sowie des Bau-/Ausbaugewerbes mit einem Standort in (inner-)städtischen Gemengelagen betroffen. Die Verpflichtung zu erweiterten Schallschutzmaßnahmen bei Unternehmen in unmittelbarer Nachbarschaft zu Wohnstandorten stellt jene vor die Wahl, entweder den Standort zu wechseln, unter Umständen sogar komplett die Kommune zu verlassen (Verlust eines Steuerzahlers und Arbeitgebers), oder kurzfristig zum Teil enorme Investitionen zugunsten schalldämmender Maßnahmen zu tätigen.

Für größere, expansionswillige Handwerksunternehmen spielt seit seiner Einführung im Jahr 1995 zudem das *UVP-Gesetz* eine wesentliche Rolle im Zusammenhang mit Investitionsentscheidungen. Bei der Erweiterung und Neuerrichtung von sog. „umwelterheblichen“ Bauten und Anlagen gilt es nun, deren Auswirkungen auf einzelne Umweltmedien in einem langwierigen da hochkomplexen Verfahren zu bewerten und – u.U. mit zusätzlichen Auflagen – zu genehmigen. Möglichkeiten für alle Handwerksunternehmen, betriebsinterne Potenziale für eine ökologische Produktion aufzudecken, bietet das in den späten 1990er Jahren eingeführte *Umwelt-Audit-Gesetz*. Die damit verbundenen Hoffnungen, Überwachungsmechanismen zu vereinfachen und unternehmensfreundlichere Wege zu einer ressourcenschonenden Wirtschaftsweise einzuschlagen, haben sich jedoch erst ansatzweise erfüllt.

Die bisher diskutierten umweltpolitischen Felder sind im Prinzip für die Unternehmen aller Gewerke und aller Betriebsgrößenklassen relevant. Für das Textilreinigerhandwerk jedoch hielt die erste Hälfte der neunziger Jahre eine zusätzliche Herausforderung bereit. Die *Zweite VO zur Durchführung des Bundesimmissionsschutzgesetzes* bezweckte - klimapolitisch vollkommen akzeptabel – die Emissionsbegrenzung von leichtflüchtigen Halogenkohlenwasserstoffen. Die Unternehmen des Textilreinigerhandwerks mussten

innerhalb kurzer Zeit ihre Anlagen – oftmals kostspielig – nach- bzw. umrüsten sowie ein neuartiges emissionsbezogenes Dokumentationssystem einführen. An diesem Beispiel wurde vor allem deutlich, dass neben finanziellen und technischen Problemen kurze Anpassungsfristen ein Hauptproblem bei der Erfüllung umweltrechtlicher Vorgaben darstellt.

Das Handwerk sieht sich somit bei der betriebsinternen Umsetzung ökologischer Kriterien in der Produktion mit einer Reihe von Problemen konfrontiert (u.a. Handwerkskammer Trier 1994; Stefan 1995; Klinge 1997; Bauer et al. 2001):

- Zumeist entsprechen technische Normen, Förderrichtlinien sowie die Höhe und Entwicklung von Abgabensätzen den Vorstellungen der Großunternehmen. Beispielsweise scheitert die Einführung von *Kreislauftechnologien* zur Reststoffvermeidung häufig an *hohen Investitionskosten* und relativ geringen Abfallmengen, so dass insbesondere kleinere Handwerksbetriebe mit vergleichsweise teuren additiven Techniken operieren müssen. Deren Betrieb ist wiederum mit betriebsgrößenabhängigen Kostendegressionen verbunden, die ebenfalls zu relativ höheren Umweltschutzkosten führen.

- Die große Mehrzahl kleiner Unternehmen nicht nur im Handwerk verfügt über *geringe* personelle und finanzielle *Kapazitäten* sowie *wenig Erfahrung* im Hinblick auf die *stetige Einführung von Neuerungen* in Produktions- und Geschäftsabläufen. Grundlegende Neuerungen erfolgen zumeist in sehr unregelmäßigen Abständen und sind zudem mit erheblichen Risiken für das Überleben des gesamten Unternehmens verbunden. Aus diesen Gründen verzichten viele Unternehmer auf den Einsatz von Pilotanlagen innovativer Umwelttechnologien. Zudem liegt der Umweltschutz oftmals direkt im Verantwortungsbereich der Unternehmensleitung, die idealerweise aus zeitlichen Kapazitätsgründen dazu externe Berater hinzuziehen müsste.

- Aus den Informationsdefiziten über das sich schnell wandelnde, umfangreiche und teilweise unübersichtliche Regelwerk resultieren Mängel bei der betriebsinternen Organisation des betrieblichen Umweltschutzes. Damit einhergehen Rechtsunsicherheiten, reale Gefahren für die Umwelt und *erhöhte Haftungsrisiken*.

- Die *unzureichende Transparenz des Umwelttechnologiemarktes*, mangelndes Wissen um Verfahrensalternativen und der Zwang zu schnellem Vollzug lassen eine systematische Suche nach optimalen technischen Lösungen selten zu.

- *Bei* der *Finanzierung von Umweltschutzinvestitionen spiegeln sich* die *generellen Schwierigkeiten* von kleineren Betrieben *hinsichtlich der Kapitalbeschaffung wider*. In bezug auf Förderhilfen bestehen teilweise erhebliche Informationsdefizite.

Dabei zeigten die Expertengespräche im Rahmen dieser Untersuchung, dass viele Handwerke – unabhängig von der Größe und dem Gewerk – aufgrund dieser Schwierigkeiten oftmals bei der Umsetzung der gesetzlichen Regelungen zögern. Vielmehr wird abgewartet, ob sich überhaupt eine Vollzugsbehörde beim Unternehmen meldet

und gegebenenfalls welche Mängel beanstandet werden. Ökologische Kriterien bei der handwerklichen Produktion werden demnach nicht in allen Betrieben beachtet, obschon ihre Anwendung nicht nur aus umweltpolitischen Gründen zu befürworten wäre. Im Gegenteil bietet die ökologische Produktion auch die Möglichkeit eines zusätzlichen „Qualitätsausweises“ und damit eines Wettbewerbsvorsprungs, wie es bereits etliche Handwerker erkannt haben und wie es im nächsten Abschnitt ausgeführt wird.

6. Strategisches Optionsfeld „Märkte“

6.1. Neue Markt- und Aktivitätsfelder? Handwerk und Umweltschutz

Den innerbetrieblichen Belastungen durch erhöhte Umweltschutzanforderungen stehen seit Mitte der achtziger Jahre des 20. Jahrhunderts auch Chancen bei der Besetzung und Gestaltung neuer Märkte bzw. Aktivitäten gegenüber (vgl. dazu auch Kapitel VI). Zur sich entwickelnden Umweltwirtschaft zählen beispielsweise der Maschinenbau, die Produktion/Installation/Wartung elektrotechnischer Anlagen, das Baugewerbe, die Textilbranche und das Lebensmittelgewerbe. Man kann die Definition auch auf den Verkehrssektor, den weiten Bereich ingenieurtechnischer Dienste bis hin zur umweltpädagogischen Arbeit ausdehnen (Lemke, Wackerbauer 2000).

Das NIW (2002) bezieht seine Untersuchungen zur Umweltwirtschaft in Niedersachsen auf „.. all jene Unternehmen, die Güter und Dienstleistungen zur Vermeidung, Verminderung oder Beseitigung von Umweltbelastungen anbieten.“ (NIW 2002: 4). Als Teilbereiche werden von den Autoren zumeist die Lärmbekämpfung, die Reinhaltung der Luft, Gewässerschutz und Abfallentsorgung/Recycling benannt. Oft wird auch der Bereich ökologisches Bauen/Sanieren/Restaurieren hinzugerechnet. Hinsichtlich der Lebensmittel- und Konsumgüterproduktion differieren die Auffassungen darüber, ob und wie sie der Umweltwirtschaft zugeordnet werden kann.

Bereits diese kursorische Aufzählung vermag die mit der Einführung ökologischer Prinzipien verbundenen neuen Aktivitätsfelder zu verdeutlichen (vgl. dazu im Detail auch Kapitel VI dieses Bandes). Allerdings lässt sich der Anteil des Handwerks nur schwer messen. Es liegen nur wenige Daten und Studien darüber vor, inwieweit das Handwerk an den sich ergebenden neuen Marktchancen partizipiert. So gibt es beispielsweise zur Stellung des Handwerks in den Umweltmärkten keine bundesweit einheitlich erhobenen Daten, weshalb die Autoren der vorliegenden Untersuchung auf Studien zur Situation in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen zurückgreifen. Zur Frage der Beschäftigungseffekte liegen hingegen gesamtdeutsche Studien vor, die sich jedoch nur auf ausgewählte Branchen beziehen. Für die neunziger Jahren beziffern die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute die *Beschäftigung* im Umweltschutzsektor bzw. die umweltschutzinduzierte Beschäftigung auf knapp eine Million Arbeitsplätze (Horbach et al. 2001; Projektgemeinschaft 1996). Das NIW (2002) orientiert sich sogar an Schätzungen, die auf 1,3 Mill. Beschäftigte hinauslaufen. Horbach et.al (2001) geht dabei von einem Anteil des Handwerks in Höhe von rund 200.000 Arbeitsplätze aus, d.h. rund 23 % von 912.000 Umweltbeschäftigten.

Das Klaus-Novy-Institut kommt dagegen hinsichtlich der Stellung des Handwerks in der nordrhein-westfälischen Umweltschutzwirtschaft zu wesentlich geringeren Anteilen: Seinen Studien zufolge waren im Jahr 1996 rund 150 000 Personen in 4.200 Betrieben Nordrhein-Westfalens im Umweltschutz tätig, während der Gesamtumsatz mit umweltrelevanten Sachgütern und Dienstleistungen 1995 rund 23 Mrd. € betrug (KNI 1997; Lemke, Wackerbauer 2000). Am *Unternehmensbestand*, hier dargestellt als sog. Betriebszahl, beträgt der Handwerksanteil rund 14 %. Die Anteile an Beschäftigung und am *Umsatz* belaufen sich auf 3,3 bzw. 3,8 % (***Schaubilder VII-9, VII-10***). Die höchsten Werte werden dabei in den baunahen Bereichen erzielt. Unternehmen des Baugewerbes, der Elektro-, Metall- und Installationshandwerke sind vorwiegend in den Teilmärkten Stadtökologie/Bau, Energie und Luftreinhaltung aktiv. Aber auch im Bereich Ökokonsum (Lebensmittelhandwerke) kann das Handwerk auf überdurchschnittliche Anteile verweisen.

Schaubild VII-9

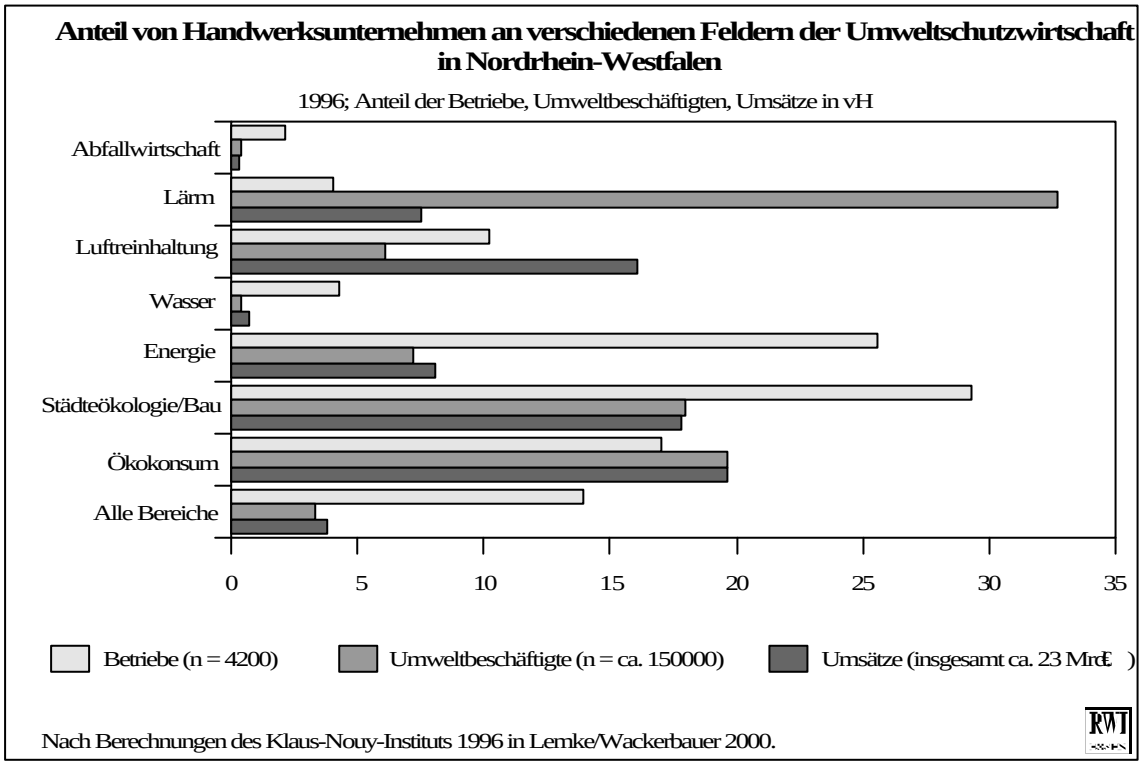
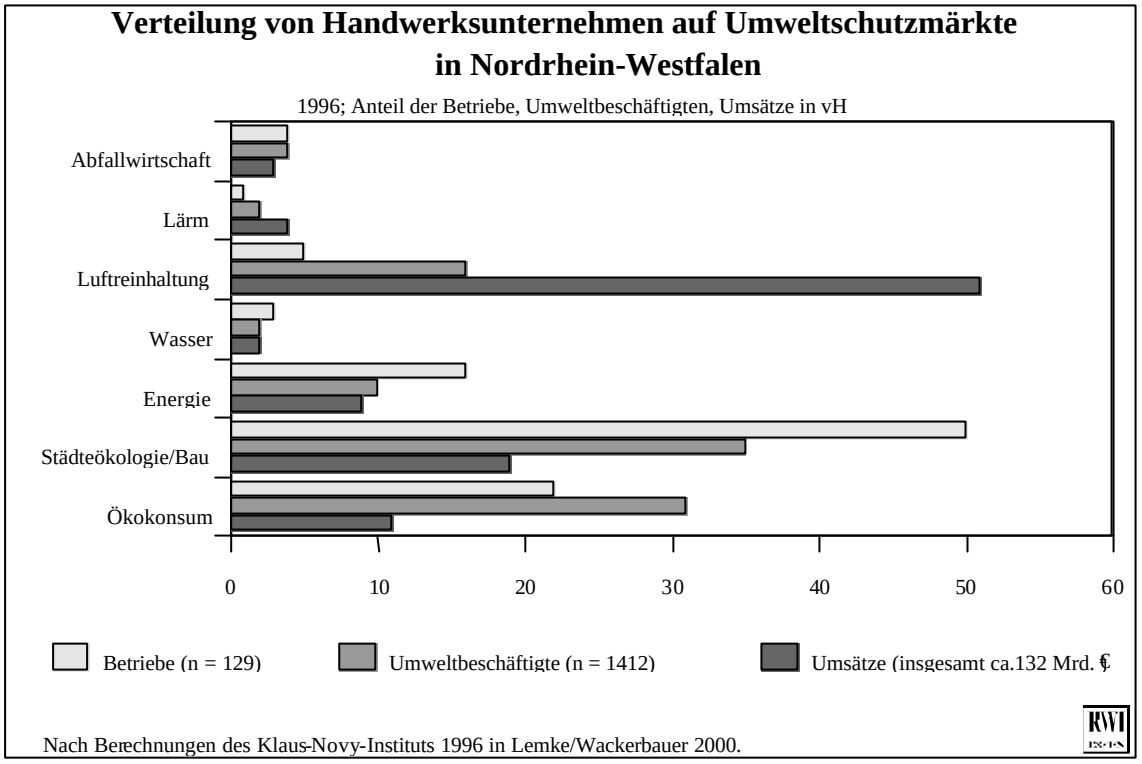


Schaubild VII-10



Eine aktuelle Studie zur niedersächsischen Umweltschutzwirtschaft bescheinigt dem dabei erfassten Teilsegment Handwerk im Vergleich zum nicht-handwerklichen Gewerbe einen günstigen Entwicklungsverlauf in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre (NIW 2002: 73ff.). So fiel die Entwicklung von Beschäftigung und Gesamtumsatz in den Umweltsparten der untersuchten Handwerksbetriebe günstiger aus als bei Nicht-Handwerksbetrieben. Zudem betreibt fast die Hälfte der untersuchten Handwerksbetriebe eigenständig FuE-Arbeiten. Annähernd ebenso viele brachten in den drei Jahren vor der Erhebung Produkt- und/oder Prozessinnovationen auf den Markt. Die eigene FuE-Tätigkeit wirkt sich besonders positiv auf die Entwicklung von Gesamtumsatz, Beschäftigung und Auslandsumsatz aus, sind doch rund 60 % der forschenden Handwerksunternehmen auf Auslandsmärkten vertreten.

Während sich also offensichtlich für eine Reihe der produzierenden Handwerke Marktchancen im Umweltbereich ergeben, gestaltet sich dies differenzierter für beispielsweise die zahlreichen *Reparaturhandwerke.* Auf der einen Seite muss von einem Verlust umweltrelevanter Beschäftigung aufgrund sinkender Nachfrage nach Reparaturen ausgegangen werden. Dem stehen Beschäftigungsgewinne im Bereich umweltgerechter Demontage/Entsorgung oder zeitwertgerechter Reparatur von Altgeräten und Automobilen gegenüber. Ebenso problematisch erscheint die Abschätzung der möglichen neuen Marktchancen und -risiken im Umwelt(schutz)bereich für solche Gewerke bzw. Unternehmen, die aufgrund ihres Leistungsprofils maßgeblich zur Stärkung lokaler Wirtschaftskreisläufe beitragen, z.B. in Verbindung mit sanftem Tourismus.

Hier spielen beispielsweise Lebensmittelhandwerker eine tragende Rolle, v.a. wenn sie auf die Nutzung regionaler Vorprodukte, auf deren Verarbeitung nach traditionellen Methoden und auf die Herstellung einer großen Transparenz gegenüber der Kundschaft abzielen, ohne dass dabei notwendigerweise Bioprodukte hergestellt werden müssen. Auch die Vertreter des Schreiner- und Glasergewerbes können einen wichtigen Part übernehmen. Gerade bei der ökologischen Sanierung historischer Gebäude, aber auch bei Bauvorhaben im Zusammenhang mit Natur-/ Landschaftsschutzgebieten oder im traditionellen Möbelbau bieten sich viele Möglichkeiten, eine ökologische Produktion umzusetzen. Die Realisierung derartiger Strategien lässt sich zunehmend bei Unternehmen beobachten, welche in kulturhistorisch wie landschaftlich attraktiven Regionen angesiedelt sind. Allerdings fehlt es in allen diesen Bereichen an systematischen Untersuchungen, die eine Abschätzung der Chancen und Risiken erlauben und Handwerksunternehmen strategische Optionen aufzeigen können.

6.2. Vertriebs- und Absatzwege

Je nach Marktorientierung und Standort bieten sich in den jeweiligen Handwerkszweigen ganz verschiedene Betriebstypen an, um Produktion und vor allem den Vertrieb der handwerklichen Leistung zu organisieren. Nach wie vor – und dies wird häufig mit Blick auf einzelne große Handwerksunternehmen wie Fielmann in der Augenoptik oder Kamps im Bäckergewerbe verkannt – ist der Einzelbetrieb im Handwerk vorherrschend. Nach der Handwerkszählung 1995 hatten 93,1 % der Handwerksunternehmen lediglich eine Arbeitsstätte, 6,2 % hatten zwischen zwei und vier Arbeitsstätten und nur 0,6 % mehr als 5.

Der Grad der Mehrbetrieblichkeit ist dabei in den Handwerkszweigen recht unterschiedlich verteilt. Schaut man sich die Liste derjenigen Handwerkszweige an, in den Mehrbetriebsunternehmen einen im Vergleich zum Gesamthandwerk überdurchschnittlichen Anteil haben, dann liegen die Hörgeräteakustiker und die Orthopädiemechaniker ganz vorne (***Tabelle VII-4***). Im Hörgeräteakustikerhandwerk haben 40,5 % aller Unternehmen mehr als zwei Arbeitsstätten. Arbeitsstätten können, müssen aber nicht mit Filialen oder Zweigstellen identisch sein. Im Bäckerhandwerk kann beispielsweise eine Arbeitsstätte die Zentrale der Backproduktion sein, während andere Arbeitsstätten als Verkaufsstellen dienen. Das Fleischerhandwerk liegt in dieser Aufzählung auch im oberen Drittel. Einen hohen Anteil an Unternehmen mit mehreren Betriebseinheiten vermutet man auch bei Textilreiniger, wobei hier zahlreiche Annahmestellen zu Buche schlagen. Im Vulkaniseurhandwerk sind ebenfalls Namen von Unternehmen bekannt, die überregional tätig sind. Hier dürften auch Franchisekonzepte eine größere Rolle spielen. Nach außen weniger auffällig ist die Mehrbetrieblichkeit bei den Konditoren, die zumeist als Individualisten besonderer Süßwarenkreation auftreten. Doch offenbar macht sich die Annäherung an das Bäckerhandwerk auch in den Betriebsformen bemerkbar.

Tabelle VII-4
Handwerkszweige mit starker Präsenz von mehrbetrieblichen Unternehmen
in %

Handwerkszweige[1]	Anteil der Unternehmen mit mehr als einer Arbeitsstätte an der Gesamtzahl der Unternehmen des Handwerkszweiges
Hörgeräteakustiker	40,5
Orthopädiemechaniker u. Bandagisten	37,5
Bäcker	28,1
Textilreiniger	21,9
Fleischer	18,0
Vulkaniseure	16,4
Konditor	15,2
Augenoptiker	14,6
Flexografen	14,6
Gebäudereiniger	13,7
Schirmmacher	13,5
Büroinformationselektroniker	12,7
Orthopädieschuhmacher	12,5
Glockengießer	11,1
Fernmeldeanlagenelektroniker	11,1
Fotografen	10,9
Brunnenbauer	10,6
Zinngießer	10,5
Steinmetzen und Steinbildhauer	10,4
Seiler	10,3

Handwerkszählung 1995. – [1]Die ersten 20 Handwerkszweige, die über dem Handwerksdurchschnitt von 6,8 % liegen

In den letzten dreißig Jahren haben nicht nur Fielmann, sondern auch mehrere andere Ketten dafür gesorgt, dass sich auf dem Augenoptikermarkt weitere Filialsysteme verbreitet haben. 14,6 % aller Betriebe haben hier mehr als zwei Arbeitsstätten. Es folgen – mit Ausnahme der Gebäudereiniger - weitere, zumeist von der Zahl der Betriebe und der Beschäftigten relativ „kleine“ Handwerkszweige, die neben dem Hauptbetrieb überdurchschnittlich viel über weitere Betriebsteile verfügen. Teils offen und für den externen Beobachter durch den Auftritt größerer Filialisten sichtbar, teils durch unterschiedlichen Marktauftritt verdeckt[111] offenbart sich ein Bild, das zeigt, dass Mehrbetrieblichkeit zwar kein dominantes Merkmal des Handwerks ist, doch in mehr Handwerkszweigen anzutreffen ist, als man gemeinhin vermutet.

Die Zahl der Arbeitsstätten gibt nur einen ersten, aber wichtigen Hinweis auf die Betriebsformen und Absatzformen im Handwerk. Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass der Begriff Arbeitsstätte sehr umfassend ist und verschiedene funktionale Sachverhalte widerspiegeln kann – vor allem in Abhängigkeit vom Grad der Anbindung an den

111 Die Firma Bäckerei Kamps hat beispielsweise in der ersten Phase der Expansion ihres Filialnetzes die ursprünglichen Namen der aufgekauften Bäckereien bzw. Bäckereiketten beibehalten und ist erst später zu einem Auftritt unter eigenem Namen übergegangen.

Hauptbetrieb und den Weisungsbefugnissen. Unterschieden werden kann zwischen weisungsgebundenen Betriebsteilen, die von der Zentrale des Unternehmens direkt gesteuert werden, oder relativ frei geführten Einzelbetrieben bzw. Filialen, die über einen Abführungsvertrag mit dem Hauptunternehmen verbunden sind. *Filialsysteme*, wie sie sich im Handwerk herausgebildet haben, weisen eine gewisse Spannbreite der dezentralen Entscheidungsbefugnis auf.

Grundlegend sind hier die vertraglichen Beziehungen, in denen Kontrollrechte, Weisungsbefugnisse und Entscheidungsrechte festgelegt werden. Die unternehmerische Steuerung von Filialen im Handwerk wurde dabei nicht zuletzt durch die Verbreitung von neuen Kommunikationstechniken erleichtert. Im Bäckerhandwerk beispielsweise kann in einigen Unternehmen in der Backzentrale online verfolgt werden, welche Produkte in den Filialen verkauft werden und wo eventuell Vorräte zur Neige gehen. Die Kommunikationstechniken ermöglichen zudem eine Auswertung der Zeiten, in denen bestimmte Waren häufiger bzw. weniger häufig verkauft werden. Dies erleichtert die Logistik der Filialbelieferung und vermindert die Zahl der Remittenden.

Ist das bestimmende und entscheidende Unternehmen kein Handwerksunternehmen, sondern beispielsweise dem Handel oder der Industrie zuzurechnen, spricht man von *handwerklichen Nebenbetrieben*, die ein weiteres Element des handwerklichen Vertriebssystems ausmachen. Ein Nebenbetrieb besteht z.B. dann, wenn ein Handelsunternehmen Produkte verkauft, die nur von handwerklichen Fachkräften installiert werden können (z.B. ein Kaufhaus, das Reifen verkauft).

Die Verbreitung bestimmter Absatz- und Vertriebsformen – vor allem eines Mehrbetriebssystems – im Handwerk wird stark durch das im Handwerksrecht verankerte Inhaberprinzip reglementiert, das vor allem Personengesellschaften bei der Filialisierung benachteiligt. Demnach muss ein in der Rechtsform der Personengesellschaft geführtes Handwerksunternehmen von einem Handwerksmeister geführt werden, womit offensichtlich der Vorstellung gefolgt wird, dass der Meister jederzeit und unverzüglich in das Betriebsgeschehen steuernd eingreifen kann. Im Gegenzug war es Kapitalgesellschaften stets erlaubt, durch die Einstellung eines Meisters oder einer gleichwertig qualifizierten Führungskraft dieser Auflage zu entsprechen. In dieser Hinsicht ist die Abschaffung des Inhaberprinzips, die in der Novellierung der Handwerksordnung vorgeschlagen wird, zu begrüßen, eröffnet sie doch tendenziell allen Handwerksbetrieben neue Vertriebsformen.

An der Frage des Inhaberprinzips stören sich vor allem die Filialisten, die sich genötigt sehen, in jeder Verkaufsstelle einen (teuren) Meister zu beschäftigen (vgl. Bundessozialgericht 3 RK 25/94 vom 29.11.95). Diese Bestimmung wird häufig umgangen. Einige Betriebe haben so genannte – in der Regel nicht anwesende – „Strohmänner“ als Meister auf die Lohnliste gesetzt. In einschlägigen Gerichtsverfahren ging es beispielsweise mitunter um die Frage, ob zwei benachbarte Filialbetriebe (Damenfriseursalon auf der einen Straßenseite, Herrenfriseursalon auf der anderen Straßenseite) jeweils einen Meister vorweisen müssen. Diese Streitigkeiten seien an dieser Stelle nur deshalb angeführt,

weil sie natürlich in das Kalkül der Handwerksmeister eingehen, wenn diese nach neuen Vertriebsformen suchen. Die Beschäftigung eines Meisters oder einer Meisterin in einer Filiale wirkt sich auf den Kostenplan und damit auf die Wirtschaftlichkeit eines solchen Konzeptes aus.

Neben den Filialsystemen haben *Franchisesysteme* im Handwerk weite Verbreitung gefunden. Ein Franchisesystem wird dabei wie folgt definiert: „A form of business organization in which a firm which already has a successful product or service (the franchisor) enters into a continuing contractual relationship with other businesses (franchisees) operating under the franchisor's trade name and usually with the franchisor's guidance, in exchange for a fee." (Shivell, Banning 1995: 8). Franchisesysteme basieren auf (gesicherten) Rechten an gewerblichem und geistigem Eigentum wie Warenzeichen, Handelsnamen, Ladenschildern, Gebrauchsmustern, Geschmacksmustern, Urheberrechten, Know-how oder Patenten, die zum Zweck des Weiterverkaufs von Waren oder der Erbringung von Dienstleistungen an Endverbraucher genutzt werden.

Die Franchisekonzepte lassen sich unterscheiden in *Vertriebsfranchising* (hier verkauft der Franchisenehmer bestimmte Waren in seinem Geschäft, welches den Namen des Franchisegebers trägt; ein Beispiel ist ein Baumarkt), dem *Dienstleistungsfranchising* (hier bietet der Franchise-Nehmer Dienstleistungen unter der Geschäftsbezeichnung des Gebers an und verpflichtet sich, bestimmte Richtlinien und Vorgaben einzuhalten; Beispiel: Friseur) sowie dem *Produktionsfranchising* (hier stellt der Nehmer eine bestimmte Ware nach Anweisungen des Franchisegebers selbst her und verkauft diese unter dem Warenzeichen des Franchisegebers; z.B. Fensterbau).

Bei der Mehrzahl der Franchisekonzepte in Handel und Handwerk handelt es sich um industrielle Vertriebssysteme, da die Industrie auf eine dezentrale Verkaufs- und Verteilorganisation ihrer Produkte angewiesen ist. Dabei sucht sie über Franchisekonzepte vor allem immer dann den Kontakt zum Handwerk, wenn es um handwerkstypische Installationen oder Dienstleistungen geht. Franchisesysteme im Handwerk haben sich überall dort in nennenswertem Maße etablieren könne, wo sich Handwerksbetriebe als Vertriebsschiene für Industrieprodukte eignen (SHK, Friseure).

Weiterhin sind Franchisemodelle dort erfolgreich, wo zielgruppenorientierte Ladenkonzepte eine wichtige Rolle spielen (Friseur, Textilreiniger, Backshops). Produktionsfranchising ist im Tischlerhandwerk vertreten (Portas). Hier wird ein patentiertes System der Türen, Fenster und Möbelrestaurierung über das Handwerk umgesetzt. Die Zahl der auf dem Markt vertretenen Franchisesysteme ist inzwischen sehr groß. In einigen Handwerkszweigen haben sich einzelne Systeme durchgesetzt, in anderen bestehen zahlreiche unterschiedliche Systeme nebeneinander. Eine vollständige Übersicht über Franchisesysteme, die in Handwerksmärkten vertreten sind, kann nicht erstellt werden, auch aufgrund der beachtlichen Fluktuation bei diesen Vertriebsformen. Eine Kurzrecherche im Internet (***Tabelle VII-5***) vermittelt zumindest einen kleinen Einblick: Neben stark auf Teilsegmente des Gesamtmarktes fokussierte Modelle (z.B. Autoglasreparatur)

bestehen Konzepte, die ihre Attraktivität aus dem gemeinsamen, ganzheitlichen Marktauftritt beziehen (Portas bei den Tischlern oder Fasson bei Schnellreinigungen).

Tabelle VII-5
Ausgewählte Franchisesysteme in Handwerksmärkten

Handwerks-zweig	Name des Systems	Produkte	Bedingungen	Teilnehmer in 2002
Tischler	PORTAS DEUTSCHLAND GmbH & Co. KG	Renovierungssystemen für Haustüren, Innentüren, Zargen, Küchen, Treppen und Fenstern. Badezimmer, Möbel und Heizkörperverkleidungen	EK. 15 000€ Inv.: 45 000- 50 000€ Eintritt: 15 000€ Gebühr: 3 % vom Nettoumsatz:	615
Bäcker, Konditorenhandwerk	Kondi Bitt Cafést ore – ein neues Franchisesystem in Lieferanten-Kooperation mit Tchibo und Otto Bittner	Cafés- und Convenience St ore-Konzepte	EK.: 5 000€ Inv.: Einrichtungs- und Umbaukosten übernimmt der Franchisegeber	
Friseur	Company Wellness bei Tiffany GmbH	Einrichtung von Wellness-Anlagen	EK: 5 000-10 000 € Inv.: 20 000 € Geb.: ?	22
	Essanelle AG	Salonkonzepte für unterschiedliche Kundengruppen, Verkauf von Eigenmarken der Haarkosmetik	Gebühr:	
Textilreiniger	Fasson AG	Schnellreinigungen	EK: 15 – 20 % der Investitionssumme Inv.: 77 000 – 330 000 € Eintritt: 8 000-12 000€ Gebühr: ca. 5 % feste Gebühr	50
Damen- und Herrenschneider, Modisten, Handel mit Textilien	Modemobil	Das Modemobil bringt modische Bekleidung direkt zu Seniorenein-richtungen	EK:: 5 000€ Inv,: 11 500 € Gebühr: ca. 6 %	k.A.
	passtoll-einkaufsclub / ZBAE e.V.	Damenoberbekleidung in Sondergrößen	EK: 20 000€ Inv: 60 000€ Eintritt: 5 000€ Gebühr: 5 %	70
SHK	BADmax® - Fachmärkte für Bad und Heizung	Fachmärkte für Bad und Heizung.	EK: 15 000€ Inv: 85 000€ Eintritt: 15 000 Gebühr: 3,0-3,5 % vom Nettoumsatz	10
Kfz-Technik	Scheiben-Doktor	Reparatur von Autowindscheiben	EK: 15 000€ Inv: 40 000€ - 100 000€ Eintritt: 8 000€ Gebühr: 6,5 % vom Nettoumsatz Werbegeb.:2,5 % vom Nettoumsatz	17
Kfz-Lackierer	Colorworks Autoservice Deutschland GmbH	Beseitigung von Lackschäden	EK: 10 000€ Inv: 25 000€ Eintritt: 17 000€ Gebühr: 12 %	8
Internetrecherche u.a. http://www.franchise-net.de				

Allerdings werden viele dieser Systeme aus wettbewerbsrechtlichen Gründen als bedenklich eingestuft. Das nachfolgend skizzierte Urteil beispielsweise hat weit reichende Konsequenzen für die Gestaltung von Vertriebssystemen, zudem berührt es fundamental die Vorstellung des deutschen Handwerksrechtssystems, dass handwerkliche Leistungen grundsätzlich nur von nachgewiesen fachlich geschulten Personen vorgenommen werden dürfen. Mit der Entscheidung der EU-Kommission wird dem Handwerk auch bei technisch anspruchsvollen Produkten keine Sonderstellung mehr zugewiesen, die ein exklusives Vertriebssystem rechtfertigen würden.

– So sind beispielsweise die Hersteller von Sanitär-, Heizungs- und Klimaanlagen darauf angewiesen, dass ihre Produkte über das SHK- Handwerk an den Verbraucher gelangen. Sie sichern daher den Handwerksbetrieben exklusive Bezugsrechte zu und bieten weitere Unterstützungsleistungen an, nicht zuletzt, um die fachgerechte Installation und damit eine Zufriedenheit bei der Kundschaft sicherzustellen. Gegen diese exklusive Vertriebsform gibt es allerdings wettbewerbsrechtliche Bedenken, die Gegenstand eines Verfahrens vor der EU-Kommission waren (vgl. Entscheidung zum Grohe - Vertriebssystem EU-Amtsblatt L019 vom 23.1.1985). So führte der Bundesverband der Selbstbedienungswarenhäuser Beschwerde gegen eine exklusive Belieferung des Sanitärfachhandels und -handwerks. Im Gegensatz dazu verwies die Firma Grohe darauf, dass Sanitärarmaturen als Halbfertigprodukte des fachmännischen Einbaus bedürften sowie mit der Vertriebsbindung gleichzeitig eine fachkundige Beratung und die Pflicht zur Bereitstellung fachlich geschulten Personals verbunden sei. Die EU-Kommission jedoch bewertete das Grohe-Vertriebssystem als schwerwiegende Absatzbeschränkung und damit als Einschränkung des Wettbewerbs, da alle Einzelhändler, die keine Sanitärinstallateure sind, vom Bezug und Vertrieb dieser Waren ausgeschlossen sind. Gleiches gilt für Großhändler, die auch Nichthandwerker mit Grohe-Waren beliefern (EU-Amtsblatt Rdnr. 16).

Aus Sicht des einzelnen Handwerksunternehmens hängt dabei die Entscheidung für oder gegen ein Franchisesystem als möglicherweise geeigneter Vertriebsform vor allem von der Vertragsgestaltung ab. Franchise-Verbände und auch die allgemeine Rechtsprechung haben hier eine Reihe von Leitlinien und Grundsätzen für Franchise-Verträge erarbeitet. Grundsätzlich weichen die Regelungen und Vertragsinhalte bei Franchisesystemen stark voneinander ab. Die Spannweite reicht hier von lockerer Kooperation bis hin zu arbeitnehmerähnlichen Verhältnissen ohne Dispositionsspielraum bei gleichzeitiger Übernahme des unternehmerischen Risikos durch den Franchisenehmer. Besonders wichtig für den Franchisenehmer ist die Kenntnis der Kosten, die ihn als Mitglied des Systems erwarten: Eintrittsgelder, Eigenkapital, Investitionssummen, und Systemgebühren. Da viele Systeme gehobene Marktsegmente anstreben, sind beispielsweise die Standards für die Geschäftsräume und die Ausstattung hoch angesetzt. Die Mehrzahl der Franchisegeber bieten allerdings Finanzierungsmöglichkeiten an.

Die mit dem Franchising verbundenen betriebswirtschaftlichen Vorteile können beträchtlich sein. Sie umfassen die Gründung über ein fertiges Konzept, den Know-how Transfer durch den Franchisegeber; die Sicherung eines festgelegten Qualitätsniveaus im Verbund, Effizienzgewinne durch Verlagerung mehrfach anfallender Aufgaben auf die Zentrale, Finanzhilfen durch Franchisegeber, Marketingvorteile durch überregionalen Marktauftritt und Werbung, die teilweise Zusicherung von Gebietsschutz und mitunter regelmäßige Erfa-Gruppen - Treffen mit dem Ziel der gemeinsamen Weiterentwicklung des Systems. Dem stehen allerdings auch mögliche Nachteile gegenüber. So ist Franchising als Vertriebssystem im Verbund anfällig für zentrale Fehler im Marketing. Außerdem schränkt dieses System die unternehmerische Selbständigkeit ein, im Extremfall bis zur Scheinselbständigkeit, da z.B. Warenmengen nur über Zentralen bezo-

gen werden können, eine einheitliche Werbung verfolgt werden muss. Dazu kommen die bereits erwähnten finanziellen Belastungen.

Das Konzept eines für den jeweiligen Handwerksbetrieb geeigneten Vertriebs- und Absatzsystems ist jedoch nur einer von vielen Parametern, die bei einer strategischen Entscheidung zwischen Filial- oder Franchisesystem zu bedenken ist. Wettbewerb spielt sich nämlich auch über die Standortlagen ab, ebenso über die Breite und Tiefe des jeweiligen Sortiments sowie natürlich über den Preis. Aufgrund der mit Franchisesystemen verbundenen Starterleichterung für Existenzgründer liegt trotzdem in der Handwerksrolle B einiges Potenzial für eine weitere Verbreitung dieser Vertriebsformen. So kann ein Handwerksmeister etwa einen Randbereich seines Arbeitsfeldes franchisieren – etwa die Installation von Solaranlagen oder das Reinigen von Rohrleitungen und Kanälen.

6.3. Informationsverhalten von Handwerksbetrieben

Wie informieren sich Handwerksbetriebe über neue Markt- und Techniktrends? Aufschluss erlaubt die eigene RWI-Befragung. Branchenmagazine und Fachliteratur sind für das Handwerk die wichtigsten Informationsquellen über Marktentwicklungen und technologische Trends. Dies gilt ebenso für die in der Kontrollgruppe des RWI-Samples vereinten nicht-handwerklich organisierten Wettbewerber. Jeweils cirka drei Viertel der Befragten nutzen diese Quelle zur Information über markt- und technologierelevante Trends. Zwei weitere wichtige Quellen für Handwerk wie Wettbewerber stellen Aus-/Fort-/Weiterbildungsveranstaltungen dar, sowohl für die Geschäftsführung als auch für die Mitarbeiter der Unternehmen. ***Schaubild VII-11*** zeigt, dass dieser Informationserwerb von rund 55 % der befragten Handwerksbetriebe, aber von 63 % bzw. 77 % der Wettbewerber genutzt wird. Eine Ursache für diesen Unterschied dürfte im größenbezogenen Bias der eigenen Umfrage liegen: In der Kontrollgruppe finden sich weitgehend größere Betriebe.

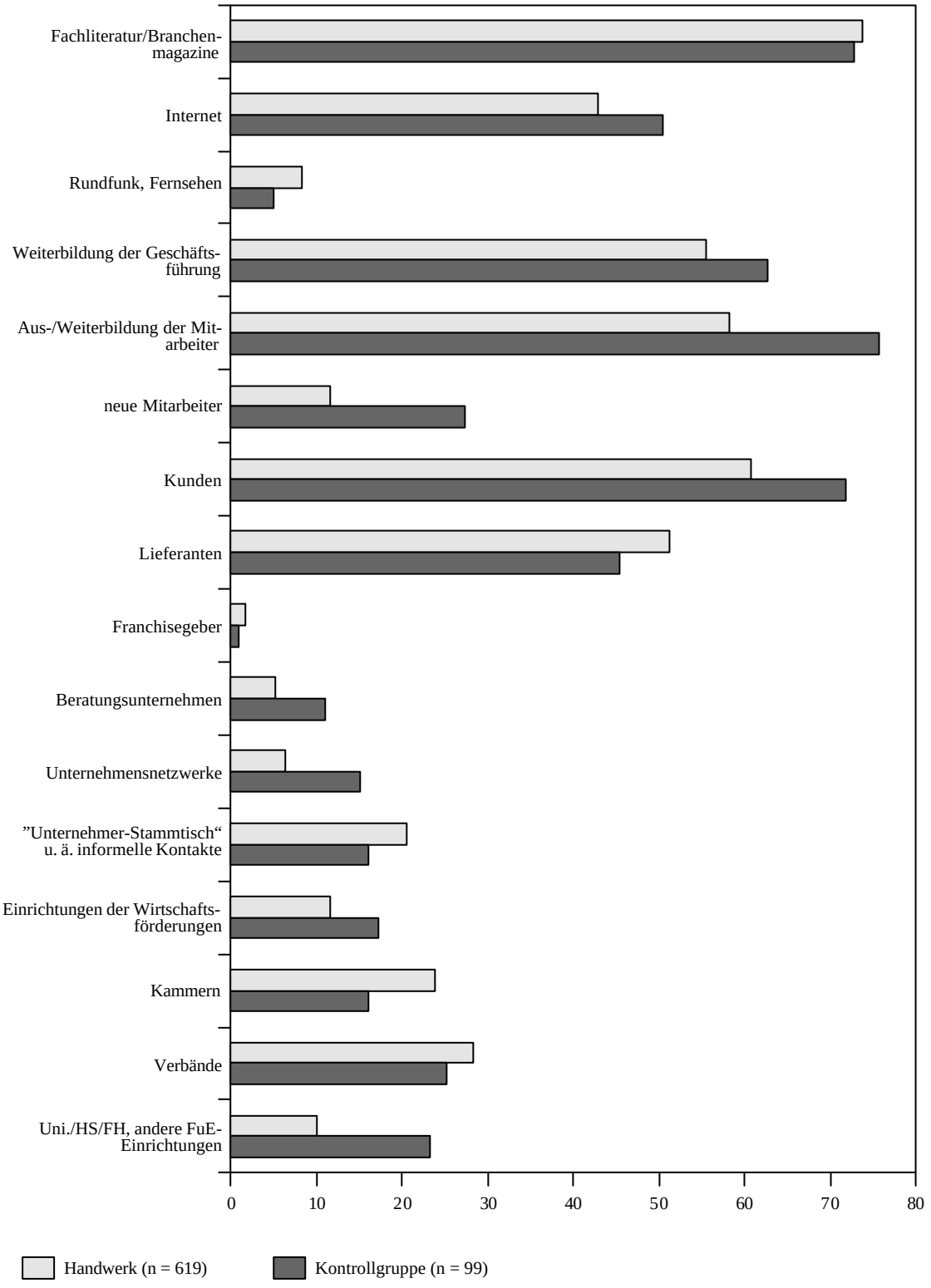
Als dritte bedeutende Informationsquelle werden von den Vertretern beider Teilstichproben die Kunden angesehen. Auffällig ist weiterhin, dass knapp ein Drittel der befragten Industrie- und Dienstleistungsbetriebe der Vergleichsgruppe das mit neuen Mitarbeitern ins Unternehmen gelangende Wissen als sehr wertvoll einschätzt. Hingegen spielt diese Art des Wissenstransfers nur in 12 % der untersuchten Handwerksbetriebe eine herausragende Rolle. Auch hier mag schlicht die geringe Unternehmensgröße – verbunden mit einem sehr stabilen kleinen Mitarbeiterstamm – eine wesentliche Erklärung für diese Phänomen liefern.

Im Gegensatz zu den o.g. Informationsquellen nutzt das Handwerk stärker als seine Wettbewerber die Angebote von (Handwerks-) Kammern und Fachverbänden (Innungen) sowie informelle Kontakte zu anderen Unternehmen, um sich Wissen über neue technische Trends und Marktentwicklungen anzueignen. Gleichwohl handelt es sich jeweils „nur“ um 20 bis 30 % der Befragten aus dem Handwerkssample. Im Gegensatz

Schaubild VII-11

Informationsquellen bezüglich neuer Marktentwicklungen und technologischer Trends

Mehrfachantworten, Nennung ”sehr wichtig“; Anteile in vH



Eigene Erhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de*/AG, Februar 2003.

dazu besitzen für die industriellen Wettbewerber FuE-Einrichtungen, Unternehmensberater, Unternehmensnetzwerke sowie Einrichtungen der Wirtschaftsförderung eine weit höhere Relevanz als Informationsquellen.

Erneut zeigen sich bei der Informationsbeschaffung nach Gewerken deutlich unterschiedliche Strategien (***Tabelle VII-6***) sowie durchgängig der bereits angesprochene größenbezogene Trend zum geringeren Einsatz des Internets in Kleinstbetrieben des Handwerks. Generell auffällig ist eine große Spannweite bei der Nutzung des Internets als Informationsquelle auch in den einzelnen Gewerken. Das Internet wird im Durchschnitt von 43 % der Handwerksbetriebe genutzt (Kontrollgruppe: 52 %). Dabei belaufen sich die Anteilswerte in der Textil-/Lederbranche auf nur 21 %, im Holzgewerbe und bei der Gewerbegruppe VII hingegen auf 61 %.

Tabelle VII-6

Informationsquellen bezüglich neuer Marktentwicklungen und technologischer Trends für Handwerksbetriebe verschiedener Gewerbe

(Mehrfachnennungen, Antwort "sehr wichtig"; Anteile in %)

Gewerbegruppen	I	II	III	IV	V	VI	VII	Handwerk
Zahl der Beobachtungen	162	212	61	24	59	78	23	619
	Anteile in %							
Fachliteratur/Branchenmagazine	75,3	70,3	72,1	62,5	84,7	75,6	78,3	73,8
Internet	41,4	42,5	60,7	20,8	30,5	43,6	60,9	42,8
Rundfunk, Fernsehen	8,6	7,5	6,6	0,0	10,2	11,5	8,7	8,2
Weiterbildung der Geschäftsführung	52,5	57,1	50,8	50,0	47,5	70,5	52,2	55,6
Aus-/Weiterbildung der Mitarbeiter	55,6	63,2	44,3	66,7	47,5	70,5	43,5	58,2
neue Mitarbeiter	10,5	12,7	6,6	8,3	15,3	15,4	4,3	11,6
Kunden	56,2	60,8	65,6	54,2	64,4	65,4	60,9	60,7
Lieferanten	58,6	50,0	42,6	50,0	42,4	52,6	52,2	51,2
Franchisegeber	2,5	1,4	1,6	0,0	0,0	3,8	0,0	1,8
Beratungsunternehmen	5,6	2,4	4,9	0,0	6,8	12,8	4,3	5,2
Unternehmensnetzwerke	4,3	6,6	4,9	8,3	8,5	6,4	13,0	6,3
"Unternehmer-Stammtisch" u.ä. informelle Kontakte	17,3	20,8	24,6	33,3	20,3	19,2	21,7	20,5
Einrichtungen der Wirtschaftsförderung	13,6	11,3	14,8	4,2	8,5	7,7	21,7	11,6
Kammern	26,5	22,2	29,5	25,0	22,0	24,4	8,7	23,9
Verbände	29,0	27,8	26,2	16,7	33,9	33,3	13,0	28,3
Uni./HS/FH, andere FuE-Einrichtungen	10,5	10,4	6,6	4,2	10,2	12,8	8,7	10,0

Eigene Erhebung des RWI in Zusammenarbeit mit *handwerk.de/AG*, Februar 2003. – I Bau-/Ausbaugewerbe; II Elektro-/Metallgewerbe; III Holzgewerbe; Bekleidung-/Textil-/Ledergewerbe; V Nahrungsmittelgewerbe; VI Gesundheits-/Reinigungsgewerbe; VII Glas-/Papier-/Keramik-/sonstiges Gewerbe.

Bezüglich der Teilnahme an Bildungsveranstaltungen bestehen ebenfalls erhebliche Differenzen zwischen den Gewerbegruppen. Holz und Nahrungsmittelhandwerke weisen hierbei sehr geringe Anteilswerte auf. Dagegen besitzen diese Formen der Wissensbeschaffung eine hohe Relevanz für das Gesundheits-/Pflege-/Reinigungsgewerbe aber

auch für die Elektro-/Metallbranche. Das Gesundheitshandwerk weist zudem im Vergleich zu allen anderen Gewerken die engsten Kontakte mit wissenschaftlichen Einrichtungen auf (Tabelle VII-6). Für sehr kundennah operierende Handwerk wie z.B. das Lebensmittel- oder das Holzgewerbe stellen hingegen die Fachliteratur bzw. Branchenmagazine, damit indirekt die Kammern und Verbände, insbesondere aber die Kunden selbst sehr wichtige Informationsquellen dar.

Will das Handwerk neue Marktchancen und Aktivitätsfelder für sich erschließen, müssen die Betriebe dies in systematischer Art tun. Die hier vorgestellten Ergebnisse zeigen in dieser Hinsicht, dass Handwerksbetriebe beispielsweise nur selten „formelle" Quellen wie FuE-Einrichtungen und Berater für die Information über neue Markt- und Technologietrends nutzen und eher auf informelle Kontakte zurückgreifen. Gerade der Bereich einer systematischen Marktbeobachtung und -analyse wird also offensichtlich von den Handwerksbetrieben noch unzureichend genutzt. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht liegen hier ungenutzte Potenziale zur Entwicklung einer langfristig ausgerichteten Unternehmensstrategie.

7. Ein Problembereich? Finanzierungsstrategien im Handwerk

Der Einsatz bestimmter Finanzierungsstrategien im Handwerk wird stark durch die grundlegende Anlage des Finanzierungssystems geprägt. Hierbei sind allerdings nicht nur zwischen den kapitalmarktorientierten und den bankorientierten Systemen starke Unterschiede festzustellen, sondern auch jeweils unter den bankorientierten und den marktorientierten Finanzierungssystemen (vgl. dazu auch Kapitel IV). Deutschland verfügt über ein bankorientiertes Finanzierungssystem, in dem die Banken eine zentrale, der Kapitalmarkt hingegen eine geringe Rolle bei der Unternehmensfinanzierung spielen. Herausragendes Merkmal der deutschen Mittelstandsfinanzierung ist der außergewöhnliche hohe Anteil von Fremdfinanzierungsmitteln, bei denen es sich überwiegend um Bankkredite mit mittlerer und langer Laufzeit handelt. Die USA und Großbritannien hingegen haben kapitalmarktorientierte Finanzierungssysteme, in denen Kapitalmarktressourcen (Aktienemissionen, Beteiligungsfinanzierungen, Unternehmensanleihen) einen größeren Part zumindest bei der Finanzierung der großen Unternehmen spielen.

Die Kehrseite des aus Sicht amerikanischer, britischer und französischer Banker „exzessiven" Bankkredite ist in den niedrigen Eigenmittelquoten deutscher KMU zu finden (für Großbritannien Storey 1994: 215ff; für Frankreich Fridrichs, Paranque 2001). Ein beträchtlicher Teil der KMU, das schließt Handwerksbetriebe ein, verfügt über keine bilanziell ausgewiesenen Eigenmittel bzw. eine beachtliche Zahl von Nichtkapitalgesellschaften weist bilanziell sogar eine negative Eigenmittelquote auf. Fremdfinanzierungsangebote sind in Deutschland wohl selbst für Gründer, deren Kreditierung mit besonderen Ausfallrisiken verbunden ist, vor diesem Hintergrund in einem vergleichsweise hohen Maße verfügbar.

Dazu kommt ein stark gewachsener Markt für Venture-Capital, der in den achtziger Jahren in Deutschland und den meisten anderen kontinentaleuropäischen Ländern noch

fast bedeutungslos war. Der öffentliche Finanzierungsdiskurs konzentrierte sich damals auf die Frage, inwieweit die Wirtschaftspolitik durch eine Veränderung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen im Allgemeinen und VC-Engagements im Besonderen einerseits und ein die Gründungen (halb-) öffentlicher Kapitalbeteiligungsgesellschaften andererseits, dem VC-Markt Auftrieb geben könne. Im Ergebnis dieser Diskussion wurden die Rahmenbedingungen für VC-Anlagen in Deutschland wesentlich verbessert. An herausragender Stelle ist hierbei die Gründung des Neuen Marktes zu erwähnen. Seither haben sich in Deutschland – parallel dazu auch in Frankreich und in anderen EU-Staaten – in bemerkenswertem Maße VC-Gesellschaften entwickelt, die beträchtliche finanzielle Ressourcen einwerben konnten und entsprechend VC-Anlagen tätigen konnten.

Die VC-Gesellschaften bieten zusammen mit dem Corporate Venture Capital der Großunternehmen den formellen VC-Markt. Dieser erreicht inzwischen einen beträchtlichen Umfang. Der Abstand zu den Vereinigten Staaten und Großbritannien war zwar am Ende der neunziger Jahre noch gewaltig, ja er hatte sich in den neunziger Jahren im Zuge des New Economy – Booms noch deutlich vergrößert. Gemessen an der Relation der VC-Investitionen zum BIP haben sich diese in Deutschland von 1990 bis 2000 aber immerhin versechsfacht.

Dabei konzentriert sich ein beachtlicher Anteil des deutschen VC-Engagements auf Frühphaseninvestitionen; er erreichte 2000 bereits 34,7 %. Dies zeigt, dass solche Gründungen, die für VC-Engagements von Interesse sind, heute durchaus eine reelle Chance haben, solche Beteiligungen, sei es deutscher Gesellschaften, sei es ausländischer Gesellschaften, die sich auf dem deutschen VC-Markt betätigen, zu kommen. Allerdings kommt hierfür prinzipiell nur ein Bruchteil aller Gründungen – weit weniger als 5 % – wirklich in Betracht. Wagniskapital sucht gezielt Renditeaussichten, die weit über dem Durchschnitt Üblichen und jenseits des mit „normalen“ Gründungen verbundenen Erwartungshorizonts liegen. Den hohen erhofften Renditen stehen außergewöhnlich hohe Ausfallrisiken gegenüber. Die Kunst der Risikokapitalanlage besteht darin, ein solches Beteiligungsportfolio aufzubauen, welches zugleich die Renditechancen per saldo maximiert und die kumulierten Ausfallrisiken auf ein erträgliches Maß reduziert. Der Blick der VC-Investoren richtet sich vor diesem Hintergrund vorzugsweise auf solche Branchen, in denen außergewöhnliche Wachstums- und Renditechance zu winken scheinen und solche Projekte, die auf einer besonders interessanten Geschäftsidee basieren.

Durchschnittliche Geschäftsideen – die Eröffnung z.B. einer Konditorei, eines Fotografenbetriebes oder eines Klempnerbetriebes sind hierfür denkbar ungeeignet. So wichtig das Wagniskapital unter volkswirtschaftlichen Aspekt für den technischen Fortschritt und die Bewältigung der Herausforderungen des sektoralen Strukturwandels ist, ist es für die Finanzierung der meisten Handwerksgründungen gänzlich ohne Belang. Dies muss deshalb betont werden, weil in der öffentlichen Diskussion der 1990er Jahre über Venture Capital häufig die Auffassung verbreitet wurde, es ginge um eine Finanzie-

rungsmethode, die für alle Gründungen, insbesondere auch für Handwerk von zentralem Interesse wäre.

Vor diesem Hintergrund zeigt eine eigene Befragung des RWI von Handwerkern in den Kammerbezirken Düsseldorf und Leipzig einen vergleichsweise hohen Einsatz von Eigenmitteln sowohl bei der Gründung als auch bei Investitionen (Welter 1996). Trotz eines umfangreichen Angebotes an externen Finanzierungsmöglichkeiten greift der Großteil der befragten Handwerker auf eigene Mittel zurück und bestätigt damit Ergebnisse vergleichbarer Untersuchungen (z.B. Cressy, Olofsson 1997: 87ff.; Edwards 1998: 76, Schulte, R. 1999: 51f.). Das Gleiche gilt für den Großteil der Gründungen in beiden Kammerbezirken, an zweiter Stelle wurden bei der Gründung als Fremdfinanzierungsquellen Bankkredite genannt und erstaunlicherweise erst als dritte Priorität Kredite aus speziellen Förderprogrammen (***Tabelle VII-7***).

Tabelle VII-7

Gründungs- und Investitionsfinanzierung von Handwerkern in den Kammerbezirken Düsseldorf und Leipzig

1994, in %

Mittelherkunft	Gründungskapital		Investitionsfinanzierung	
	in %	Zahl	in %	Zahl
Kammerbezirk Düsseldorf				
Eigene Mittel	80,9	951	82,6	996
Darlehn Familie, Freunde	19,3	228	5,0	61
Kredite aus Förderprogrammen	17,3	204	4,9	59
Sonstige Bankkredite	32,9	387	51,2	619
Sonstige Mittel	6,1	72	3,9	46
Kammerbezirk Leipzig				
Eigene Mittel	84,2	372	81,1	344
Darlehn Familie, Freunde	15,1	68	7,2	31
Kredite aus Förderprogrammen	24,7	108	31,6	135
Sonstige Bankkredite	38,0	168	42,7	185
Sonstige Mittel	5,8	26	6,9	30

Eigene Erhebung des RWI und der Handwerkskammern Düsseldorf und Leipzig. – Mehrfachantworten.

Dieser geringe Anteil reflektiert allerdings auch den Umstand, dass Unternehmern aufgrund des Hausbankenprinzips der Fördercharakter der Finanzierung oftmals nicht bewusst ist und die Hausbanken ebenfalls nicht explizit darauf verweisen. Bei Investitionen gewinnt die Fremdfinanzierung über Bankenkredite an Bedeutung, wenngleich der Anteil der eigenfinanzierten Investitionen mit über 80 % in beiden Kammerbezirken sehr hoch liegt. Dieses Muster war – zumindest in den 1980er Jahren – allerdings ebenfalls typisch für große Unternehmen, die Investitionen zu knapp 90 % über intern generierte Mittel finanzierten (Audretsch, Elston 1997: 101).

Die Gründe für diese Dominanz von Eigenfinanzierungsstrategien liegen dabei weniger im fehlenden Zugang zu Fremdkapital als schon eher in von den Unternehmern selbst thematisiertem Mangel an Erfahrung im Umgang mit Banken und Beteiligungskapital-

gebern. Sie finden sich vor allem in persönlichen Risikoeinstellungen der Unternehmer wie in ihrer grundlegenden Einstellung zu Beteiligungskapital und einer von ihnen oft so wahrgenommenen damit verbundenen Einschränkung ihrer unternehmerischen Tätigkeit. Cressy/Olofsson (1997: 90) sprechen in diesem Zusammenhang von nachfrageseitigen Restriktionen der Unternehmensfinanzierung, die auf das Kontrollverhalten von Unternehmern zurückzuführen seien; derartige Strategien reduzieren in der Wahrnehmung der Unternehmer das mit der unternehmerischen Tätigkeit verbundene finanzielle Risiko, da keine externen Kapitalgeber involviert werden.

In jüngster Zeit ist zudem im deutschen Bankensystem eine deutliche Verschiebung der Finanzierungsphilosophie zum „Shareholder Value" festzustellen, der die langfristigen Perspektiven der Fremdfinanzierung über Hausbanken in Frage stellt. Verschärfend treten die Basler Beschlüsse des gleichnamigen Komitees zur Bankenüberwachung hinzu, die ab 2004 eine individuelle Kreditabsicherung durch an der jeweiligen Bonität des Kreditnehmers gemessene Eigenkapitalrückstellungen bei den Banken vorsehen. All dies dürfte dazu führen, dass Handwerksbetriebe wieder vermehrt auf Eigenfinanzierung zurückgreifen, obschon sich hier deutliche Unterschiede nach Größe und Sektoren ergeben werden.

KAPITEL VIII
DIE RÄUMLICHE DIMENSION DES HANDWERKLICHEN STRUKTURWANDELS

1. Fragestellungen und Datenbasis

Das vorliegende Kapitel befasst sich mit der räumlichen Struktur der Handwerkswirtschaft sowie den ihr zugrunde liegenden Prozessen und Bestimmungsfaktoren. Die Betrachtung bezieht sich ausschließlich auf die selbständigen Handwerksunternehmen und orientiert sich an der Gewerbezweigsystematik. Sie verfolgt das Ziel, den Einfluss der Determinanten des Strukturwandels auf die Veränderung der Muster räumlicher Ordnung im Handwerk an konkreten Beispielen zu verdeutlichen. Der Blick richtet sich dabei auf den demographischen Wandel, auf den möglichen Einfluss von Suburbanisierungsprozessen und Formen der Segregation auf kleinräumiger Ebene, auf den Einfluss moderner IuK-Technologien sowie auf die Auswirkung einer sich stark verändernden Baunachfrage. Die Analyse wird aus drei Perspektiven vorgenommen. Im Mittelpunkt stehen:

1. Das ***Handwerk in den Bundesländern***: Hier werden die Muster der Standortverteilung von Unternehmen und Beschäftigten des Vollhandwerks dargestellt. Dazu werden auf der Grundlage der Ergebnisse der Handwerkszählung von 1995 Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland sowie zwischen den nördlichen und südlichen Ländern der alten Bundesrepublik besprochen. Ferner wird auf die räumliche Konzentration ausgewählter „Traditionshandwerke“[112] eingegangen. Die Bundesländer werden als Untersuchungseinheit, da ein Vergleich langfristiger Veränderungen von Raummustern aufgrund der Datenlage nicht auf der Basis kleinerer analytischer Einheiten zu realisieren ist.

2. Das ***Verhältnis von Siedlungsstruktur und Mustern der Standortverteilung*** des Handwerks: In diesem Abschnitt wird anhand der Betriebsgröße, des Handwerksbesatzes und der Handwerksdichte auf die unterschiedlich starke Präsenz der Gewerbegruppen in verschiedenen siedlungsstrukturellen Regions- und Kreistypen eingegangen. Diese kleineren räumlichen Vergleichseinheiten sind für die Analyse der aktuellen Wirkungen von Determinanten des Strukturwandels geeignet, da sie durch die Bundesanstalt für Bauwesen und Raumordnung auf der Grundlage einer Kombination aus demographischen und wirtschaftlicher Merkmalen gebildet wurden.

3. ***Veränderungen und Persistenz der räumlichen Ordnung im Zeitablauf***: Die aktuellen Befunde zur räumlichen Organisation der Handwerkswirtschaft werden mit den Erkenntnissen früherer Studien verglichen, um langfristige Veränderungen und ihre Ursachen zu skizzieren. Hierzu wird auf Arbeiten von Beckermann (1953,

112 Hierunter seien solche Handwerke verstanden, die vorindustrielle Ursprünge aufweisen, erfolgreich Marktnischen der Industriewirtschaft besetzen und sich durch eine individualisierte, kundenbezogene Produktion auszeichnen, mithin „klassische“ Tugenden des Handwerks in überdurchschnittlicher Weise verkörpern.

1961), Schmidt, K. (1969) und Marahrens (1975) sowie auf Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamts (1981) zurückgegriffen.

Wünschenswert wäre natürlich eine Untersuchung des räumlichen Strukturwandels des Handwerks in der Zeit. Leider setzt die vorhandene Datenbasis solchen Analysen enge Grenzen. Mit der Handwerkszählung 1995 liegen erstmalig Handwerksdaten für das vereinigte Deutschland in tiefer regionaler Staffelung vor. Sie spiegeln die Situation des Jahres 1994 wider. Der seither erfolgte Schrumpfungsprozess der Handwerkswirtschaft hat natürlich auch ihre räumlichen Strukturen verändert. Dies betrifft insbesondere die Verteilung des Baugewerbes im Raum und hierbei besonders stark das Baugewerbe in den neuen Bundesländern. Zugleich sollten aber die kurz- und mittelfristig möglichen Veränderungen der räumlichen Struktur der Handwerkswirtschaft nicht überschätzt werden. Aus den alten Bundesländern ist bekannt, dass sich gewisse räumliche Grundstrukturen über sehr lange Zeiträume hinweg behaupten. Als Beispiel sei die durch das große Gewicht und die strukturellen Besonderheiten der Ruhrwirtschaft bedingter – im Vergleich mit den süddeutschen Ländern – niedriger Handwerksbesatz im heutigen Nordrhein-Westfalen erwähnt. Diese strukturellen Besonderheiten des westdeutschen Wirtschaftsraums haben sich im Industrialisierungsprozess im 19. Jahrhundert herausgebildet.

Eine statistische Analyse der zwischen 1994 und 2002 eingetretenen Veränderungen war in der vorliegenden Arbeit angesichts der Datenlage nicht möglich. Die strukturellen Wandlungen, welche die räumliche Organisation des Handwerks prägen, sollten auf Basis der vorliegenden Quellen behandelt werden. Ergänzend fließen in die Ausführungen Ergebnisse einer durch das RWI und dem Institut für Geographie der Universität Leipzig durchgeführten Analyse handwerksräumlicher Strukturen im Leipziger Umland ein.

2. Das Handwerk in den Bundesländern: Ein Vergleich

2.1. Die Handwerkswirtschaft der Länder im Überblick

2.1.1. Beschäftigungsanteile und Unternehmensgröße

Die nach Bevölkerungs- und Flächenanteilen größten Bundesländer Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg weisen auch die höchsten Anteile am Unternehmensbestand und an der Beschäftigung im Handwerk auf (***Tabelle VIII-1***). Die süddeutschen Ländern sowie Sachsen verzeichnen im Vergleich zum Bevölkerungsanteil höhere Anteile an Handwerksunternehmen und Beschäftigten. Die anderen, teilweise sehr dünn besiedelten Länder in Ostdeutschland weisen nur sehr geringe Anteile am Unternehmensbestand auf. Sie zeichnen sich jedoch durch relativ große Betriebseinheiten aus (***Karte VIII-1***). In Mecklenburg-Vorpommern beschäftigte ein Unternehmen zum Zeitpunkt der Handwerkszählung durchschnittlich 12 Personen. In Baden-Württemberg lag der Durchschnittswert unter 10 Beschäftigten je Unternehmen.

In den folgenden Abschnitten wird dargestellt, wie der Transformationsprozess in Ostdeutschland zur Herausbildung vergleichsweise großer Handwerksunternehmen führte und inwieweit die Ende des 19. Jahrhunderts einsetzende Entwicklung der heutigen Industriestruktur Baden-Württembergs - und anderer Teile Süddeutschlands – auf einem Bestand kleiner flexibler Handwerksunternehmen aufbaut. Weiterhin wird skizziert, warum in dem von der Montanindustrie geprägten Land Nordrhein-Westfalen große Betriebseinheiten seit Jahrzehnten das Bild der Handwerkswirtschaft prägen.

Tabelle VIII-1

Räumliche Verteilung von Unternehmen und Beschäftigten im Handwerk, 1994

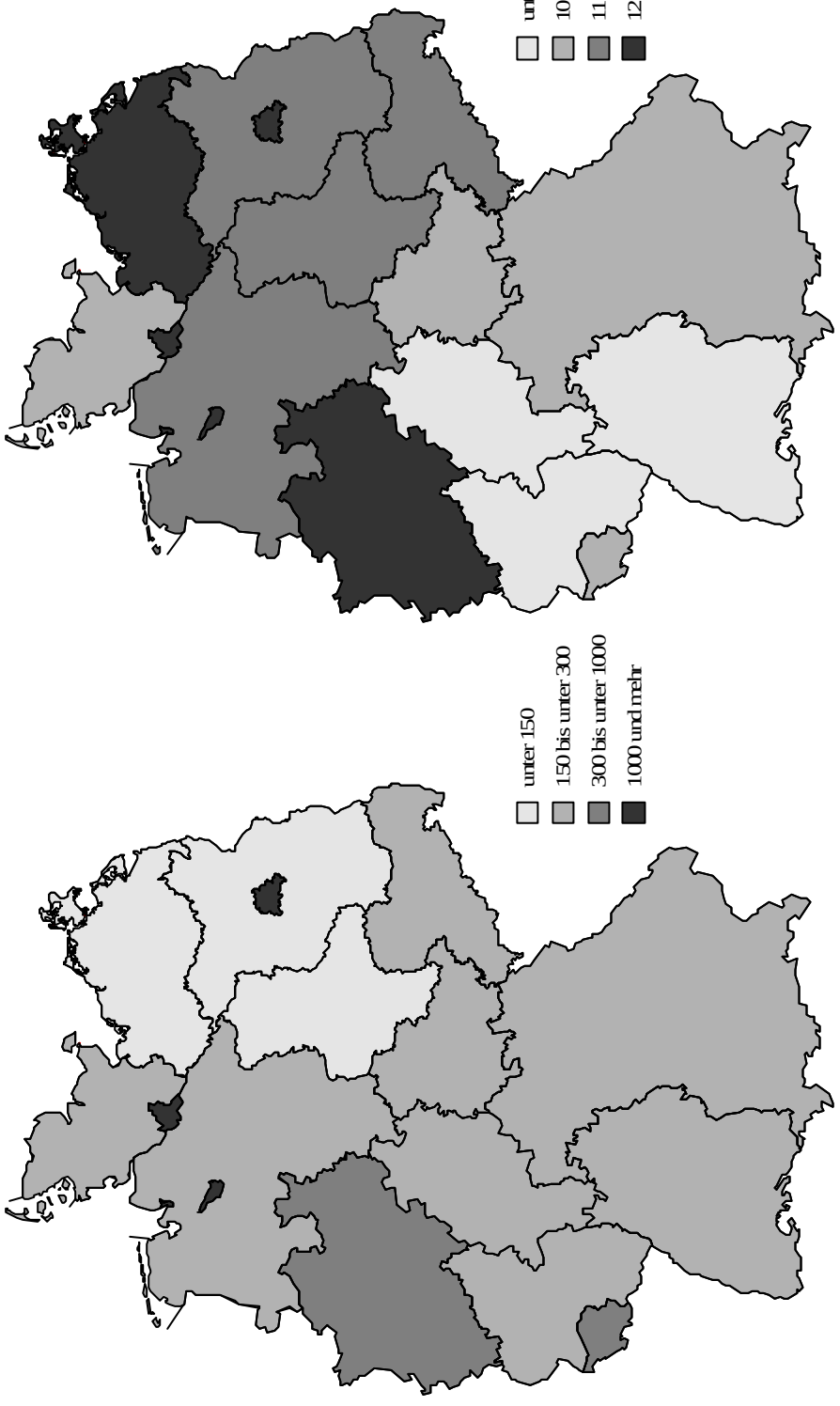
	Einwohner in 1.000	Fläche in km²	Unternehmen	Beschäftigte
Baden-Württemberg	10.272	35.752	85.401	822.207
Bayern	11.922	70.546	101.750	1.017.933
Berlin	3.472	889	15.413	221.494
Brandenburg	2.537	29.481	18.751	208.264
Bremen	680	404	3.307	40.424
Hamburg	1.706	755	8.831	125.655
Hessen	5.981	21.114	42.801	425.186
Mecklenburg-Vorpommern	1.832	23.170	11.603	144.647
Niedersachsen	7.715	47.609	46.129	528.664
NRW	17.816	34.075	101.987	1.227.112
Rheinland-Pfalz	3.952	19.846	30.203	270.538
Saarland	1.084	2.570	7.363	79.753
Sachsen*	4.584	18.412	35.830	392.356
Sachsen-Anhalt	2.759	20.446	17.415	205.917
Schleswig-Holstein	2.708	15.739	16.769	175.403
Thüringen	2.518	16.171	19.651	199.420
Deutschland	81.538	356.979	563.204	6.084.973
	Anteile der Bundesländer in %			
Baden-Württemberg	12,60	10,02	15,16	13,51
Bayern	14,62	19,76	18,07	16,73
Berlin	4,26	0,25	2,74	3,64
Brandenburg	3,11	8,26	3,33	3,42
Bremen	0,83	0,11	0,59	0,66
Hamburg	2,09	0,21	1,57	2,07
Hessen	7,34	5,91	7,60	6,99
Mecklenburg-Vorpommern	2,25	6,49	2,06	2,38
Niedersachsen	9,46	13,34	8,19	8,69
NRW	21,85	9,55	18,11	20,17
Rheinland-Pfalz	4,85	5,56	5,36	4,45
Saarland	1,33	0,72	1,31	1,31
Sachsen*	5,62	5,16	6,36	6,45
Sachsen-Anhalt	3,38	5,73	3,09	3,38
Schleswig-Holstein	3,32	4,41	2,98	2,88
Thüringen	3,09	4,53	3,49	3,28
Deutschland	100,00	100,00	100,00	100,00

Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Handwerkszählung 1995; Gemeindeverzeichnis 1994 u. 1996). – *Aufgrund der Veränderungen im Zuge der Gemeinde-/Kreisreform im Freistaat Sachsen wurden die Daten für 1996 zugrunde gelegt.

Karte VIII-1

Bevölkerungsdichte und durchschnittliche Unternehmensgröße im Vollhandwerk in Deutschland

1994[1]



Eigene Berechnungen nach Angaben des Satistischen Bundesamtes, Handwerkszählung 1995 und Gemeindeverzeichnis 1994/1996. – [1]Aufgrund der Veränderungen im Zuge der Gemeinde-/Kreis-reform im Freistaat Sachsen wurden die Daten für 1996 zu Grunde gelegt.

RWI

2.1.2. Handwerksdichte und Besatz

Zur Messung der räumlichen Konzentration von Handwerksunternehmen und Beschäftigten auf der Ebene der Bundesländer werden die Handwerksdichte und der Handwerksbesatz verwendet. Zur Ermittlung der Dichtewerte wird die Zahl der Unternehmen bzw. Standorte oder der Beschäftigten in Beziehung zur Landesfläche dargestellt. Dagegen drücken die ***Besatz***werte das Verhältnis von Beschäftigten oder Unternehmen und der Einwohnerzahl aus. Die Besatzziffern lassen erkennen, in welchem Maß die Unternehmen ihre Standortwahl an der räumlichen Verteilung der Bevölkerung bzw. der privaten, gewerblichen und öffentlichen Nachfrage ausrichten. Der Unternehmensbesatz gibt dabei Auskunft über den Umfang des handwerklichen Versorgungsnetzes. Mit dem Beschäftigtenbesatz lässt sich die Leistungsfähigkeit und wirtschaftliche Stellung des Handwerks in einer Raumeinheit abbilden.

Durch die Darstellung der ***Handwerksdichte*** wird zusätzlich die räumliche Ausdehnung der jeweiligen Untersuchungseinheit berücksichtigt. Dies ist insofern ein wesentlicher Umstand, als jene zahlreichen auf die Nah- bzw. Grundversorgung ausgerichteten Unternehmen in einer großflächigen aber dünnbesiedelten Raumeinheit zu anderen Entscheidungen bezüglich der Standortwahl und der Betriebsorganisation gelangen mögen, als in dicht besiedelten Regionen mit geringen Distanzen zwischen Anbietern und einem großen Kundenkreis.

Tabelle VIII-2

Handwerksdichte und -besatz in den Bundesländern, 1994

Bundesland	Räumliche Verteilung der Unternehmen			Räumliche Verteilung der Beschäftigten		
	HW-Besatz in Unternehmen je 1000 EW	HW-Dichte in Unternehmen je km²	Anteile der Unternehmen in %.	HW-Besatz in Beschäftigten je 1000 EW	HW-Dichte in Beschäftigten je km²	Anteile der Beschäftigten in %
Baden Württemberg	8,3	2,4	15,2	80	23	13,5
Bayern	8,5	1,4	18,1	85	14	16,7
Berlin	4,4	17,3	2,7	64	249	3,6
Brandenburg	7,4	0,6	3,3	82	7	3,4
Bremen	4,9	8,2	0,6	59	100	0,7
Hamburg	5,2	11,7	1,6	74	166	2,1
Hessen	7,2	2,0	7,6	71	20	7,0
Mecklenburg-Vorpommern	6,3	0,5	2,1	79	6	2,4
Niedersachsen	6,0	1,0	8,2	69	11	8,7
NRW	5,7	3,0	18,1	69	36	20,2
Rheinland-Pfalz	7,6	1,5	5,4	68	14	4,4
Saarland	6,8	2,9	1,3	74	31	1,3
Sachsen*	7,8	1,9	6,4	86	21	6,4
Sachsen-Anhalt	6,3	0,9	3,1	75	10	3,4
Schleswig-Holstein	6,2	1,1	3,0	65	11	2,9
Thüringen	7,8	1,2	3,5	79	12	3,3
Deutschland	6,9	1,6	100,0	75	17	100,0

Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Handwerkszählung 1995; Gemeindeverzeichnis 1994 u. 1996). – *Aufgrund der Veränderungen im Zuge der Gemeinde-/Kreisreform im Freistaat Sachsen wurden Daten für 1996 zugrunde gelegt.

Die ungleichmäßige Bevölkerungsverteilung in Deutschland schlägt sich deutlich in der ***Handwerksdichte***. Die dünn besiedelten Flächenländer Ost- und Norddeutschlands weisen sehr geringe Dichtewerte auf. In den Ländern mit den höchsten Einwohnerdichten, d.h. im Saarland, in Nordrhein-Westfalen und in den Stadtstaaten, sind die größten Dichtewerte vorzufinden. In Mecklenburg-Vorpommern beträgt die Handwerksdichte lediglich 6 Beschäftigte je km², dagegen in Nordrhein-Westfalen durchschnittlich 36 Handwerker auf einen km² (***Tabelle VIII-2, Karte VIII-1, VIII-2***).

Die kartographische Darstellung des ***Handwerksbesatzes*** verdeutlicht, dass das handwerkliche Versorgungsnetz im Süden Deutschlands dichter geknüpft ist, als in den nördlichen Bundesländern und im westlichen Teil Deutschlands (Karte VIII-3). Während in Baden-Württemberg und Bayern mehr als 8 Unternehmen auf 1.000 Einwohner entfallen, sind es in Nordrhein-Westfalen weniger als 6 Betriebe. Im Hinblick auf den Beschäftigtenbesatz ist sowohl ein Nord-Süd-Gegensatz als auch ein Ost-West-Gefälle erkennbar. In vier von fünf Flächenländern Ostdeutschlands sowie in Bayern und Baden-Württemberg beläuft sich der Besatzwert auf cirka 80 Beschäftigte je 1.000 Einwohner. Dagegen weist Schleswig-Holstein mit 65 Handwerksbeschäftigten auf 1.000 Einwohner den niedrigsten Besatz eines Flächenlandes auf.

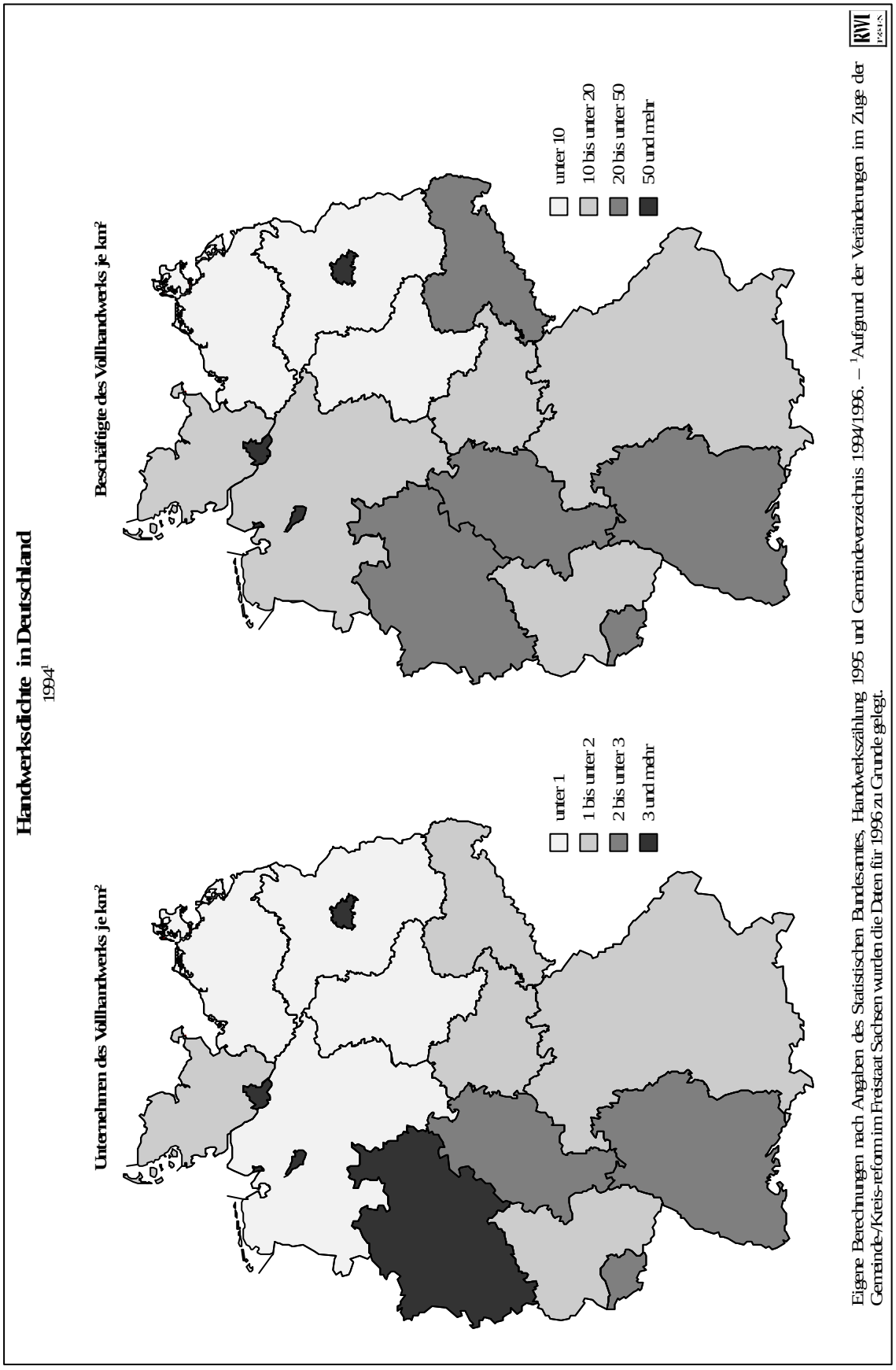
Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass das ostdeutsche Handwerk zur Mitte der neunziger Jahre durch hohe Besatzwerte und große Betriebseinheiten charakterisiert war. Dagegen ist die Handwerkswirtschaft in Westdeutschland geprägt von großen Betriebseinheiten bei geringem Handwerksbesatz im Norden und Westen sowie von kleineren Unternehmen bei mittleren bis hohen Besatzwerten im Süden und Südwesten. Die sich dahinter verbergenden Entwicklungspfade werden im Anschluss an den Überblick zur Gewerbestruktur skizziert (Abschnitte 2.2 bis 2.4).

2.1.3. Gewerbestruktur

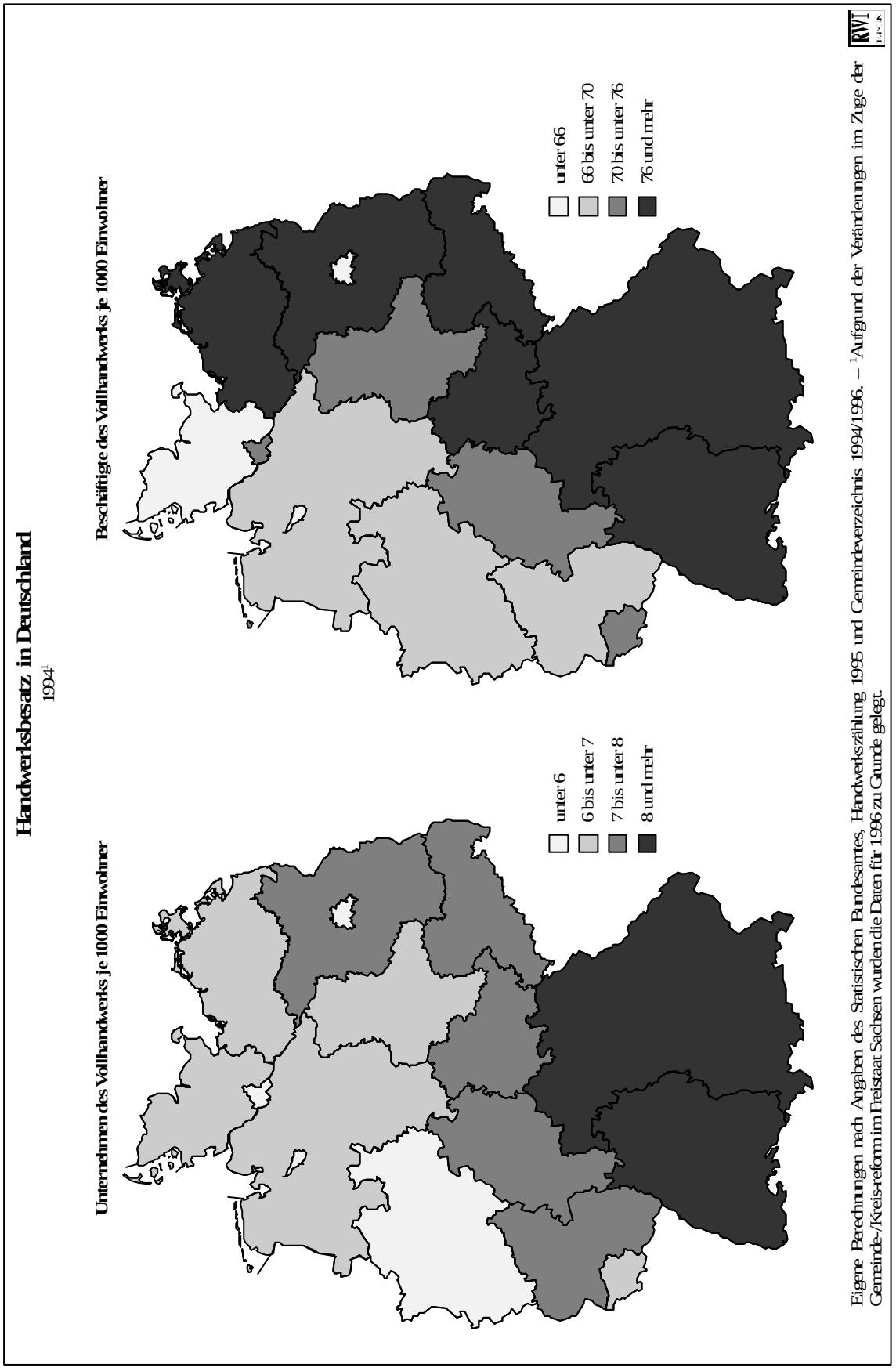
Die sich eng an den Berufsbildern orientierende Gewerbezweigsystematik eignet sich nur mit Einschränkungen zur Erfassung sektoraler Strukturen und ihrer räumlichen Verbreitung. Eine beträchtliche Zahl von Handwerksunternehmen aller Gewerbegruppen hat sich in den vergangenen Jahrzehnten neue Marktfelder erschlossen und dabei die starren Grenzen der Gewerke und Gewerbegruppen überschritten. Würde der aktuelle Schwerpunkt ihrer Tätigkeit zugrunde gelegt, müssten sie anderen Wirtschaftssektoren zugeordnet werden, als dies die formale Zugehörigkeit zu einem Handwerk vermuten lässt.

Die – an den Gewerbezeiggruppen gemessene – sektorale ***Unternehmensstruktur*** der Handwerkswirtschaft ist in allen Bundesländern von hohen Anteilen des Bau-/ Ausbaugewerbes sowie des Elektro- und Metallgewerbes gekennzeichnet. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass auch einige bedeutende Gewerke der Gewerbegruppen II und III dem Bauhandwerk zuzurechnen sind (Klempner, Installateure und Heizungsbauer, Elektrotechniker, [Bau-]Tischler). Insofern ist festzustellen, dass das Bauhandwerk das Bild der Handwerkswirtschaft in allen Regionen Deutschlands entscheidend prägt.

Karte VIII-2


Handwerksdichte in Deutschland
1994[1]
Unternehmen des Vollhandwerks je km²
unter 1
1 bis unter 2
2 bis unter 3
3 und mehr
Beschäftigte des Vollhandwerks je km²
unter 10
10 bis unter 20
20 bis unter 50
50 und mehr
Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, Handwerkszählung 1995 und Gemeindeverzeichnis 1994/1996. – [1]Aufgrund der Veränderungen im Zuge der Gemeinde-/Kreis-reform in Freistaat Sachsen wurden die Daten für 1996 zu Grunde gelegt.
RWI

Karte VIII-3



Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, Handwerkszählung 1995 und Gemeindeverzeichnis 1994/1996. – [1]Aufgrund der Veränderungen im Zuge der Gemeinde-/Kreis-reform im Freistaat Sachsen wurden die Daten für 1996 zu Grunde gelegt.

Im Jahr 1994 war die Situation in den fünf Flächenländern Ostdeutschlands durch die überdurchschnittlich hohen Anteile der Gewerbegruppe II am gesamten Unternehmensbestand charakterisiert. Der durchschnittliche Anteilswert für Deutschland betrug 38 %, während er sich in den neuen Ländern zwischen 41 und 45 % bewegte. Hier spiegelt sich die unmittelbar nach der deutschen Wiedervereinigung mit öffentlichen Mitteln stark angekurbelte Nachfrage nach handwerklichen Leistungen im Baubereich wider.

Die westdeutschen Länder wiesen dagegen überdurchschnittlich hohe Anteile am Unternehmensbestand im Nahrungsmittelgewerbe, im Gesundheits-/Körperpflege-/Reinigungsgewerbe sowie im Bekleidungs-/Textil-/Ledergewerbe auf. Bei der Standortverteilung in den Gewerbegruppen III und VII spielen regionale Besonderheiten eine wichtige Rolle. So ist das Holzgewerbe in den waldreichen Regionen Bayerns, Thüringens und Sachsens – traditionellen Standorten der Holzverarbeitung – naturgemäß stark vertreten. In den Mittelgebirgsregionen dieser Länder finden sich auch relativ viele Standorte des Glas- und Keramikgewerbes.

Die kartographische Darstellung der ***Beschäftigtenstruktur*** untermauert die o.g. Aussagen zur dominanten Stellung des Bauhandwerks in der deutschen Handwerkswirtschaft, insbesondere aber in Ostdeutschland (***Karte VIII-4***). Hier waren zwischen 35 und 38 % aller Beschäftigten im Bau-/Ausbaugewerbe tätig. Der durchschnittliche Wert für Deutschland wurde dabei um cirka 10 Prozentpunkte überschritten.

Die Gesundheits-, Pflege- und Reinigungshandwerke besitzen ein großes Gewicht in den Stadtstaaten sowie in den stark urbanisierten Flächenländern Nordrhein-Westfalen, Hessen und dem Saarland. Die entsprechenden Anteile an der Beschäftigung betragen zwischen 22 und 30 %. Der Durchschnittswert für Deutschland beläuft sich hingegen nur auf 19 %. Einen Erklärungshintergrund für die starke Präsenz dieser Gewerbegruppe – und hier insbesondere des Gebäudereinigungsgewerbes - bietet die Siedlungsstruktur der genannten Länder. Hamburg und Berlin, der Raum Düsseldorf – Köln - Bonn sowie Frankfurt stellen metropolitane Räume dar, welche entweder als Regierungssitz, als Zentrum der Wissenschaft und Künste, als Hauptsitz internationaler Organisationen und global operierender Unternehmen oder als Finanzplatz und Medienstandort von internationalem Rang fungieren. In diesen Einrichtungen besteht eine große Nachfrage nach Reinigungsleistungen und anderen Diensten aus dem Bereich des Facility Managements. Gleichzeitig fragen die im tertiären und quartären Sektor Tätigen in hohem Maß die Dienste von Textilreinigern/Bügelanstalten und des Friseurhandwerks nach.

Karte VIII–4

Beschäftigtenstruktur im deutschen Handwerk nach Bundesländern

1994; Anteil der Beschäftigten im Vollhandwerk in vH

Bau- und Ausbaugewerbe
Elektro- und Metallgewerbe
Holzgewerbe
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe
Nahrungsmittelgewerbe
Gewerbe für Gesundheit und Körperpflege, chemisches und Reinigungsgewerbe
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe

Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, Handwerkszählung 1995.

RWI

2.2. Räumliche Aspekte des handwerklichen Strukturwandels in den neuen Ländern

2.2.1. Entwicklung der Handwerkswirtschaft 1990-1995

Die mit der politischen Wiedervereinigung Deutschlands eingeleiteten Umbrüche der Wirtschaftsstruktur im Osten Deutschlands, haben auch die wirtschaftsräumlichen Muster stark verändert. In diesem Zusammenhang durchlebte auch die Handwerkswirtschaft Entwicklungen, die denen in den alten Bundesländern in keiner Weise gleichen. Da die Daten der Handwerkszählung nur eine Momentaufnahme der Situation um 1994 darstellen, ist es erforderlich die Ereignisse der vergangenen acht Jahre ausführlicher auf der Basis eigener Erhebungen zu diskutieren.

Im Vergleich zu den alten Bundesländern weist die ostdeutsche Handwerkswirtschaft gleichzeitig hohe Besatzwerte und durchschnittlich größere Betriebseinheiten auf (***Schaubild VIII-1***). Insbesondere das Bauhandwerk mit den entsprechenden Gewerken der Gewerbegruppen I, II und III trägt zu den regionalen Differenzen in Deutschland bei. Dieses Phänomen ist mit dem wirtschaftlichen Transformationsprozess in der ersten Hälfte der neunziger Jahre zu erklären.

- Unmittelbar nach der deutschen Wiedervereinigung setzte in der Industrie ein massiver Restrukturierungsprozess ein. In allen Wirtschaftszweigen wurden die voluminösen Kombinatsverbünde aufgelöst. In diesem Zusammenhang erfolgten zahlreiche Ausgründungen ehemaliger Serviceeinheiten, vor allem in den Bereichen Elektrotechnik, Sanitär-Heizung-Klima und Gebäudereinigung. Auch in den traditionsreichen Zweigen der Metallindustrie und dem Maschinenbau entstanden viele neue Unternehmen im „Einzugsbereich“ der Handwerksordnung.

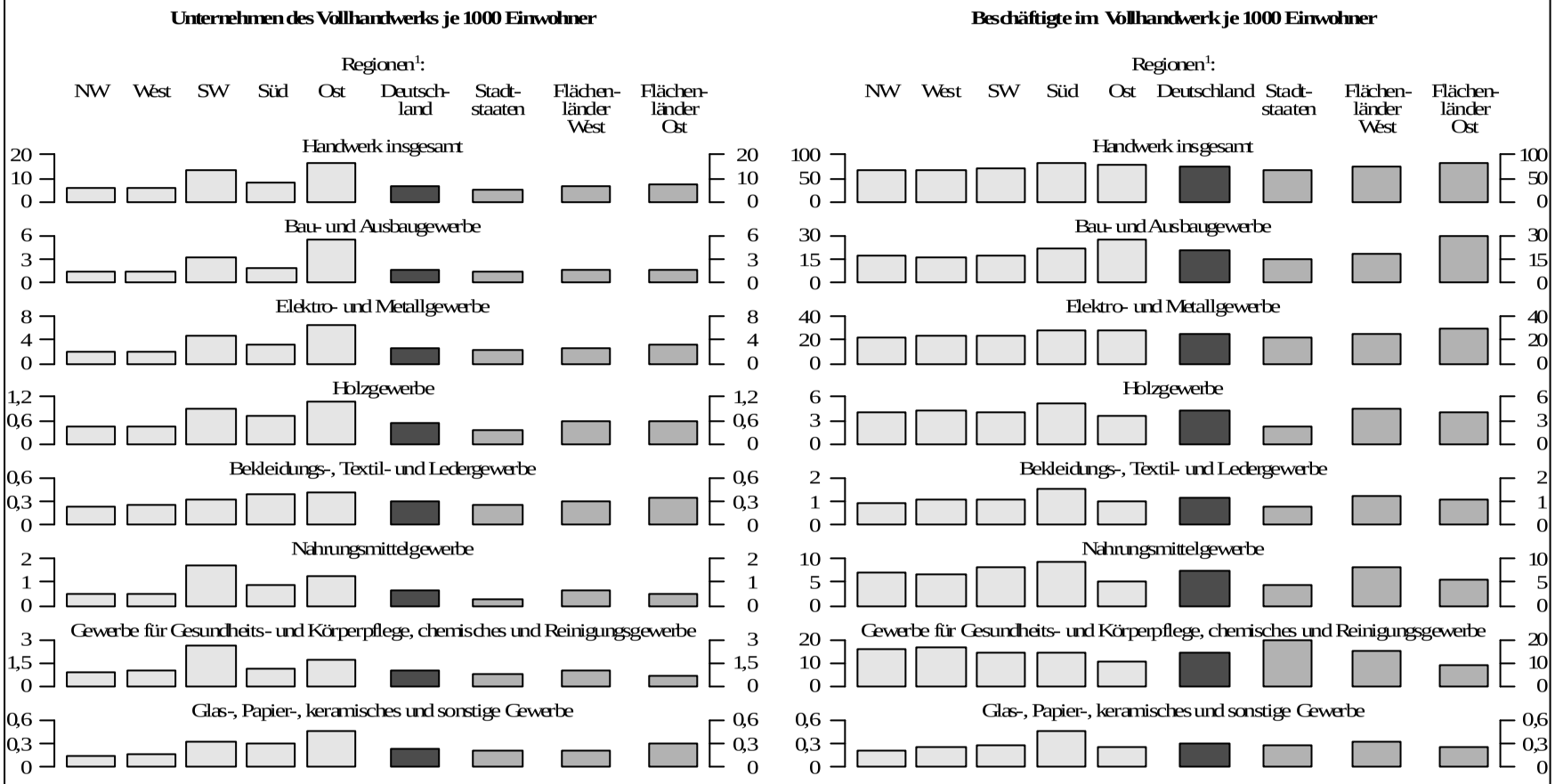
- Im Jahr 1991 begann ebenfalls – mit großzügiger Unterstützung der öffentlichen Hand – ein beispielloser Bauboom in den neuen Bundesländern. Die Nachfrage erstreckte sich auf den Neu- und Ausbau der Verkehrsinfrastruktur und der Versorgungsnetze, die Neueinrichtung von Gewerbegebieten, Altlastensanierung und Rekultivierungsmaßnahmen in altindustrialisierten und Bergbauregionen, Wohnungsneubau, Sanierung des Altbaubestandes und der maroden Stadtzentren. Vor diesem Hintergrund erfolgten zahlreiche Aus- und Neugründungen im Bauhandwerk. Sie führten zu einem starken Wachstum der Beschäftigung und des Unternehmensbestandes. Auch viele Bauunternehmen besitzen ihre Wurzeln in den ehemaligen zentral- oder bezirksgeleiteten Baukombinaten.

- Zu den hohen Besatzziffern trugen weiterhin die Aus- und Neugründungen im Bereich der Glas- und Spielzeugindustrie sowie im Möbel- und Musikinstrumentenbau bei. Im Verlauf dieser Umstrukturierung entstanden mitunter sehr große Handwerksbetriebe. Auch größere Fleisch- und Backwarenbetriebe – ehemals Segmente bezirksgeleiteter Kombinate der Leicht- und Lebensmittelindustrie – schlossen sich zu Beginn der neunziger Jahre in großer Zahl den Handwerkskammern an.

Schaubild VIII-1

Regionale Unterschiede im Handwerksbesatz verschiedener Gewerbegruppen

1994



Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, Handwerkszählung 1995 und Gemeindeverzeichnis 1994/1996. – [1]Aufgrund der Veränderungen im Zuge der Gemeinde-/ Kreisreform im Freistaat Sachsen wurden die Daten für 1996 zu Grunde gelegt. – [2]NW: Bremen, Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein. West: Nordrhein-Westfalen. SW: Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland. Süd: Baden-Württemberg und Bayern. Ost: Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen.

RWI 8-98

– Der enorme Nachholbedarf der ostdeutschen Bevölkerung an Konsumgütern und haushaltsbezogenen (Reparatur-)Diensten wirkte sehr stimulierend auf das Gründungsgeschehen im Handwerk. Die Entwicklungen im Kfz-Technikerhandwerk und im Friseurgewerbe liefern hierfür beeindruckende Beispiele. Die günstigen Rahmenbedingungen für die Entwicklung konsumorientierter Handwerke – hoher Bedarf bei den Endverbrauchern und relativ rasche Steigerung ihrer Kaufkraft durch Transferleistungen des Staates – wirkten sich aber auch entlastend auf den Arbeitsmarkt in den jungen Ländern aus.

Die Ankurbelung der Nachfrage nach Handwerksleistungen durch öffentliche Bauinvestitionen und konsumnahe Transferleistungen trug erheblich zur Minderung arbeitsmarktpolitischer Probleme bei. Zum Zeitpunkt der Handwerkszählung 1995 stellte das Handwerk in vielen Regionen Ostdeutschlands mehr Arbeitsplätze bereit als die Industrie (Kornhardt, Rudolph 1994, Müller, Mecke 1997).

2.2.2. Die Entwicklung des ostdeutschen Handwerks ab 1996

Im Jahr 1995 hatte der Bauboom in den neuen Bundesländern seinen Höhepunkt überschritten. Insbesondere beim Wohnungsbau und im Bereich des gewerblichen Hoch- und Tiefbaus sank die Nachfrage drastisch. Die Branche wurde ab dem Jahr 1996 mit massiven Umsatzrückgängen konfrontiert. Das Baugewerbe verlor sukzessive seine Rolle als Lokomotive des Strukturwandels in Ostdeutschland. So sank beispielsweise im Freistaat Thüringen sein Anteil an der Bruttowertschöpfung von 16 % im Jahr 1995 auf 11 % im Jahr 2000 (in Preisen von 1995; TMWAI 2001).

Diese Entwicklung schlug sich – wenn auch mit zeitlicher Verzögerung – in den Beschäftigtenzahlen nieder. Zwischen 1996 und 2000 verzeichneten die bauaffinen Gewerbegruppen I bis III in Thüringen Rückgänge der Beschäftigtenzahl von 17 % bis 22 %. Sowohl im Bauhauptgewerbe als auch im Ausbaugewerbe mussten die Unternehmen der oberen Beschäftigungsgrößenklassen die schwersten Einbußen hinnehmen. Betriebe mit 50 und mehr Mitarbeitern erlitten in diesem Zeitraum Beschäftigungsverluste von durchschnittlich mindestens 40 %. Hingegen verzeichneten die Gruppen der Kleinst- und Kleinunternehmen Beschäftigungsgewinne von bis zu 110 % (TMWAI 2001).

Dieser Bedeutungsgewinn von kleinen Unternehmen im Bauhandwerk ist ein Phänomen, welches alle ostdeutschen Länder erfasst hat. Einerseits traten ehemals beschäftigungsstarke Unternehmen aufgrund massiver Entlassungen in niedrigere Größenklassen über. Andererseits kam es im Gefolge des Auseinanderbrechens großer Baufirmen zu zahlreichen Neugründungen kleiner Betriebe. Diesen gelingt es jedoch immer weniger als selbständige Ansprechpartner gegenüber den Bauherren in Erscheinung zu treten. Vielmehr sind sie gezwungen, ihr Überleben als Subunternehmer mit entsprechenden Ertragseinbußen zu sichern. Auch das Phänomen der schwer zu beziffernden Schein-

selbständigkeit und Leiharbeit spiegelt sich in den Beschäftigungszuwächsen der kleinsten Bauunternehmen in gewissem Umfang wider.

Auch die Entwicklung der baufernen Handwerke gestaltete sich in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre nicht so positiv, wie man es in den frühen neunziger Jahren erwartet hätte. Den Metallhandwerken fällt es immer noch schwer, in die Zulieferfunktion für den sich zunehmend besser entwickelnden industriellen Sektor hineinzuwachsen. Das Nahrungsmittelgewerbe konnte zwischen 1996 und 2000 eine relative Stabilität in der Beschäftigung aufweisen, war und ist jedoch mit Umsatzrückgängen konfrontiert. Sie resultieren aus der harten Konkurrenz mit dem großbetrieblich strukturierten Einzelhandel sowie aus den Lebensmittelskandalen der jüngsten Zeit.

Die im Vergleich zu den alten Bundesländern geringere durchschnittliche Kaufkraft setzt auch dem Wachstum jener Handwerke enge Grenzen, welche sich der Herstellung von Luxusgütern verschrieben haben, z.B. Kürschnern, Gold- und Silberschmieden, Modisten und Maßschneidern. Auch die Dienste von Raumausstattern und Möbeltischlern werden auf absehbare Zeit in weit geringerem Maß nachgefragt werden als in den westdeutschen Ländern. Relativ stabile Entwicklungen sind nur für die Gewerbegruppen VI und VII zu verzeichnen, wobei aber auch hier erhebliche Unterschiede zwischen den Gewerken bestehen können.

Abschließend bleibt festzustellen, dass die Entwicklungen im Bausektor nicht folgenlos für die räumlichen Strukturen der gesamten ostdeutschen Handwerkswirtschaft bleiben können. Die durchschnittlichen Unternehmensgrößen nähern sich wohl dem nationalen Durchschnittswert an. Die Unternehmensdichte und der Unternehmensbesatz mögen leicht gestiegen sein. Der Beschäftigtenbesatz und die Beschäftigtendichte sind hingegen gesunken. Die zukünftige Entwicklung der räumlichen Strukturen im ostdeutschen Handwerk lässt sich momentan nur schwer vorhersagen. Hier besteht dringlicher Forschungsbedarf. Es gilt, die Veränderungen der vergangenen acht Jahre systematisch aufzuarbeiten, was angesichts der o.a. Veränderungen in der amtlichen Handwerksstatistik nicht problemlos zu realisieren ist.

2.2.3. Veränderungen der Absatzbeziehungen im ostdeutschen Bauhandwerk

In einer gemeinsamen Fallstudie untersuchten das Institut für Geographie der Universität Leipzig und das RWI Essen, wie Handwerksbetriebe auf die o.g. Probleme in der Bauwirtschaft reagieren. Dabei ging es u.a. um die Frage, inwieweit Änderungen in der Angebotspalette und der Absatzrichtung mit Veränderungen in der räumlichen Verflechtung und der Standortbewertung verbunden sind. Als Untersuchungsraum wurde das Umland der Stadt Leipzig gewählt. Hier wurden die Inhaber von 64 Unternehmen des Bauhandwerks persönlich befragt (***Kasten VIII-1***). Die dabei gewonnenen Erkenntnisse liefern wichtige Hinweise auf sich verändernde Absatzbeziehungen, welche in weiteren Studien vertieft untersucht werden sollten.

Kasten VIII-1

Untersuchung zu den Standortbedingungen, regionalen Verflechtungen und Kooperationen von Handwerksunternehmen im Umland der Stadt Leipzig

In den Monaten April und Mai 2003 führte das Institut für Geographie der Universität Leipzig gemeinsam mit dem RWI Essen im Umland der Stadt Leipzig eine Untersuchung zu aktuellen Problemen des Bauhandwerks durch. Hierzu wurden 64 Betriebsinhaber in fünf Umlandgemeinden Leipzigs mit Hilfe standardisierter Fragebögen im direkten Gespräch interviewt. Zur Gruppe der Probanden zählten Maurer/Betonbauer, Ofen-/Luftheizungsbauer, Zimmerer, Dachdecker, Straßenbauer, Fliesenleger, Maler/Lackierer, Gerüstbauer, Klempner, Installateure/Heizungsbauer, Elektrotechniker und Tischler.

Im Mittelpunkt der Untersuchung standen

1. handwerkstypische Standortfaktoren, Standortkonflikte und ihre Bewertung durch Unternehmen vor dem Hintergrund der aktuellen Lage in der Bauwirtschaft.
2. die Bedeutung und Bewertung von Maßnahmen der kommunalen/regionalen Wirtschaftsförderung für bzw. durch das Bauhandwerk.
3. Entwicklungsperspektiven für das Bauhandwerk durch innovative Angebote und Kooperationen zur Erschließung neuer Martfelder und Kundenkreise.
4. Veränderungen in den Liefer- und Absatzbeziehungen im Zeitraum 1990 bis 2003.

Die umfassende Auswertung der Befragung erfolgt im Rahmen späterer Veröffentlichungen. In dieser Studie gilt die Aufmerksamkeit den veränderten Absatzbeziehungen im vergangenen Jahrzehnt.

Institut für Geographie der Universität Leipzig und Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen (2003), Unternehmensbefragung zu Standortbedingungen, regionalen Verflechtungen und Kooperation von Handwerksunternehmen im Umland der Stadt Leipzig. [Bearb.: Kiesl, S., Kraymann, L., Tosch, C., Wiessner, R. u. L. Trettin] Leipzig/Essen, Mai 2003.

Von den befragten Betrieben realisierten in der ersten Hälfte der neunziger Jahre 20 % ihre Umsätze überwiegend mit Aufträgen der öffentlichen Hand. Für das Jahr 2002 gaben nur noch 14 % der Unternehmen an, vorwiegend für öffentliche Auftraggeber tätig zu sein. Der dabei erzielte durchschnittliche Umsatz betrug für den Zeitraum 1990–1995 cirka 17 %, sank jedoch auf 8 % im Jahr 2002. Die Bauhandwerker aus dem Leipziger Umland benannten deshalb auch die aus rückläufigen Bauaufträgen der öffentlichen Hand resultierenden Umsatzeinbußen als ihr größtes Problem.

Lediglich ein Viertel der Befragten bemühte sich, durch neue Angebote erfolgreich im nunmehr intensiveren Wettbewerb zu bestehen. Diese Strategie wurde mit der sukzessiven Erweiterung des Aktionsfeldes verbunden. Während 90 % der relevanten Befragten angab, in der ersten Hälfte der neunziger Jahre die Umsätze überwiegend mit Kunden im Umkreis von 20 km zu erzielen, sank dieser Wert auf 69 % im Jahr 2002 (***Tabelle VIII-3***). Bis zum Jahr 1995 wurden durchschnittlich 77 % der Umsätze in der unmittelbaren Umgebung, v.a. auch in der Stadt Leipzig, erzielt. Im Jahr 2002 betrug dieser Anteil nur noch 65 %. Gleichzeitig gewannen jedoch die Kunden in der erweiterten Region sowie in anderen Teilen Deutschlands erheblich an Bedeutung. Dort erzielten die Leipziger Bauhandwerker durchschnittlich 25 % bzw. 10 % ihres Jahresumsatzes von 2002. Diese Resultate ergänzen die aus zahlreichen Expertengesprächen gewonnene Erkenntnis, dass ostdeutsche Bauhandwerker zunehmend in den alten Bundesländern Marktanteile erobern, nicht zuletzt aufgrund geringerer Lohnkosten.

Tabelle VIII-3
Absatzradius des Leipziger Bauhandwerks (1990–2002)

Unternehmen erzielten Umsätze ...	zwischen 1990 und 1995	zwischen 1996 und 2001	2002
Zahl der Beobachtungen	48	61	64
überwiegend im näheren Umland (bis 20 km)	89,6	78,7	68,8
überwiegend in der Region (20 bis 60 km)	8,3	19,7	21,9
überwiegend in anderen Regionen Deutschlands	2,1	1,6	9,4
Gesamt	100,0	100,0	100,0

Erhebung von RWI Essen und Institut für Geographie der Universität Leipzig, Frühjahr 2003.

Die Erweiterung des Aktionsradius geht mit Verschiebungen in der Kundenstruktur einher. Private Haushalte in anderen Regionen rücken immer stärker ins Blickfeld der Leipziger Bauhandwerker. Für den Zeitraum 1990–1995 gab kein befragtes Unternehmen an, dass es seinen Umsatz überwiegend mit Leistungen für private Haushalte außerhalb des Radius von cirka 20 km erzielt hätte. Im Jahr 2002 betrug der Anteil von Befragten mit dem Arbeitsschwerpunkt in entfernteren Regionen bereits 17 %. Eine ähnliche Entwicklung deutet sich hinsichtlich der gewerblichen Auftraggeber an. (***Tabellen VIII-4, VIII-5***).

Tabelle VIII-4
Absatzrichtung und -radius des Leipziger Bauhandwerks (1990–1995)

Unternehmen erzielten Umsätze ...	Überwiegende Absatzrichtung			
	Privathaushalt	Gewerbe	Staat	Gesamt
überwiegend im näheren Umland (bis 20 km)	30	8	5	43
überwiegend in der Region (20 bis 60 km)	0	1	2	4
überwiegend in anderen Regionen Deutschlands	0	0	1	1
Gesamt	30	9	8	48
	Anteile in %			
überwiegend im näheren Umland (bis 20 km)	62,5	16,7	10,4	89,6
überwiegend in der Region (20 bis 60 km)	0,0	2,1	4,2	8,3
überwiegend in anderen Regionen Deutschlands	0,0	0,0	2,1	2,1
Gesamt	62,5	18,8	16,7	100,0

Erhebung von RWI Essen und Institut für Geographie der Universität Leipzig, Frühjahr 2003.

Tabelle VIII-5
Absatzrichtung und -radius des Leipziger Bauhandwerks (2002)

Unternehmen erzielten Umsätze ...	Überwiegende Absatzrichtung			
	Privathaushalt	Gewerbe	Staat	Gesamt
überwiegend im näheren Umland (bis 20 km)	38	4	2	44
überwiegend in der Region (20 bis 60 km)	10	3	1	14
überwiegend in anderen Regionen Deutschlands	1	3	2	6
Gesamt	49	10	5	64
	Anteile in %			
überwiegend im näheren Umland (bis 20 km)	59,4	6,3	3,1	68,8
überwiegend in der Region (20 bis 60 km)	15,6	4,7	1,6	21,9
überwiegend in anderen Regionen Deutschlands	1,6	4,7	3,1	9,4
Gesamt	76,6	15,6	7,8	100,0

Erhebung von RWI Essen und Institut für Geographie der Universität Leipzig, Frühjahr 2003.

Die Befragungsergebnisse liefern erste Hinweise darauf, dass sich die Strategie der Erschließung entfernterer Märkte auszahlt. Nur 10 % jener Betriebe, die ihren Umsatz überwiegend im Umkreis von 20 km erzielten, konnten im Jahr 2002 steigende Umsätze verbuchen. Hingegen bestätigten 29 % jener Probanden ein Umsatzwachstum in 2002, die vornehmlich im Umkreis von 20 bis 60 km agieren (***Tabelle VIII-6***). Indessen gilt es aber auch zu berücksichtigen, dass die Bedienung entfernter Märkte mit höheren Kosten verbunden ist. Der Kostenanstieg wird vielfach durch eine Kombination aus geringeren Löhnen und Zusatzleistungen bei den Arbeitnehmern sowie schrumpfenden Erträgen und zurückgestellten Investitionen auf Seiten des Unternehmens aufgefangen. Es ist allerdings fraglich, ob sich diese Lösung dauerhaft bewährt.

Der Zwang zur Erweiterung des Aktionskreises lässt dem Standortfaktor „Autobahnanschluss“ eine hohe Relevanz zukommen, um die Kunden stets zügig und zuverlässig erreichen zu können. Als ebenso wichtiger Standortfaktor wird von den Betriebsinhabern das Angebot von qualifizierten Arbeitskräften angesehen, welche – im Vergleich zu ihren westdeutschen Kollegen – für eine geringere Entlohnung eingesetzt werden können.

Tabelle VIII-6

Umsatzentwicklung und Absatzradius des Leipziger Bauhandwerks (2002)

Unternehmen erzielten Umsätze ...	Umsatz ist im Jahr 2002 im Vergleich zu 2001 ...			
	gestiegen	unverändert	gesunken	Gesamt
überwiegend im näheren Umland (bis 20 km)	4	20	19	43
überwiegend in der Region (20 bis 60 km)	4	5	5	14
überwiegend in anderen Regionen Deutschlands	1	2	3	6
Gesamt	9	27	27	63
	Anteile in %			
überwiegend im näheren Umland (bis 20 km)	9,3	46,5	44,2	100,0
überwiegend in der Region (20 bis 60 km)	28,6	35,7	35,7	100,0
überwiegend in anderen Regionen Deutschlands	16,7	33,3	50,0	100,0
Gesamt	14,3	42,9	42,9	100,0

Erhebung von RWI Essen und Institut für Geographie der Universität Leipzig, Frühjahr 2003.

2.3. Regionale Unterschiede innerhalb Westdeutschlands

Für die alten Länder der Bundesrepublik Deutschland ergab die Handwerkszählung von 1995 einen Nord-Süd-Gegensatz in der Hinsicht, dass

- in den Ländern Baden-Württemberg und Bayern zahlreiche aber relativ kleine Handwerksunternehmen agieren.

- Süddeutschland im Vergleich zu Norddeutschland und Nordrhein-Westfalen über ein sehr dichtes handwerkliches Versorgungsnetz verfügt. Rund 39 % aller Beschäftigten des westdeutschen Handwerks sind in Bayern und Baden-Württemberg tätig, wo knapp 35 % der westdeutschen Bevölkerung leben (Tabellen VIII-1, VIII-2).

Die Analyse des Beschäftigtenbesatzes ergibt sich, dass in ***Süddeutschland*** sowohl das Elektro- und Metallgewerbe, das Holz- und das Nahrungsmittelgewerbe, die Textilbranche, die Glas-, Papier- und Keramischen Gewerke sowie der Musikinstrumentenbau stark vertreten sind. Die beachtliche Präsenz der genannten Gewerbegruppen ist eng mit der historischen Entwicklung der südlichen Regionen Deutschlands verbunden. Gerade das Land ***Baden-Württemberg*** stellt ein oft zitiertes Beispiel für sich relativ spät aus dem Handwerk entwickelnde Industrien dar (Boesler 2001, Grotz 1998). Das heute stark großbetrieblich organisierte Produzierende Gewerbe in Baden-Württemberg besitzt seine Wurzeln in zahlreichen Kleinstbetrieben, in denen die Heimarbeit dominierte.

Das Textilhandwerk prägte vor allem die Schwäbische Alb. Die Uhrenherstellung konzentrierte sich im Schwarzwald. Die ausgedehnten Waldgebiete boten ebenfalls günstige Voraussetzungen für das Holz- und Papiergewerbe. In den bedeutenden Residenz- und Handelsstädten – Karlsruhe, Mannheim, Stuttgart, Heidelberg sowie Heilbronn, Ulm und Freiburg – wurden auch hochwertige Handwerksprodukte stark nachgefragt, beispielsweise Gold- und Silberschmuck, Uhren, luxuriöse Kleidung und Schuhwerk. Diese Nachfrage besteht auch heute noch. Indessen wird sie nunmehr v.a. durch ausländische Hersteller bedient. Das Uhrengewerbe sowie die Textilhandwerke durchlebten in den siebziger Jahren des 20. Jahrhunderts schwere Krisen, die mit einem massiven Abbau von Arbeitsplätzen und dem Konkurs namhafter Firmen verbunden waren.

Eine weitaus bessere Entwicklung konnten die Metall- und Elektrohandwerke verzeichnen. Relativ früh gelangten in Süddeutschland Formen staatlicher Politik zum Zwecke der Gewerbe- und Ausbildungsförderung zur Anwendung. Sie bildeten eine entscheidende Voraussetzung dafür, dass sich aus den technischen Handwerken bereits zur Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert eine industrielle Struktur herausbildete, welche auf der arbeitsintensiven Herstellung innovativer Produkte mit einem hohen Qualitätsanspruch basierte. Dabei waren und sind bis heute zahlreiche Handwerksbetriebe als Zulieferer in die industriellen Produktionssysteme der Metallverarbeitenden Industrie, des Maschinenbaus und der Fahrzeugindustrie eingebunden. Sie können diese Stellung jedoch nur behaupten, indem sie permanent und mit hoher Flexibilität auf die sich schnell ändernden Anforderungen ihrer Abnehmer reagieren. Zu diesen zählen Firmen wie Bosch und Daimler-Benz, Porsche und Dürr. Im benachbarten Freistaat Bayern sind metallverarbeitende Handwerksunternehmen u.a. in die Zuliefersysteme der Automobilproduzenten BMW und Audi integriert.

Die Bedeutung des süddeutschen Metall- und Elektrohandwerks für die Zuliefersysteme der exportstärksten Industriezweige kann durch den in ***Tabelle VIII-7*** vorgenommenen Vergleich zumindest angedeutet werden. Hier sind die gemeinsamen Anteile Baden-Württembergs und Bayerns sowie Nordrhein-Westfalens an den relevanten Gewerken auf vorgelagerten Produktionsstufen dargestellt. Die Integration des Metall- und Elektrohandwerks in die industriellen Zuliefersysteme stellt ein noch zu wenig erforschtes Feld dar und sollte in Zukunft stärkere Beachtung finden.

Tabelle VIII-7

Investitionsgüter produzierende Gewerke: Regionaler Vergleich der Anteile am jeweiligen Unternehmensbestand und an der Beschäftigung in Deutschland

1994, Anteile in %

	Anteil am Unternehmensbestand	Anteil an der Beschäftigung	Anteil an der Bevölkerung Deutschlands
		Feinwerkmechaniker	
Baden-Württemberg u. Bayern	48	49	27
Nordrhein-Westfalen	14	20	22
		Schneidwerkzeugmechaniker	
Baden-Württemberg u. Bayern	33	42	27
Nordrhein-Westfalen	13	16	22
		Karosseriebauer	
Baden-Württemberg u. Bayern	36	37	27
Nordrhein-Westfalen	19	21	22
		Metallbauer	
Baden-Württemberg u. Bayern	32	31	27
Nordrhein-Westfalen	16	21	22
		Elektromaschinenbauer	
Baden-Württemberg u. Bayern	30	32	27
Nordrhein-Westfalen	19	29	22

Eigene Berechnung nach Statistischem Bundesamt (Handwerkszählung 1995).

Im Gegensatz zum Bundesland Baden-Württemberg hat ***Nordrhein-Westfalen*** eine industrielle Entwicklung durchlaufen, welche Handwerksunternehmen selten die Chance bot, sich in Zuliefersysteme zu integrieren. Bergbau und Grundstoffchemie, Stahlerzeugung, Großanlagen- und Maschinenbau sowie die Energiewirtschaft führten im Ruhrgebiet zur Herausbildung eines „montanindustriellen Produktionsclusters“ (Schrader 1998). Für die Handwerksunternehmen der vorgelagerten Produktionsstufen bestanden lediglich im Bereich des Maschinenbaus ernst zu nehmende Chancen, sich in die vornehmlich großbetrieblich geprägten Produktionssysteme einzugliedern.

Das zur Mitte des 19.Jahrhunderts einsetzende rasante Bevölkerungswachstum in den Ballungszentren an Rhein und Ruhr eröffnete hingegen dem Bauhandwerk, den Nahrungsmittelgewerken sowie den haushaltsbezogenen Dienstleistungs- und Reparaturhandwerken weite Betätigungsfelder. Gleichwohl führte die hohe räumliche Konzentration der Endverbraucher dazu, dass – im Vergleich zu Süddeutschland – relativ wenige aber beschäftigungsstarke Unternehmen die Märkte besetzten und effizient bedienten. Diese Struktur weist offensichtlich eine hohe Persistenz auf (Schaubild VIII-1).

Vor dem Hintergrund des vor vier Jahrzehnten einsetzenden Strukturwandels wurde dem Handwerk im Ruhrgebiet eine größere Aufmerksamkeit zuteil. Es ging um die Frage, inwieweit die aus dem Bergbau- und Stahlsektor freigesetzten Arbeitskräfte eine neue Beschäftigung in der Handwerkswirtschaft finden könnten. Aus den Untersuchungen ergab sich, dass sich hier nur in eng begrenztem Maß neue Beschäftigungspotenziale erschließen lassen (Schulte-Derne, Wehling 1993a, b). Neben der Eruierung von Möglichkeiten, die unmittelbar bestehende Beschäftigungsmisere in altindustrialisierten

Gebieten mit Hilfe des Handwerks zu mildern, stellt sich generell die Frage nach dem Beitrag der Handwerkswirtschaft zur Entwicklung der Dienstleistungsgesellschaft in altindustrialisierten Wirtschaftsräumen. Im Fall des Ruhrgebietes könnte die stärkere Integration des Handwerks in die sich erst jüngst entwickelnde Tourismuswirtschaft – „Route der Industriekultur" – einen Erfolg versprechenden Ansatz bieten. Dies setzt jedoch auf Seiten der Betriebe eine verbesserte Dienstleistungsmentalität, erhöhte Flexibilität und Innovationsbereitschaft voraus.

2.4. Räumliche Konzentration ausgewählter „Traditionshandwerke"

Die Betrachtung der Muster räumlicher Ordnung auf der Basis von Gewerbegruppen verdeckt die zum Teil gravierenden Unterschiede in der gewerkespezifischen Standortverteilung. Ein anschauliches Beispiel dafür liefert das Nahrungsmittelgewerbe. Auf der Basis aggregierter Daten ist eine relativ gleichmäßige räumliche Verteilung von Unternehmen und Beschäftigten zu verzeichnen. Die kleinen Lebensmittelgewerke – Brauer/Mälzer und Weinküfer – weisen jedoch eine sehr starke Konzentration auf. Das Frankenland (Kulmbach, Bamberg) ist als traditionsreicher Standort zahlreicher kleiner Brauereien bekannt. Weniger bekannt dürfte hingegen sein, dass sich die Weinküfer in der Region um Heilbronn konzentrieren. Somit befinden sie sich inmitten der klassischen Zentren des deutschen Weinbaus: dem Moselland, der Pfalz und Rheinhessen, dem Maintal und dem Badener Land (***Karte VIII-5***).

An den (west-)deutschen Nord- und Ostseeküsten sind die Boots- und Schiffsbauer an mehreren Punkten konzentriert. Dieses Gewerk ist historisch sehr eng mit der zivilen und militärischen Seefahrt sowie mit dem Fischfang verbunden. Heute stellt der Bau von Freizeit- und Sportjachten eine wichtige Einkommensquelle dar. Und auch in absehbarer Zeit wird die zahlungskräftige Kundschaft aus den Städten Hamburg, Bremen, Lübeck und Kiel für eine stabile Nachfrage in diesem Produktsegment sorgen. Offen ist hingegen die Frage, inwieweit zukünftig in den Küstenstädten Mecklenburg-Vorpommerns die Nachfrage im Freizeitbereich anziehen und zur merklichen Stärkung des dortigen Bootsbaus beitragen wird.

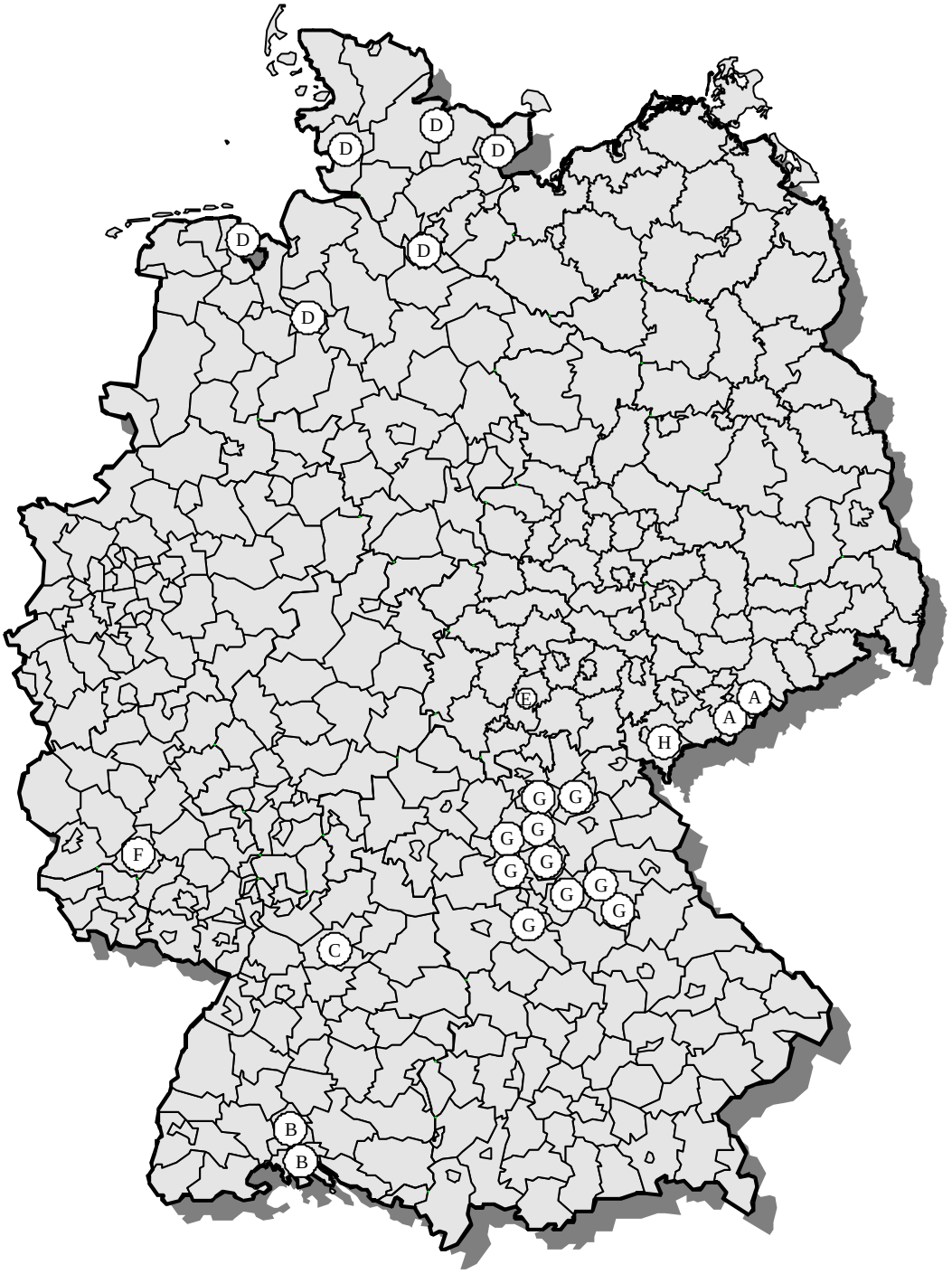
Im Unterschied zum Brauereihandwerk oder dem Bootsbau konzentrieren sich einige Traditionshandwerke des Metall- und Holzgewerbes, des Glashandwerks und des Instrumentenbaus vornehmlich auf das Exportgeschäft. Damit ist ein wichtiges Merkmal für dynamische, regional verdichtete Standortnetze vom Typ 'industrial district' gegeben, welche durch kleine und mittlere Unternehmenseinheiten verwandter Branchen gebildet werden. Die nachfolgend angesprochenen Traditionshandwerke weisen weitere Strukturelemente regionaler Produktionscluster auf, u.a. (Nuhn 1998, Schamp 2000):

– die Produktion in kleinen Serien für gleiche Endverbraucher, deren schwankende Nachfrage flexible Anpassung erfordert

Karte VIII-5

Räumliche Konzentration ausgewählter Gewerke in Deutschland

2003



A: Drechsler und Holzspielzeugmacher
B: Chirurgiemechaniker
C: Weinküfer
D: Boots- und Schiffsbauer
E: Glasapparatebauer und Glasbläser
F: Edelsteinschleifer und -graveure
G: Brauer und Mälzer
H: Musikinstrumentenbauer

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, Handwerkszählung 1995 und www.handwerk.de.

RWI

- eine beständige Spezialisierung der Unternehmen auf wenige Produkte und Prozesse der Leistungserstellung, verbunden mit hoher Kompetenz und einem großen Potenzial zur Produktivitätssteigerung,

- ausgeprägte intraregionale Arbeitsteilung, (teilweise) verbunden mit sehr intensiven innerregionalen Liefer- und Absatzbeziehungen,

- verstärkte (gemeinsame) Nutzung lokaler Ressourcen im Hinblick auf Infrastrukturen und unternehmensorientierte Dienstleistungen,

- starke Verwurzelung der Betriebe im sozio-kulturellen und politischen Leben der Region.

Ein sehr exportstarkes Segment der deutschen Handwerkswirtschaft stellt das Chirurgiemechanikerhandwerk dar. Die Region um Tuttlingen weist laut der Handwerkszählung von 1995 eine sehr hohe Konzentration auf. Hier sind jeweils rund 85 % der Unternehmen und der Beschäftigten aktiv. Der enge Kontakt zu Forschungseinrichtungen und nahe gelegenen (Fach-) Hochschulen trägt maßgeblich zum Erfolg dieses Gewerks bei.

Auch die Freistaaten Thüringen und Sachsen weisen Konzentrationen kleiner, sehr traditionsreicher und stark exportorientierter Gewerke auf. Die Schnitzer des Erzgebirges sind für ihre Weihnachtspyramiden und „Schwippbögen“ weltberühmt. Sie konzentrieren sich in der Region um Seiffen, Annaberg-Buchholz und Schneeberg. Der Freistaat Thüringen beherbergt traditionsreiche Zentren der Glasbläserkunst und des technischen Glasapparatebaus. Mit der Technischen Universität zu Ilmenau und angeschlossenen (semi-)staatlichen Einrichtungen der Innovationsförderung sind gute Voraussetzungen gegeben, um die Produzenten technischer Glaswaren nachhaltig in ihrer Position innerhalb industrieller Produktionssysteme zu stärken.

Das im Grenzraum von Thüringen und Sachsen gelegene Vogtland beherbergt im so genannten „Musikwinkel“ ein international anerkanntes Zentrum des Orchesterinstrumentenbaus. In der Stadt Markneukirchen und seiner unmittelbaren Umgebung setzen derzeit etwa 2.000 Beschäftigte in 110 Unternehmen die vor 350 Jahren begründete Tradition der Herstellung von Streich- und Zupfinstrumenten, von Metall-, Holzblas- und Handzuginstrumenten fort (***Kasten VIII-2***).

Im Bundesland Rheinland-Pfalz bilden die Edelsteinschleifer und -graveure in und um Idar-Oberstein ein „Cluster“. Im Jahr 1994 waren hier 80 der rund 100 deutschen Betriebe lokalisiert. Im Durchschnitt beschäftigte ein Unternehmen drei Mitarbeiter.

Kasten VIII-2

Musicon Valley – Ein lokales Produktionssystem im Wandel

Mit der Ansiedlung böhmischer Protestanten nach dem dreißigjährigen Krieg (ca.1650) entwickelte sich rund um die heutige Ortschaft Markneukirchen der Instrumentenbau. Dem anfangs dominierenden Geigenbau folgte im 18. Jahrhundert die Bogen- und Saitenmacherei. Ferner wurde die Produktionspalette um den Holz- und Metallblasinstrumentenbau erweitert. Im folgenden Jahrhundert entwickelte sich die Herstellung von Handzuginstrumenten zu einem dominierenden Produktionszweig. In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts wurde der Bau elektronischer Tasteninstrumente aufgenommen. Im Gegensatz zu anderen regional gebundenen Produktionssystemen (z.B. das Textilgewerbe im sog. „3.Italien") wies das Netzwerk im Musikwinkel immer die Besonderheit auf, dass es nur über wenige Bindeglieder und Schnittstellen zwischen den produzierenden Unternehmen verfügt. Dazu zählen die Maschinendreherei, Holzschnitzereien sowie Betriebe welche instrumentenspezifische Holzzuschnitte vornehmen.

Seine Blütezeit erlebte das lokale Produktionssystem an der Wende vom 19. zum 20.Jahrhundert. Die Exportbeziehungen reichten über Europa bis nach Nordamerika. Nach dem zweiten Weltkrieg und der Gründung der DDR wurden die Gewerbebetriebe verstaatlicht und unter dem Dach des Musima-Kombinates vereinigt. Als wichtigster Absatzmarkt fungierte nun die ehemalige Sowjetunion, welche v.a. mit Harmonikas und Akkordeons bedient wurde. Nach der deutschen Wiedervereinigung erfolgte die Neueinrichtung vieler traditionsreicher Firmen. In und um Markneukirchen setzen zur Zeit rund 110 Betriebe mit insgesamt 2.000 Beschäftigten die vor 350 Jahren begründete Tradition des Musikinstrumentenbaus fort. Das lokale Produktionssystem wird derzeit von Kleinstunternehmen mit 1 bis 4 Beschäftigten geprägt. Dabei handelt es sich oft um reine Familienbetriebe. Ihr Bemühen galt im vergangenen Jahrzehnt der Wiedererlangung einstiger Stärke auf den westeuropäischen, den nordamerikanischen und asiatischen Märkten.

Durch die Aufnahme in das Bundesprogramm InnoRegio hat der Musikwinkel die Chance erhalten, alte Stärken wieder zu erlangen und neue hinzu zugewinnen. Die im geförderten *Musicon Valley – Projekt* zusammengeschlossenen Instrumentenbauer, ihre Zulieferer, Beratungseinrichtungen sowie der ortsansässige Lehrstuhl für Musikinstrumentenbau der Fachhochschule Zwickau bemühen sich gemeinsam um die Entwicklung innovativer Geschäftsideen. So wurde zusammen mit den benachbarten Kurkliniken in Bad Elster ein Konzept zur Behandlung berufsbedingter Krankheiten von Orchestermusikern entworfen. Im Rahmen internationaler Workshops werden renommierte Orchestermusiker in eine neu gegründete Musikakademie eingeladen. Dort arbeiten sie gemeinsam mit den vogtländischen Instrumentenbauern an der Verbesserung ihrer Produkte. Auf der Basis historischer Studien werden in Vergessenheit geratene Instrumente rekonstruiert, um Anregungen für neue Produktideen zu erhalten.

Einen sehr wichtigen Bereich der Projektarbeit stellt die Sicherung des Berufsnachwuchses dar. Momentan wird der Nachwuchsmangel in den Familienbetrieben dadurch behoben, dass aus den benachbarten böhmischen Produktionsstätten Fachkräfte abgeworben werden. Dieser Umstand führt zu vielschichtigen Konflikten im deutsch-tschechischen Grenzraum. Gemeinsame Konzepte zur Berufsbildung sind dringend erforderlich, um die langfristige Existenz des Instrumentenbaus in der Region zu sichern. Gut gemeinte Ansätze scheitern jedoch, wenn der bis vor kurzem durch zahlreiche Familienbetriebe gezeigte mangelnde Willen zur Kooperation nicht überwunden wird. Trotz dieser Probleme verfügt das *Musicon Valley* über genügend Potenziale, um sich als ein sehr innovatives lokales Produktionssystem des Instrumentenbaus im internationalen Wettbewerb zu behaupten.

Quellen: Datzmann et al. 2001; Eickelpasch et al. 2001, 2002; MusiconValley 2002; Interviews Nr. 6 bis 8 .

3. Siedlungsstruktur und Muster räumlicher Verteilung im Handwerk

3.1. Der Einfluss der Wirtschafts- und Siedlungsstruktur auf die räumliche Orientierung des Handwerks

Traditionell bedienen große Teile der (heterogenen) Handwerkswirtschaft vor allem die Bedürfnisse privater Haushalte in lokalen und regionalen Märkten. Folglich sind die

Muster der Standortverteilung eng mit den Siedlungsstrukturen und der Wirtschaftsstruktur der jeweiligen Region verknüpft. Gesamtwirtschaftlicher Strukturwandel und Veränderungen im Siedlungswesen lassen deshalb die räumlichen Strukturen der Handwerkswirtschaft nie unberührt. Die Dynamik dieser Wandlungen lässt sich allerdings mit Daten der amtlichen Statistik nur bedingt erfassen. Auf der Basis der letzten Handwerkszählung wird in diesem Abschnitt die Präsenz des Handwerks in Regionen und Kreise verschiedenen siedlungsstrukturellen Typs für das Jahr 1994 dargestellt. Zuvor wird anhand einiger Beispiele illustriert, wie vielfältig sich der aktuelle Strukturwandel in verschiedenen Raumtypen und Gewerken darstellen kann.

Die o.a. Beispiele zur Position metallverarbeitender Handwerke in Süddeutschland oder des Musikinstrumentenbaus in Sachsen haben angedeutet, dass sich zahlreiche produzierende Handwerke und ***Gewerke auf vorgelagerten Produktionsstufen*** aufgrund singulärer historischer Prozesse in bestimmten Wirtschaftsräumen etabliert haben. Allgemeingültige Regeln der Standortwahl und -verteilung lassen sich aus diesen Fällen jedoch kaum ableiten. Dagegen erfüllen die Konsumgüterhandwerke, die Distributions- und Reparaturgewerke eine Grundversorgungsfunktion, sind deshalb in der Fläche präsent und weisen an die unterschiedlichen Siedlungsstrukturen geknüpfte spezifische Verteilungsmuster auf. Vor diesem Hintergrund ist es sinnvoll, nach Gesetzmäßigkeiten der Entwicklung von Mustern räumlicher Ordnung zu fragen. Diese Feststellung gilt auch für das Bauhandwerk.

Am Beispiel der Radio- und Fernsehtechniker, lassen sich die räumlichen Auswirkungen des Eindringens großbetrieblich organisierter Wettbewerber in lokale Märkte für das ***Reparatur- und Distributionshandwerk*** verdeutlichen. Bis in die achtziger Jahre des 20. Jahrhunderts waren Fachgeschäfte für Radio-, HiFi- und Fernsehtechnik mit angeschlossenen Reparaturwerkstätten ein fester Bestandteil der in den Stadt- und Stadteilzentren ansässigen Wirtschaft. Neben diesen Handwerksunternehmen boten auch die klassischen Warenhäuser der Großstädte Radio- und Fernsehtechnik an. Seit dem Beginn der neunziger Jahre gewinnen jedoch jene Fachmärkte an Terrain, welche die Produkte im Stile eines Discounters anbieten. Sie operieren sowohl in Innenstadtlagen als auch in den großflächigen Einkaufszentren, welche inzwischen in den Randlagen nahezu jeder Großstadt errichtet wurden. Angesichts stark sinkender Preise für Neugeräte, sukzessive erweiterter Garantiezeiten und eigener Reparatur-Werkstattsysteme der Fachmärkte vermochten die Unternehmen des Radio- und Fernsehtechnikerhandwerks im vergangenen Jahrzehnt kaum noch im Wettbewerb zu bestehen.

Der massiv schrumpfende Unternehmensbestand ging mit der Aufgabe zahlreicher Standorte einher. Die Schließungswelle ging von den Großstädten aus und hat mittlerweile auch – insbesondere in den bevölkerungsreichen Ballungsräumen Deutschlands – kleine Ortschaften erfasst. Es scheint, dass nur noch jene Räume dem klassischen Radio- und Fernsehtechnikerhandwerk eine Chance zum Überleben bieten, die aufgrund ihrer Siedlungs- und Bevölkerungsstruktur nicht die Renditeerwartungen des großbetrieblich organisierten Fachhandels erfüllen. Und das sind i.d.R. die peripher gelegenen ländlichen Regionen.

Eine andere Situation ergibt sich für die ***Lebensmittelhandwerke*** (Bäcker, Fleischer). Sie sind seit den sechziger Jahren einem intensiven Wettbewerb mit der Lebensmittelindustrie und dem großflächigen (Discount-) Einzelhandel ausgesetzt. Jedoch besitzt das Nahrungsmittelhandwerk aufgrund seiner dezentralen Struktur, d.h. der verbrauchernahen Standorte, auch einen gewichtigen Wettbewerbsvorteil. Durch den Aufbau von ***Filialsystemen in Groß- und Mittelstädten*** entstanden v.a. im Bäckerhandwerk konkurrenzfähige räumliche Kettenoligopole. Die rasanten Entwicklungen im Bereich der ***computergesteuerten Backofentechnik*** bilden die ***technologische Basis*** für den Betrieb regional ausgelegter Filialsysteme mit einem breiten und sehr variablen Angebot. Hierdurch lassen sich die Vorteile der economies of scale mit den denen der economies of scope erfolgreich verbinden. Die räumliche Organisation des Lebensmittelhandwerks veränderte sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten dahingehend, dass die Großstädte mittlerweile von relativ wenigen aber beschäftigungsstarken Betrieben mit mehreren Verkaufsstandorten versorgt werden. In den ländlich geprägten Kreisen liegt der Anteil von kleinen Unternehmen mit ein oder zwei Verkaufsstellen (noch) erheblich höher. Hier scheint sich der Trend durchzusetzen, die ***dünn besiedelte Räume*** in der Umgebung der Produktionsstätte mittels ***mobiler Verkaufsstellen*** zu bedienen. Die Verkaufswagen der Landfleischereien und -bäckereien haben aber inzwischen auch auf den temporären Märkten mittlerer und großer Städte eine feste Position bezogen.

Die ***Filialisierung*** eröffnet dem Handwerk auch in den stark ***suburbanisierten Räumen*** der Agglomerationen neue Marktchancen. Alle großflächigen Einkaufszentren in den Randlagen der Kernstädte von Ballungsgebieten verfügen über Mall-Bereiche in denen regional ansässige Bäcker und Fleischer, Konditoren oder Optiker mit einer Verkaufsstelle präsent sind. Die aus den Innenstädten abgezogene Kaufkraft wird dadurch zumindest teilweise wieder aufgefangen. Die Frage nach den räumlichen Auswirkungen der jüngst etablierten ***Backdiscounter*** („Back Factory", „Brotzeit" u.a.) ist noch offen. Ihr massives Eindringen in die zentralen Standorte des innenstädtischen Einzelhandels könnte gravierende Änderungen der räumlichen Organisation im Bäckerhandwerk nach sich ziehen. Momentan scheinen nur die größten ***Agglomerationen*** Deutschlands vom Einzug der Backdiscounter betroffen zu sein.

Im Zusammenhang mit dem Einzug der ***Computertechnik*** in Handwerksbetriebe und ihrem Anschluss an das ***Internet*** stellt sich auch die Frage nach einer Auflösung traditioneller Standortbindungen. Die IuK-Technik bietet für eine Reihe von Gewerken die Möglichkeit, sich neue Kundenkreise in großer Entfernung zu erschließen. Zu denken ist hierbei an die ersten virtuellen Verbünde im Tischlerhandwerk. Sie organisieren über das Internet den Entwurf und die Realisierung von Projekten zum Innenausbau und zur Möbelfertigung. Bei diesen Arbeiten können auch die Kunden aktiv mit einbezogen werden.

Trotz der vielfältigen technischen Möglichkeiten, welche mittlerweile auch zu akzeptablen Preisen genutzt werden können, setzt sich eine auf die gemeinsame Produktion und den Vertrieb über große Entfernungen zielende Art der Computer- und Internetnutzung nur sehr langsam durch. Insofern kann in Bezug auf das Handwerk von einer Auflösung

der Standortbindungen (noch) keine Rede sein. Indessen haben viele Reparatur- und Konsumgüterhandwerke die Vorteile des Internets im Kampf um Anteile auf ihren angestammten lokalen und regionalen Märkten entdeckt. Mittlerweile wird es als normal erachtet, dass Klempner für einen 24-Stunden-Notdienst oder Fleischer und Bäcker für ihren Cateringservice mit attraktiven Internetpräsentationen um die Gunst der Kunden werben (z.B. www.baeckerei-holtkamp.de)

Auch das auf den privaten Kunden bzw. auf das regional ansässige Gewerbe ausgerichtete ***Bauhandwerk*** ist traditionell durch lokal verwurzelte Anbieter geprägt. In den Agglomerationen bevorzugen sie Standorte im Umland großer Städte. Das Vertrauenselement spielt im Zuge eines Neu- oder Umbaus eine große Rolle. Insofern war bisher den Bauherren sehr an räumlicher Nähe und dem direkten Kontakt zu den Handwerksbetrieben gelegen.

Zunehmend wird das Baugeschehen von einer Art der Auftragsabwicklung dominiert, welche auf dem Prinzip der Komplettlösung basiert. Projektentwicklungsgesellschaften erschließen Grundstücke, planen, koordinieren und realisieren die Bauvorhaben bis zur schlüsselfertigen Übergabe an einen neuen Eigentümer oder Mieter. Dieser Prozess lässt sich in allen deutschen Großstädten sowie in den suburbanen Räumen beobachten. Kleine und mittlere Bauunternehmen werden im Verlauf dieser Entwicklung immer stärker in die Rolle eines Subunternehmers gedrängt. Ihre Abhängigkeit von den Bauprojektträgern verschärft sich zusätzlich in den Zeiten rückläufiger Baunachfrage. Um überhaupt an Aufträge zu gelangen, sind Bauhandwerker vor diesem Hintergrund nicht nur zu preislichen Zugeständnissen gezwungen, sondern auch zur Arbeit in weiter entfernten Regionen. Die zu beobachtende Vergrößerung der Absatzradien führt zwar nicht automatisch zu schnellen Änderungen der Standmuster. Sie liefert jedoch erste Hinweise auf möglicherweise gravierende ***Veränderungen der regionalen Verflechtungsbeziehungen*** des ostdeutschen Bauhandwerks in den kommenden Jahren.

3.2. Faktoren regionaler Differenzierung

Der Rückgriff auf die klassischen Überlegungen der Wirtschaftsgeographie und Raumwirtschaftslehre ermöglicht eine allgemeine Erklärung von Regelmäßigkeiten bei der Standortorteinnahme und Mustern der Standortverteilung von Handwerksbetrieben (Schätzl 1998, Reichart 1999). Der Unternehmer hat hiernach die mit wachsender Betriebsgröße verbundenen Skalenerträge bei Einkauf, Finanzierung, Produktion und Absatz den Transportkosten gegenüberzustellen, d.h. den durch die räumliche Nähe oder Ferne zum Kunden und Lieferanten bedingten Aufwendungen. Die Bilanzierung kann zu dem Ergebnis führen, dass sich in ausgewählten Teilräumen Kostenvorteile des Handwerks gegenüber den Konkurrenten aus Industrie und Handel ergeben, denn

– viele Firmen bedienen Marktsegmente, deren Entstehung auf regionale Gebräuche, spezifische naturräumliche Bedingungen und/oder spezielle Kundenwünsche zurückzuführen sind.

– Handwerksbetriebe siedeln bevorzugt dort, wo Großunternehmen keine Skalenvorteile realisieren können, weil nur kleine Absatzmengen nachgefragt werden. Das waren bisher vor allem die peripher gelegenen ländlichen Gebiete. Hier gilt es die, die Relation von Aufwand und Nutzen im liefer- bzw. absatzorientierten Transport zu optimieren.

– vielfach aber nicht zwangsläufig verfügen insbesondere kleinere Handwerksunternehmen aufgrund flacher Hierarchien über eine höhere Flexibilität, welche die kostengünstige Anpassung an neue Marktkonstellationen ermöglicht. Mitunter können dadurch die gegenüber der Industrie und dem Handel bestehenden betriebsgrößenbedingten Nachteile auf der Finanzierungs- und Beschaffungsseite kompensiert werden.

Dem konkreten Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher und siedlungsstruktureller Entwicklung sowie dem Strukturwandel in der Handwerkwirtschaft sind zahlreiche Studien gewidmet, u.a. von Beckermann (1953,1961), Maharens (1975) und Lamberts (1989). In einer Untersuchung zur räumlichen Struktur des nordrhein-westfälischen Handwerks wurden die Erkenntnisse dieser Arbeiten zu den Faktoren regionaler Differenzierung zusammengefasst (Dürig et al. 1995). Ihre Kernaussage lautet, dass Handwerksbetriebe in weniger dicht besiedelten Räumen günstigere Entfaltungsmöglichkeiten besitzen als in Gebieten mit einer hohen Bevölkerungskonzentration. Dort sind hingegen durchschnittlich größere Unternehmen in geringerer Zahl aktiv. Folgende Faktoren bestimmten diese Konstellation zumindest bis zum Beginn der neunziger Jahre des 20. Jahrhunderts:

– In stark urbanisierten Räumen war in den zurückliegenden Jahrzehnten eine härtere Konkurrenz zwischen der Handwerkswirtschaft und der Industrie bzw. dem Handel zu verzeichnen als in peripheren ländlich geprägten Regionen. Insbesondere in der Metall- und Baubranche sowie im Fach- und Einzelhandel konnten die Konkurrenten des Handwerks in erheblichem Umfang Marktanteile erobern.

– Die Unternehmen des Handwerks bedienen zumeist den in einem engen Radius auftretenden Bedarf der Privathaushalte, der gewerblichen Wirtschaft sowie der Einrichtungen des öffentlichen Lebens. In Gebieten mit einer hohen Bevölkerungskonzentration lässt sich diesem räumlichen Nahbedarf mit einer geringeren Zahl von Firmen nachkommen. In ländlich geprägten Regionen begünstigte der niedrigere Besatz von Privathaushalten und Wirtschaftseinheiten in Verbindung mit ihrer stärkeren Dispersion die dezentrale Ansiedlung kleinerer Handwerksbetriebe in höherer Zahl. Da sich für die Konkurrenz des Handwerk – insbesondere für den Fach- und Einzelhandel – die Ansiedlung in peripher gelegenen Teilräumen bisher selten rentiert, bestanden für das Handwerk bessere Chancen, die Versorgung mit handwerklichen Leistungen profitabel zu realisieren.

– Vor diesem Hintergrund war die Handwerkswirtschaft in den vergangenen Jahrzehnten in der Lage, in peripher gelegenen ländlichen Gebieten ein breiteres Spekt-

rum an handwerklichen Leistungen anzubieten als in Agglomerationen und städtischen Zentren ländlich geprägter Räume. Dort konzentrieren sich bis heute spezielle Handwerke, welche u.a. den längerfristigen Bedarf an hochwertigen Waren für den privaten Verbrauch decken (z.B. Kürschner, Gold- und Silberschmiede, Uhrmacher, Modisten und Maßschneider).

Die mit dem aktuellen gesamtwirtschaftlichen Strukturwandel und den Suburbanisierungsprozessen verbundenen Veränderungen im Handwerk lassen die Frage aufkommen, ob das oben beschriebene Bild vom „Stadt-Land-Gegensatz" der Entwicklungschancen für das Handwerk auch in Zukunft Bestand haben wird. Ferner stellt sich die Frage, inwiefern sich Standortmuster verändern, wenn komplette Gewerke aus angestammten lokalen Märkten verdrängt werden. Die folgende Analyse zur Präsenz des Handwerks in Regionen und Kreisen verschiedenen siedlungsstrukturellen Typs bietet eine Ausgangsbasis für die Suche nach Antworten auf diese Fragen.

3.3. Siedlungsstrukturelle Regions- und Kreistypen als Analyserahmen

In Ergänzung zum länderorientierten Vergleich kann die Analyse der Standortverteilung im Handwerk auf der Grundlage siedlungsstruktureller Regions- und Kreistypen weitere Erkenntnisse zu den ökonomischen Hintergründen seiner räumlichen Struktur vermitteln. Im Typisierungsschema der Bundesanstalt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) werden sowohl demographische als auch wirtschaftsstrukturelle Merkmale miteinander

Tabelle VIII-8

Abgrenzungskriterien für die siedlungsstrukturellen Regions- und Kreistypen der BBR (Stand 1996)

Regions-/ Kreistyp	Siedlungsstrukturelle Typen	Merkmale der Regions-/Kreistypen
I	**Agglomerationsräume**	Oberzentrum ab 300.000 Einwohner *oder* Dichte von ca./mehr als 300 Einwohner pro km²
1	Kernstädte im Regionstyp I	Kreisfreie Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern
2	Hochverdichtete Kreise im Regionstyp I	Dichte von ca./mehr als 300 Einwohner pro km²
3	Verdichtete Kreise im Regionstyp I	Dichte von ca./mehr als 150 Einwohner pro km²
4	Ländliche Kreise im Regionstyp I	Dichte von unter 150 Einwohner pro km²
II	**Verstädterte Räume**	Oberzentrum ab 100.000 Einwohnern bei Mindestdichte von 100 Einwohner pro km² *oder* Dichte von ca./mehr als 150 Einwohner pro km²
5	Kernstädte im Regionstyp II	Kreisfreie Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern
6	Verdichtete Kreise im Regionstyp II	Dichte von ca./mehr als 150 Einwohner pro km²
7	Ländliche Kreise im Regionstyp II	Dichte von unter 150 Einwohner pro km²
III	**Ländliche Räume**	Oberzentrum ab 100.000 Einwohnern bei einer Dichte von unter 100 Einwohner pro km² *oder* Dichte von unter 150 Einwohner pro km² und kein Oberzentrum mit über 100.000 Einwohnern
8	Ländliche Kreise höherer Dichte	Dichte von ca./mehr als 100 Einwohner pro km²
9	Ländliche Kreise geringerer Dichte	Dichte von unter 100 Einwohner pro km²

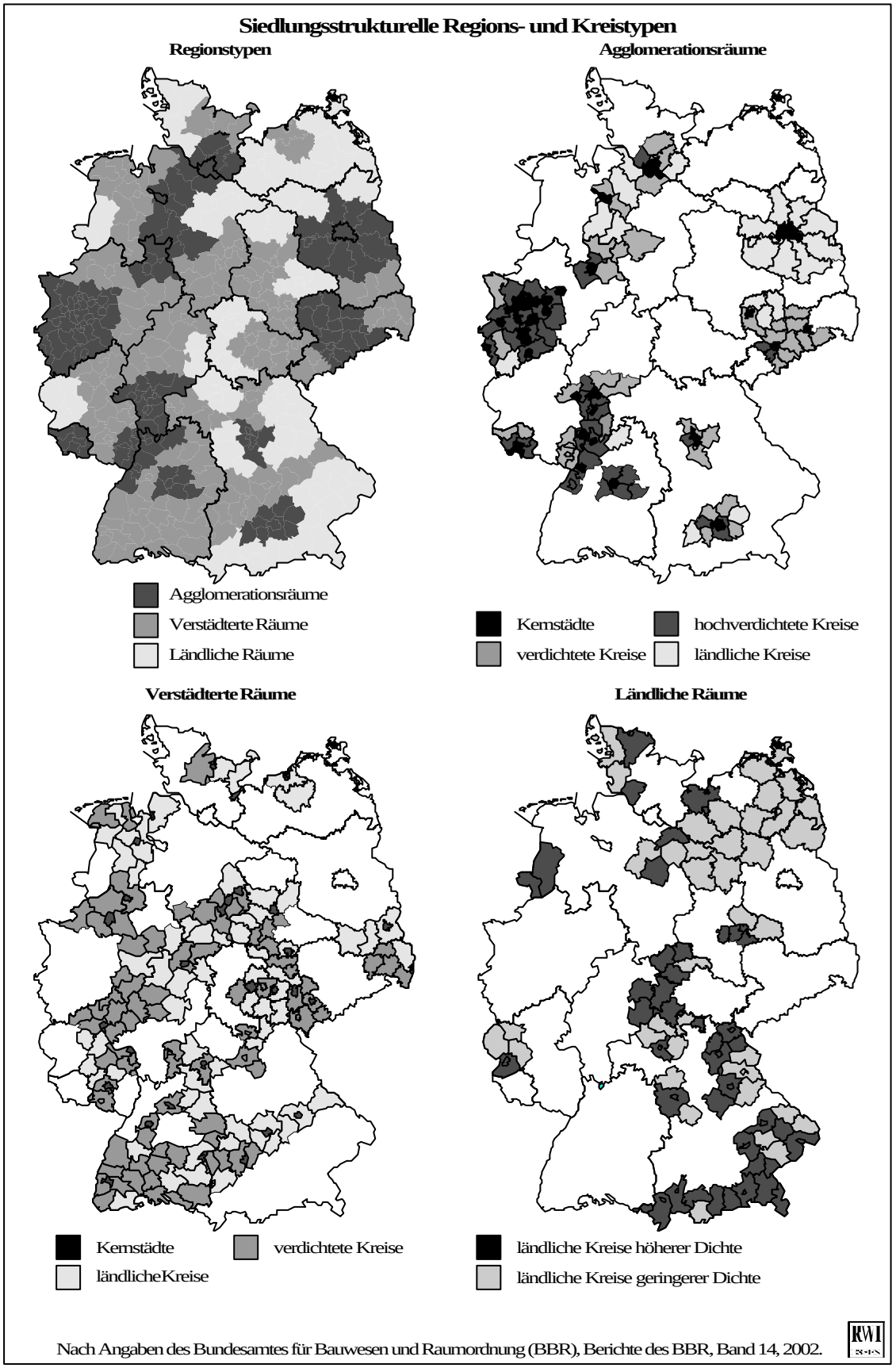
Zusammenstellung nach Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR), Berichte Band 14, 2002.

kombiniert, um Regions-, Gebiets-, Kreis- und Gemeindetypen zu bilden. In der vorliegenden Studie bilden die Regions- und Kreistypen den Rahmen der Analyse. Die aktuellen Abgrenzungskriterien wurden im Jahr 1996 festgelegt (***Tabelle VIII-8***).

Hierbei sind insgesamt neun Kreistypen drei übergeordneten Regionstypen zugeordnet. Die „Agglomerationsräume" beherbergen vier Kreistypen. Charakteristisch ist für diesen Regionstyp die Existenz eines Oberzentrums mit 300.000 oder mehr Einwohnern bzw. eine Bevölkerungsdichte von mindestens 300 Einwohnern je km². Dem Regionstyp „Verstädterte Räume" sind drei Kreistypen zugeordnet. Hierbei handelt es sich um Regionen mit einer Einwohnerdichte von 150 bis 300 Personen je km² bzw. mit einem Oberzentrum, welches 100 bis 300.000 Einwohner aufweist. Die als „Ländliche Räume" bezeichneten Regionen sind durch geringe Bevölkerungsdichten charakterisiert.

Die Verteilung der Kreise eines Bundeslandes auf die Regionstypen sind in der ***Karte VIII-6*** dokumentiert. Die bedeutendsten Ballungsräume treten sehr deutlich hervor, u.a. das Ruhrgebiet und die Rheinschiene (NRW), der Rhein-Main-Ballungsraum, Berlin und sein Umland sowie München. Sechs von dreizehn Flächenländern weisen Anteile an allen drei Regionstypen auf, namentlich Bayern und Brandenburg, Hessen und Niedersachsen sowie Rheinland-Pfalz und Schleswig-Holstein. In NRW, Sachsen und Saarland gehört die Mehrzahl der Kreise den Agglomerationsräumen an. In Baden-Württemberg dominieren hingegen die den „verstädterten Räumen" zugeordneten Kreise. Die Länder Mecklenburg-Vorpommern, Thüringen und Sachsen-Anhalt halten keine Anteile an Agglomerationsräumen.

Karte VIII–6



Nach Angaben des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung (BBR), Berichte des BBR, Band 14, 2002.

3.4. Das Handwerk in Regionen und Kreisen: Ein Überblick

Reichlich die Hälfte der Einwohner Deutschlands lebt in Agglomerationsräumen und kann hier die Dienste von 48 % aller Unternehmen des Handwerks mit cirka 50 % der Beschäftigten in Anspruch nehmen. Innerhalb der Agglomerationen ergeben sich jedoch Unterschiede im Beschäftigtenbesatz. Er nimmt von der Kernstadt zum unmittelbaren Umland hin ab, weist aber an den Rändern der Ballungsräume die höchsten Werte auf. Dagegen sinken sowohl der Unternehmensbesatz als auch die Unternehmensgröße von der Kernstadt zum Ballungsrand hin kontinuierlich. Das gleiche Muster ergibt sich für den Regionstyp „Verstädterte Räume“ (***Tabelle VIII-9***). Auf die „ländlichen Räume“ entfallen zwar die wenigsten Handwerksbetriebe und Beschäftigten. Gleichwohl ist hier der stärkste Handwerksbesatz vorzufinden. Dieser Umstand weist darauf hin, dass die dünner besiedelten Räume in Deutschland dem Handwerk auch noch zur Mitte der neunziger Jahre bessere Entwicklungsmöglichkeiten bieten konnten als die Agglomerationen bzw. deren Kernstädte.

Die Verteilung der Gewerbegruppen auf Regionen und Kreisen verschiedenen Typs ist im ***Schaubild VIII-2*** dargestellt. Auffällig ist der in allen drei Regionstypen steigende Beschäftigtenbesatz im Baugewerbe bei sinkender durchschnittlicher Einwohnerdichte. Auch das Nahrungsmittelgewerbe ist durch einen deutlich geringeren Unternehmens- und Beschäftigtenbesatz in den stärker besiedelten Kreis- und Regionstypen charakterisiert (Kernstädte, Agglomerationen). Ein ähnliches Muster – wenn auch in abgeschwächter Form – ergibt sich für das Holzgewerbe, für die Elektro-/Metallbranche sowie für die Gewerbegruppe VII. Dagegen konzentrieren sich die Handwerksbetriebe der Gewerbegruppe IV (Bekleidung/Textil/Leder) und der Gewerbegruppe VI (Gesundheit/ Körperpflege/ Reinigung) in den bevölkerungsreichen urbanen Räumen. Sie weisen sinkende Besatzziffern bei abnehmender Bevölkerungsdichte auf.

Tabelle VIII-9

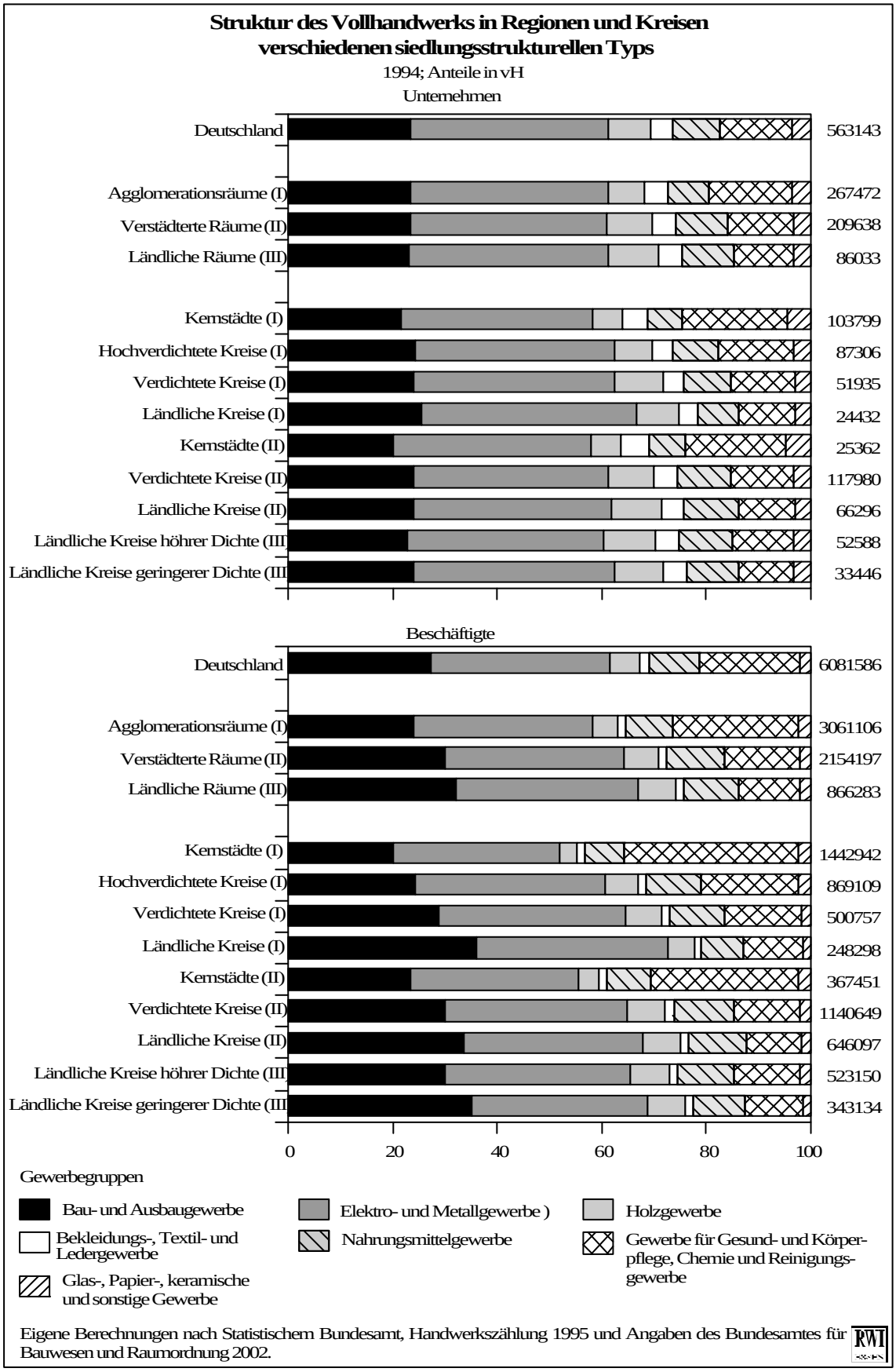
Unternehmensdichte/-besatz des Handwerks in Kreisen verschiedenen siedlungsstrukturellen Typs

(Unternehmen des Handwerks, Stand 1994)

Regionstyp/ Kreistyp	Siedlungsstruktureller Regions-/Kreistyp	Fläche 1994 (km²)*	Einwohner in 1 000. 1994 *	Unter-nehmen	Beschäf-tigte	EW pro km²
I	**Agglomerationsräume**	96266	42566,1	267488	3062760	442,2
1	Kernstädte im Regionstyp I	8806	19840,6	103996	1445285	2253,0
2	Hochverdichtete Kreise im Regionstyp I	24757	12770,2	87306	869186	515,8
3	Verdichtete Kreise im Regionstyp I	31020	6758,1	51754	499997	217,9
4	Ländliche Kreise im Regionstyp I	31683	3197,2	24432	248298	100,9
II	**Verstädterte Räume**	152388	28283,3	209698	2157306	185,6
5	Kernstädte im Regionstyp II	4187	4912,4	25362	368829	1173,1
6	Verdichtete Kreise im Regionstyp II	74316	15274,4	118040	1141092	205,5
7	Ländliche Kreise im Regionstyp II	73885	8096,5	66296	647386	109,6
III	**Ländliche Räume**	108325	10650,8	86097	867667	98,3
8	Ländliche Kreise höherer Dichte	47633	6400,8	52652	524246	134,4
9	Ländliche Kreise geringerer Dichte	60692	4250,1	33446	343422	70,0
	Deutschland	356979	81500,2	563283	6087740	228,3
		Besch. je Unt.	Unt. pro 1.000 EW	Besch. pro 1.000 EW	Unt. pro km²	Besch. pro km²
I	**Agglomerationsräume**	11,5	6,3	71,9	2,8	31,8
1	Kernstädte im Regionstyp I	13,9	5,2	72,8	11,8	164,1
2	Hochverdichtete Kreise im Regionstyp I	10,0	6,8	68,1	3,5	35,1
3	Verdichtete Kreise im Regionstyp I	9,7	7,7	74,0	1,7	16,1
4	Ländliche Kreise im Regionstyp I	10,2	7,6	77,7	0,8	7,8
II	**Verstädterte Räume**	10,3	7,4	76,3	1,4	14,2
5	Kernstädte im Regionstyp II	14,5	5,2	75,1	6,1	88,1
6	Verdichtete Kreise im Regionstyp II	9,7	7,7	74,7	1,6	15,4
7	Ländliche Kreise im Regionstyp II	9,8	8,2	80,0	0,9	8,8
III	**Ländliche Räume**	10,1	8,1	81,5	0,8	8,0
8	Ländliche Kreise höherer Dichte	10,0	8,2	81,9	1,1	11,0
9	Ländliche Kreise geringerer Dichte	10,3	7,9	80,8	0,6	5,7
	Deutschland	10,8	6,9	74,7	1,6	17,1

Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Handwerkszählung 1995; Gemeindeverzeichnis 1994 u. 1996) sowie des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung 2002. – *Aufgrund der Veränderungen im Zuge der Gemeinde-/Kreisreform im Freistaat Sachsen wurden die Daten für 1996 zugrunde gelegt.

Schaubild VIII–2



Eigene Berechnungen nach Statistischem Bundesamt, Handwerkszählung 1995 und Angaben des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung 2002.

3.5. Das Handwerk in Agglomerationen und verstädterten Räumen

Rund die Hälfte aller in der Handwerkszählung 1995 gezählten selbständigen Unternehmen und Beschäftigten sind in den Agglomerationen Deutschlands angesiedelt. Dabei weist das dominierende Segment – das Bauhandwerk – mit wachsender Entfernung von den Kernstädten einen erhöhten Unternehmensbesatz auf (große Teile der Gewerbegruppen I bis III; ***Tabelle VIII-10***).

Tabelle VIII-10
Das Handwerk in Agglomerationsräumen
(1994)

Gewerbegruppen	Kreistyp 1 Kernstädte	Kreistyp 2 hochverdichtete Kreise	Kreistyp 3 verdichtete Kreise	Kreistyp 4 ländliche Kreise	Regionstyp I
	Unternehmen des Handwerks je 1000 Einwohnern*				
I. Bau- und Ausbaugewerbe	1,1	1,7	1,9	2,0	1,5
II. Elektro- und Metallgewerbe	1,9	2,6	2,9	3,1	2,4
III. Holzgewerbe	0,3	0,5	0,7	0,6	0,5
IV. Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
V. Nahrungsmittelgewerbe	0,3	0,6	0,7	0,6	0,5
VI. Gesundheits- und Körperpflege, chemische und Reinigungsgewerbe	1,1	1,0	1,0	0,8	1,0
VII. Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
insgesamt	5,2	6,9	7,7	7,6	6,3
Nachrichtlich					
Unternehmen des Handwerks je km² *	11,8	3,5	1,7	0,8	2,8
Beschäftigte des Handwerks je 1000 Einwohner *	72,7	68,1	74,1	77,7	71,9
Beschäftigte des Handwerks je km² *	163,9	35,1	16,1	7,8	31,8

Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Handwerkszählung 1995; Gemeindeverzeichnis 1994 u. 1996) sowie des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung 2002. – *Aufgrund der Veränderungen im Zuge der Gemeinde-/Kreisreform im Freistaat Sachsen wurden die Daten für 1996 zugrunde gelegt.

Diesem Umstand liegen zumindest zwei Ursachen zugrunde. Einerseits haben die Unternehmen der Bauwirtschaft einen relativ hohen Flächenbedarf, welcher sich in den meisten Kernstädten nicht (mehr) problemlos decken lässt. Andererseits liegt eine erhöhte Mobilität von Bauunternehmen und -beschäftigten in der Natur der Bauproduktion begründet. Die Betriebe bedienen ihre Kunden in einem weit größeren Radius als beispielsweise die Lebensmittel- oder Gesundheitshandwerke. Demzufolge ist eine Ansiedlung in engster Nachbarschaft zu den Standorten höchster Bevölkerungskonzentration nicht zwingend notwendig. Vielmehr erscheint die Wahl kostengünstiger Standorte in der Nähe von Ballungszentren optimal, wenn sie verkehrstechnisch gut erschlossen sind.

Die auf der Endverbraucherstufe agierenden Gewerke der Gewerbegruppe VI suchen dagegen die unmittelbare Nachbarschaft zu den Bevölkerungsschwerpunkten. Die An-

gebote von Friseuren, Textil- und Gebäudereinigern erfolgen idealer weise „in Laufnähe“ zum Kunden. Mit sinkender Einwohnerdichte verringert sich jedoch der Unternehmensbesatz innerhalb der Ballungsräume. Am Beispiel der Gewerbegruppe VI sei auf den zunehmenden und miteinander kombinierten Einfluss von demographischen Prozessen – erhöhter Anteil älterer Menschen an der Bevölkerung - und den Segregationstendenzen in den Städten der Ballungsräume hingewiesen. Stadtgeographische und sozialwissenschaftliche Analysen untersuchen in jüngster Zeit verstärkt die Auswirkungen der kleinräumigen Differenzierungen der Bevölkerung - nach Alter und Kaufkraft - auf die Wirtschaftsstruktur von Stadtteilen.

Danach scheinen sich beispielsweise in den Ruhrgebietsstädten der Hellwegzone, d.h. Duisburg, Essen, Bochum, Dortmund, sich Stadtteile heraus zu kristallisieren, welche durch eine kaufkräftige und immer älter werdende Wohnbevölkerung gekennzeichnet sind (Neumann 2002). Hier könnten die Gesundheitshandwerke, das Reinigungsgewerbe, das Lebensmittelhandwerk aber auch Betriebe der Textilbranche oder des Reparaturhandwerks wieder „goldenen Boden“ gewinnen, wenn sie den individuellen Wünschen der Senioren mit größter Flexibilität und Innovationsbereitschaft nachkommen. Aber auch die sich im Zuge der „Gentrification“ in Innenstadtlagen konzentrierenden jungen und gut verdienenden Angestellten des tertiären und quartären Sektors, entwickeln teilweise ähnliche Nachfragemuster wie die Senioren. Auch hier kann das dienstleistende Handwerk alte Stärken noch besser, ausspielen um neues Terrain zu erobern. Die bisher vorgefundenen Indizien sind noch zu schwach, um eine weitere Erhöhung der Standortdichte und des Beschäftigtenbesatzes in den so charakterisierten Stadtteilen mit Bestimmtheit vorherzusagen. Umgekehrt ist zudem zu fragen, wie sich das Handwerk zukünftig in den durch schwere soziale Probleme geprägten Räumen positionieren kann.

Auch das Ansiedlungsverhalten der Nahrungsmittelgewerke (Bäcker/Konditor, Fleischer) wird durch das Motiv der Kundennähe bestimmt. Hier steigt hingegen der Unternehmensbesatz mit wachsender Entfernung vom Ballungskern. Dieses Phänomen wird durch mehrere, sich wechselseitig beeinflussende Prozesse hervorgebracht. In den Innenstädten der Agglomerationszentren vermögen nur vergleichsweise wenige aber beschäftigungsstarke Lebensmittelhandwerker, dem großbetrieblich organisierten Einzelhandel erfolgreich die Stirn zu bieten. Die Filialisierung stellt in diesem Wettbewerb ein wichtiges Instrument des Handwerks dar. Dagegen erscheinen die Ränder der Ballungsräume für die Konkurrenz des Lebensmittelhandwerks weniger profitabel zu sein und besitzen daher nicht die oberste Priorität beim Ausbau der Filialnetze für Supermärkte. Hier bestehen noch relativ gute Entwicklungsmöglichkeiten für kleine Unternehmen mit wenigen oder gar keinen gesonderten Verkaufsfilialen. Die oben beschrieben starke Präsenz von Lebensmittelhandwerkern in den Mall-Bereichen großer Einkaufszentren im Umland der Kernstädte scheint sich auch in den erheblichen Unterschieden hinsichtlich des Unternehmensbesatzes in den Kreistypen 1 und 2 niederzuschlagen.

Tabelle VIII-11
Das Handwerk in verstädterten Räumen
(1994)

Gewerbegruppen	Kreistyp 5	Kreistyp 6	Kreistyp 7	Regionstyp II
	Kernstädte	verdichtete Kreise	ländliche Kreise	
	Unternehmen des Handwerks je 1000 Einwohnern*			
I. Bau- und Ausbaugewerbe	1,0	1,9	2,0	1,8
II. Elektro- und Metallgewerbe	2,0	2,9	3,1	2,8
III. Holzgewerbe	0,3	0,7	0,8	0,7
IV. Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	0,3	0,3	0,3	0,3
V. Nahrungsmittelgewerbe	0,4	0,8	0,9	0,7
VI. Gesundheits- und Körperpflege, chemische und Reinigungsgewerbe	1,0	1,0	0,9	0,9
VII. Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	0,3	0,2	0,2	0,2
insgesamt	5,2	7,7	8,2	7,4
Nachrichtlich				
Unternehmen des Handwerks je km² *	6,1	1,6	0,9	1,4
Beschäftigte des Handwerks je 1000 Einwohner *	74,8	74,7	79,8	76,2
Beschäftigte des Handwerks je km² *	87,8	15,3	8,7	14,1

Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Handwerkszählung 1995; Gemeindeverzeichnis 1994 u. 1996) sowie des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung 2002. – *Aufgrund der Veränderungen im Zuge der Gemeinde-/Kreisreform im Freistaat Sachsen wurden die Daten für 1996 zugrunde gelegt.

In den „verstädterten Räumen“ waren zur Mitte der neunziger Jahre rund 37 % aller Unternehmen des Handwerks lokalisiert. Als typische Vertreter dieses zweiten Regionstyps gelten Kiel und sein Umland, der südliche Teil Niedersachsens, die Thüringer Städtekette Erfurt-Weimar-Jena-Gera oder Freiburg im Breisgau. Hinsichtlich des Handwerksbesatzes und der Handwerksdichte ist für die einzelnen Gewerbegruppen das gleiche Muster erkennbar wie in den Agglomerationen (***Tabelle VIII-11***). Der Besatz an Unternehmen des Bekleidungs-/Textil-/Ledergewerbes sowie der Glas-/Papier-/Keramikgewerke ist insgesamt sehr niedrig und verteilt sich gleichmäßig über alle Kreistypen. Bau-, Elektro-, Metall- und Holzgewerbe sowie das Lebensmittelhandwerk weisen mit sinkender Einwohnerdichte erhöhte Besatzziffern auf. Die Unternehmen der Gewerbegruppe VI sind in den Kernstädten und verdichteten Kreisen etwas stärker vertreten als in ländlichen Gebieten des Regionstyps.

3.6. Das Handwerk in ländlichen Räumen

Vor allem die Länder Mecklenburg-Vorpommern, Bayern und Sachsen-Anhalt werden wesentlich vom Regionstyp III geprägt. Die „ländlichen Räume“ beherbergen etwa

14 % aller Beschäftigten und 15 % der Betriebe im Handwerk. Sie weisen ein Muster räumlicher Ordnung auf, welches sich von den Strukturen in den Agglomerationen und verstädterten Räumen beträchtlich unterscheidet. Für die gesamte Handwerkswirtschaft dieses Regionstyps gilt, dass sich die Handwerksdichte und der Besatz mit sinkender Einwohnerdichte verringern (***Tabelle VIII-12***).

Tabelle VIII-12
Das Handwerk in ländlichen Räumen
(1994)

Gewerbegruppen	Kreistyp 8 verdichtete Kreise	Kreistyp 9 ländliche Kreise	Regionstyp III
	Unternehmen des Handwerks je 1000 Einwohnern		
I. Bau- und Ausbaugewerbe	1,9	2,0	1,9
II. Elektro- und Metallgewerbe	3,1	2,9	3,1
III. Holzgewerbe	0,8	0,7	0,8
IV. Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	0,4	0,3	0,4
V. Nahrungsmittelgewerbe	0,8	0,8	0,8
VI. Gesundheits- und Körperpflege, chemische und Reinigungsgewerbe	1,0	0,8	0,9
VII. Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	0,3	0,2	0,3
insgesamt	8,2	7,8	8,1
Nachrichtlich			
Unternehmen des Handwerks je km²	1,1	0,6	0,8
Beschäftigte des Handwerks je 1000 Einwohner	81,7	80,7	81,3
Beschäftigte des Handwerks je km²	11,0	5,7	8,0

Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Handwerkszählung 1995; Gemeindeverzeichnis 1994 u. 1996) sowie des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung 2002.

Im Hinblick auf den Betriebsbesatz lässt sich generell diese Feststellung auch auf die Mehrzahl der Gewerbegruppen übertragen. Lediglich das Nahrungsmittelgewerbe verzeichnet in beiden Kreistypen gleiche Besatzziffern, während das Bau-/Ausbaugewerbe einen etwas höheren Besatz in dem geringer besiedelten Kreistyp 9 aufweist.

Die Darstellung auf der Grundlage hoch aggregierter Daten gibt indessen nicht vollständig Auskunft über den realen Versorgungsgrad eines dünn besiedelten Territoriums. So haben inzwischen zahlreiche Back- und Fleischereibetriebe mit Hilfe von Verkaufswagen mobile Filialnetze etabliert, welche die Bevölkerung abgelegener Landesteile zwar nicht permanent aber zumindest temporär regelmäßig versorgt. Dieses System entzieht sich hingegen der Erfassung durch die amtliche Statistik.

4. Wandel und Persistenz räumlicher Strukturen in der Handwerkswirtschaft

4.1. Das Handwerk in urbanen und ruralen Räumen

Der in Westdeutschland seit Jahrzehnten bestehende Stadt-Land-Gegensatz bezüglich des ***Unternehmensbesatz***es bestand bis zur Mitte der neunziger Jahre fort. Allerdings sind (i) die Besatzwerte insgesamt gesunken und (ii) die Unterschiede zwischen kreisfreien Städten und hoch verdichteten Kreisen einerseits sowie den Landkreisen andererseits nur noch schwach ausgeprägt. Im Jahr 1949 entfielen in den ländlichen Kreisen zwischen 16 und 21 Unternehmen auf 1.000 Einwohner. Die Werte für städtische Kreise lagen zwischen 12 bis 13. In den folgenden vier Jahrzehnten sank der durchschnittliche Unternehmensbesatz in den Landkreisen bis auf rund 8 Handwerksbetriebe je 1.000 Einwohner. In den Kernstädten und verdichteten Kreisen bewegen sich die Besatzziffern zwischen 5 und 8. Vor diesem Hintergrund kann der bereits vor drei Jahrzehnten geäußerten Vermutung zugestimmt werden, wonach sich die Versorgung mit handwerklichen Gütern und Dienstleistungen in urbanen und ruralen Gebieten langfristig annähern wird (Marahrens 1975). Gleichwohl zeichnen die hoch aggregierten Daten auf der Ebene von Gewerbegruppen kein vollständiges Bild vom Wandel räumlicher Strukturen im Zeitverlauf. Die Diskussion um die Filialisierungsprozesse im Lebensmittelhandwerk, um die Einbindung der Metallhandwerke in industrielle Produktionssysteme oder um die Anpassungsbemühungen des Bauhandwerks haben gezeigt, dass sich strukturelle Wandlungen in den einzelnen Gewerken und Regionen stark voneinander unterscheiden können.

Das vorhandene statistische Material liefert auch einige Anhaltspunkte für ein stärkeres Wachstum des ***Beschäftigtenbesatz***es in den ländlichen Kreisen als in den stark urbanisierten Räumen und die damit verbundene Umkehr der lange Zeit für Westdeutschland geltenden Regel, wonach der Beschäftigtenbesatz „auf dem Land“ geringer sei als „in der Stadt“. Im Jahr 1968 wiesen die kreisfreien Städte einen Besatz von 71, die Landkreise hingegen nur von 61 Beschäftigten je 1.000 Einwohner auf. Ein viertel Jahrhundert später entfielen in den Kernstädten und hochverdichteten Kreise 68 bis 75 Beschäftigte auf 1.000 Einwohner. In den verdichteten und ländlichen Kreisen lagen die Besatzwerte erheblich darüber (74 bis 82 Beschäftigte je 1.000 Einwohner). Allerdings ist die Frage offen, inwieweit sich dieses Verhältnis mit dem Schrumpfen des Bauhandwerks wieder umkehren könnte.

Im Verlauf der vergangenen fünf Jahrzehnte ist ein stetiges Wachstum der durchschnittlichen ***Unternehmensgröße*** festzustellen. So waren in den Handwerksbetrieben der kreisfreien Städte durchschnittlich 7 bis 8 Personen tätig (1956 bzw. 1968). In den Unternehmen der Landkreise waren es dagegen in den fünfziger und sechziger Jahren im Durchschnitt nur 4 bis 5 Arbeitskräfte. Im Jahr 1994 belief sich die durchschnittliche Betriebsgröße in den Kernstädten und hochverdichteten Kreisen auf 10 bis 14 Beschäftigte je Unternehmen. In den ländlichen Kreisen lagen die Werte zwischen 9 und 11 Beschäftigten je Betrieb. Die markanten Unterschiede zwischen dem Handwerk in groß-

städtisch und ländlich geprägten Räumen sind also hinsichtlich der Betriebsgröße erhalten geblieben.

4.2. Persistenz und Wandel großräumiger Verteilungsmuster

In der alten Bundesrepublik Deutschland wurde seit den fünfziger Jahren über die unterschiedlichen räumlichen Strukturen des Handwerks in den nördlichen und westlichen Bundesländern bzw. im südlichen Teil geforscht. Beckermann (1953, 1961) arbeitete in seinen Analysen des Handwerks in Nordrhein-Westfalen die regionalen Differenzen hinsichtlich des Besatzes und der Betriebsgrößen besonders deutlich heraus. Im Jahr 1960 wies Nordrhein-Westfalen im Vergleich zum Bundesdurchschnitt und insbesondere zum Freistaat Bayern sehr geringe Besatzziffern auf. Dort waren etwa 83 Beschäftigte je 1000 Einwohnern tätig, bei einem Betriebsbesatz von nahezu 18. Bezüglich der Betriebsgröße ergab sich die umgekehrte Rangfolge (***Tabelle VIII-13***).

Tabelle VIII-13
Das Handwerk in Bayern und Nordrhein-Westfalen 1960
Gesamthandwerk

Land	Betriebe	Beschäftigte	Betriebe	Beschäftigte	Beschäftigte
			je 1 000 Einwohner		je Betrieb
Bayern	167 000	780 000	17,7	83	4,7
Nordrhein-Westfalen	170 000	1 010 000	10,8	64	5,9
BR Deutschland	700 000	3 750 000	13,4	72	5,4

Quelle: Beckermann 1961: 17.

Die Analysen auf der Basis der Handwerkszählungen von 1968 und 1977 gelangten zu ähnlichen Befunden. Die Kreise mit den niedrigsten Besatzwerten für Unternehmen, konzentrieren sich in Niedersachsen und Schleswig-Holstein, vor allem jedoch auf Nordrhein-Westfalen. Hingegen sind die Kreise mit dem höchsten Betriebs- und Beschäftigungsbesatz in Bayern und Baden-Württemberg, aber auch in Hessen und Rheinland-Pfalz zu finden (Schmidt 1969, Statistisches Bundesamt 1981). Auch eine Betrachtung der Anteile des Handwerks an den Erwerbstätigen eines Bundeslandes unterstreicht die starken Positionen des Handwerks in den süddeutschen Ländern (Lamberts 1989).

Die Befunde der Handwerkszählung für 1994 bestätigen den Fortbestand des Nord-Süd-Gegensatzes in der Versorgung mit Handwerksleistungen. Hinsichtlich der Unternehmensgrößen ergeben sich Spitzenwerte für Nordwest- und Westdeutschland. Hingegen ist der Versorgungsgrad der Bevölkerung, ausgedrückt in den Besatzziffern, in den süddeutschen Ländern eindeutig höher (***Tabelle VIII-14***).

Tabelle VIII-14
Das Handwerk in Bayern und Nordrhein-Westfalen 1994
Handwerk nach Anlage A HwO

Land	Unternehmen	Beschäftigte	Unternehmen je 1 000 Einwohner	Beschäftigte je 1 000 Einwohner	Beschäftigte je Unternehmen
Bayern	101 750	1 017 933	8,5	85	10,0
Nordrhein-Westfalen	101 987	1 227 112	5,7	69	12,0
Deutschland	563 204	6 084 973	6,9	75	10,8

Eigene Berechnung nach Statistischem Bundesamt (Handwerkszählung 1995)

Auf die beträchtlichen ***Unterschiede zwischen ost- und westdeutschem Handwerk*** zur Mitte der neunziger Jahre wurden im Verlauf der Analyse mehrmals hingewiesen. Sie beziehen sich insbesondere auf die Unternehmensgröße und den Besatz im Bauhandwerk. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage nach den Auswirkungen der drastischen Verringerung der Baunachfrage. Verändern sich hierdurch die 1995 vorgefundenen Muster der Standortverteilung gravierend? Oder ergeben sich „lediglich“ Auswirkungen auf die Betriebsgrößen und Besatzziffern der Beschäftigung? Die aktuelle Fallstudie im Raum Leipzig lieferte erste Hinweise dafür, dass zumindest die Absatzbeziehungen im ostdeutschen Bauhandwerk einem Wandel unterworfen sind.

5. Fazit und Ausblick zur Wirkung von Determinanten des wirtschaftlichen Strukturwandels auf die räumliche Organisation des Handwerks

Durch die Diskussion über die räumlichen Aspekte des aktuellen Strukturwandels wurde die Komplexität des Zusammenwirkens von demographischem und siedlungsstrukturellem Wandel, von Tertiarisierung und dem Einfluss neuer IuK-Technologien in Bezug auf das Handwerk erneut deutlich.

Die zunehmende alters- und einkommensbedingte ***Segregation*** der Wohnbevölkerung in den Großstädten hat bereits zu unterschiedlichen Standortmustern in den Gesundheits-, Pflege-, Reinigungsgewerben, aber auch im Nahrungsmittelhandwerk geführt. Wenn sich der Trend zur Segregation fortsetzt, dürfte diese nicht folgenlos für die weitere Entwicklung der konsumorientierten Handwerke auf Stadtteilebene bleiben. Die Herausbildung stark differierender kleinräumiger Versorgungsnetze ist zu erwarten. Noch völlig offen ist hingegen die Frage nach den Entwicklungsperspektiven des Handwerks in größeren Regionen/Bundesländern, welche bereits heute mit sehr einschneidenden demographischen Veränderungen – dem Wechselspiel aus Abwanderung und Überalterung - konfrontiert sind.

Dass die Prozesse der ***Suburbanisierung*** nicht automatisch allen Segmenten der Handwerkswirtschaft zum Schaden reichen, wurden am Beispiel der Bäcker und Fleischer, des Optiker- und Friseurgewerbes deutlich. Durch eine flexible Betriebsorganisation (Positionierung von Filialen in Einkaufszentren, mobile Verkaufsstellen, Einsatz von

Teilzeitkräften) kann es den Gewerken gelingen, einen beträchtlichen Teil der aus den Kernstädten ins Umland großer Ballungsräume abgewanderten Kaufkraft wieder auf sich zu lenken. Durch eine geschickte Standortwahl und die gezielte Orientierung auf die einkommensstarken Haushalte der Vorstädte sind auch merkliche Ertragssteigerungen möglich.

Moderne IuK-Techniken eröffnen u.a. den Lebensmittelhandwerkern und den Investitionsgüter produzierenden Gewerken vielfältige Chancen zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition. Computergesteuerte und miniaturisierte Backöfen und Anlagen zur Fleisch-/Wurstproduktion bilden die technologische Basis der Filialisierung, d.h. der Etablierung räumlicher Kettenoligopole in den Groß- und Mittelstädten. Im Bereich der Metallhandwerke bildet Computertechnik eine wesentliche Voraussetzung zur Stärkung jener Betriebe, die traditionell in den Zuliefersystemen des Maschinen- und Fahrzeugbaus agieren. Mittels CNC-gesteuerter Maschinen und Anlagen sind sie befähigt, auf die sich schnell wandelnden Anforderungen der großbetrieblichen Abnehmer umgehend einzustellen.

Die zur Mitte der neunziger Jahre mitunter sehr euphorischen Prognosen zur Erschließung neuer Handwerksmärkte mittels ***Internet*** sind inzwischen sehr nüchternen Betrachtungen gewichen. Nur wenige Gewerke scheinen aufgrund ihres Leistungsprofils dafür geeignet zu sein, über das Internet neue Vertriebswege zu etablieren und – das ist aus räumlicher Sicht entscheidend – sich in weit entfernten Räumen neue Käuferschichten zu erschließen. Das Internet stellt wohl eher ein zusätzliches Informationsmedium für den Kunden über die lokal ansässige Wirtschaft dar. Insofern können ansprechende Präsentationen die Position vieler Handwerksbetriebe in den hart umkämpften lokalen Märkten verbessern.

Inwiefern die seit Jahren ***sinkende Baunachfrage*** und die damit eng verknüpfte ***finanzielle Misere der Kommunen*** nachhaltige Veränderungen der Standortmuster im Bauhandwerk hervorruft, ist ebenfalls eine noch nicht hinreichend beantwortete Frage. Zumindest mehren sich die Indizien für das Aufbrechen traditioneller Liefer- und Absatzbeziehungen und hiermit veränderte Bewertungen von Standortfaktoren. Ob es sich hierbei um ein nur für Ostdeutschland geltendes temporäres Phänomen handelt oder um mittelfristig weit um sich greifende strukturelle Wandlungen, ist derzeit nicht abzusehen.

Die Diskussion um die Auswirkungen des Strukturwandels auf die räumliche Organisation der Handwerke ist noch lange nicht abgeschlossen. Im Gegenteil: Strukturelle Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft gewinnen in kommenden Jahren erst richtig an Fahrt. Dies lässt ein ***höheres Tempo im Wandel*** der bisher als hoch persistent bewerteten ***wirtschaftsräumlichen Strukturen erwarten***. Um die Dynamik dieser Veränderungen und ihren Einfluss auf die räumliche Organisation der Handwerkswirtschaft zu erfassen und für die wirtschaftspolitische Beratung aufzuarbeiten, bedarf es intensiver Studien.

KAPITEL IX
DAS DEUTSCHE HANDWERK IM EUROPÄISCHEN VERGLEICH

1. Artisanat, Crafts, Handwerk? Definition und Erfassung des „Handwerks“ im europäischen Vergleich

Die in den europäischen Sprachen anzutreffenden ***Bezeichnungen*** für unser Forschungsobjekt wie z.B. „artisanat“, „crafts“ und „Handwerk“[113] meinen zwar im Prinzip den gleichen ***Gegenstand***, sind aber hinsichtlich des Umfangs und der Attribute des Bezeichneten ***nicht deckungsgleich*** und daher nur mit großem Vorbehalt gleichzusetzen. Trotzdem dürften Sprecher der elf Nationalsprachen der Europäischen Union (EU-15) kaum große Schwierigkeiten dabei haben, sich untereinander auf einen europaweit akzeptierten *umgangssprachlichen* Handwerksbegriff zu verständigen. Alle europäischen Länder verfügen über eine reiche Handwerkstradition, die bis in das frühe Mittelalter zurückreicht. Überall in Europa hat die im 18. Jahrhundert in England einsetzende Industrialisierung das traditionelle Handwerk auf breiter Front in eine Nischenposition zurückgedrängt, und im Zuge des Industrialisierungsprozesses haben neue handwerkliche Tätigkeiten, die zumeist in enger Symbiose mit der Industrie stehen, die vorindustriellen ersetzt.

Aktivitäten handwerklichen Typs sind heute im wirtschaftlichen Alltagsleben aller europäischen Volkswirtschaften in Gestalt von Bautätigkeiten, Reparaturen industrieller Produkte, Reinigungsarbeiten und personenbezogenen Dienstleistungen, aber auch kunsthandwerklichen Arbeiten massiv präsent. Trotz dieser in den wirtschaftlichen Strukturen der europäischen Länder anzutreffenden ***Gemeinsamkeiten*** meinen Fachleute aus Frankreich, Großbritannien und Deutschland aber sehr unterschiedliche Sachverhalte, wenn sie über „artisanat“, „crafts“ oder „Handwerk“ reden. Hierbei geht es nämlich stets um *institutionelle* Definitionen des „Handwerks“, die in der Regel nicht deckungsgleich mit umgangssprachlichen Handwerkskategorien sind, sondern mitunter sehr stark von diesen abweichen.

In diesem Zusammenhang sei an die begrifflichen Implikationen des deutschen Handwerksrechts erinnert. Nur eine Minderheit der Deutschen dürfte in der Lage sein, Handwerk im Sinne der Handwerksordnung präzise zu definieren. Die ***Zuordnungsprobleme***, die hierbei im Einzelnen sowohl im Grenzbereich zwischen Handwerk und Industrie als auch zwischen Handwerk im Sinne der Anlage A der HwO, Anlage B-Gewerben und nichthandwerklichen, wesentlich auf Handarbeit basierenden Tätigkeiten bestehen, sind in der Regel nur Experten bekannt und führen zu den im Kapitel II angesprochenen statistischen Erfassungsproblemen.

---

113 Im vorliegenden Kapitel wird der Begriff „Handwerk“ zumeist losgelöst von der per HwO festgeschriebenen deutschen Legaldefinition des Handwerks in einem institutionsneutralen Sinn verwendet, wie dies auch in der Umgangssprache üblich ist.

Die Schwierigkeiten des grenzübergreifenden Vergleichs europäischen Handwerks liegen also nicht in den wirtschaftlichen Tatsachen begründet, sondern in ***unterschiedlichen Institutionen***, d.h. in Differenzen der wirtschaftlichen Ordnungen Europas. Die durch Gesetz, Verwaltungspraxis und Verbandskulturen gepflegten institutionellen Definitionen des „Handwerks" unterscheiden sich gravierend (Schleyer 1992: 6-7). Wer eine auf objektiver Grundlage basierende europäische Statistik sucht, wird vor diesem Hintergrund arg enttäuscht. Die institutionellen Handwerksbegriffe sind zum Leidwesen der Statistiker nur bedingt – in den mitteleuropäischen Ländern[114] überhaupt nicht – mit den üblichen sektoralen, inzwischen in der EU vereinheitlichten Klassifizierungsschemata der amtlichen Statistik kompatibel. Deren Existenz ist vor allem Ausdruck vielfältiger regulierender Eingriffe des Staates in bestimmte kleinbetrieblich geprägte Wirtschaftszweige, die sich keineswegs auf Deutschland bzw. die Ländergruppe der mitteleuropäischen Tradition der Gewerbepolitik beschränken.

Hier bietet sich also kein geeignetes Feld für vorschnelle Versuche einer wissenschaftlichen Durchdringung der europäischen Handwerksmaterie. Der einzige breiter angelegte wissenschaftliche Versuch, das europäische Handwerk grenzübergreifend zu analysieren, wurde unserer Information nach durch das ***Europäische Beobachtungsnetzwerk für KMU (ENSR)*** unternommen (ENSR 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, Europäische Kommission 2000). Beim ENSR handelt es sich um einen von 1993 bis 1997 bestehenden, von der Europäischen Kommission finanzierten Kooperationsverbund europäischer Forschungsinstitute, die jeweils Informationen über die Entwicklungen der KMU in ihrem Land an das federführende Institut – EIM Small Business Research and Consultancy (Zoetermeer) – lieferten. Letzteres integrierte die Länderinformationen in einen Gesamtbericht. Die Berichterstattung wurde nach einer zweijährigen Unterbrechung im Jahre 2000 durch die Europäische Kommission wieder aufgenommen (Europäische Kommission 2000). Sie liegt nunmehr in der Hand der KPMG. Die vorliegenden Berichte haben dem Handwerk in den meisten Fällen jeweils ein eigenes Kapitel gewidmet.

Welches sind nun die ***wichtigsten Unterschiede in den institutionellen Handwerksbegriffen***? In ***Tabelle IX–1*** werden im Anschluss an die ENSR-Berichte institutionelle Handwerksdefinitionen im Europa der derzeit noch 15 Mitgliedsländer gegenüber ge-

114 Unter den „mitteleuropäischen Ländern" werden hier jene vornehmlich deutschsprachigen Länder – Deutschland, Österreich, Luxemburg, mit Einschränkungen auch die Schweiz – bezeichnet, die starke historisch bedingte Gemeinsamkeiten in der Entwicklung des Gewerberechts und der Berufsbildungssysteme aufweisen. Die ostmitteleuropäischen Länder Tschechien, Slowakei und Ungarn bleiben hingegen ausgeklammert, weil die Entwicklung in ihnen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts durch andere Faktoren dominiert wurde.

Tabelle IX-1
Institutionelle Handwerksdefinitionen in Europa

Land	Formelle oder informelle institutionelle Definition des Handwerks	Gesetzliche Grundlage der Definition
Belgien	Kraft Gesetz ist ein Handwerker eine Person, die haupt- oder nebenberuflich Facharbeit verrichtet	Gesetz von 1995
Dänemark	Informeller Handwerksbegriff, der sich an traditionellen Mustern orientiert; das Ausbildungssystem orientiert sich am traditionellen Handwerk.	Keine
Deutschland	Berufsbezogener juristischer Handwerksbegriff; Auflistung von 94 Berufen in Anlage A zur Handwerksordnung, die selbständig nur nach Meisterprüfung ausgeübt werden dürfen; in Anlage B Auflistung von 42 Berufen, die keine Meisterprüfung verlangen.	Handwerksordnung von 1953 (1935), zuletzt novelliert 1998; starke Affinität zum österreichischen und luxemburgischen Handwerks- (Gewerbe-) Recht
Finnland	Informeller Handwerksbegriff, der sich stark an Kunstgewerbe und Handarbeit orientiert	Keine
Frankreich	Juristischer Handwerksbegriff: Unternehmen mit bis zu 10 Lohnbeschäftigten (ohne Auszubildende), die handwerkliche Produkte erstellen und Dienstleistungen erbringen, gravierende Abweichungen der erfassten Berufe zu Deutschland (z.B. Taxifahrer, Umzugsunternehmen)	Gesetz zum „artisanat“ von 1962 und 1983
Griechenland	Breiter Konsensus über eine informelle Handwerksdefinition in der griechischen Gesellschaft	Keine
Großbritannien	Informeller Handwerksbegriff, der sich stark an kunstgewerblichen vorindustriellen „handicrafts“ orientiert und nur sehr kleine Unternehmen einbezieht	Keine
Irland	Informeller Handwerksbegriff („handicrafts“): Unternehmen und Selbständige, die überwiegend Handarbeit verrichten; „handicrafts“ sind im Handwerksarbeiterregister aufgelistet	Arbeitsdefinition der „handi-crafts“
Italien	Juristischer Handwerksbegriff: Zurechnung zum Handwerk nach (Höchst-) Anzahl der Beschäftigten, die sektorspezifisch festgelegt ist und Gesellschaftsform (nur Einzelunternehmen, unbeschränkte haftende und Familiengesellschaften)	Lego Quadro von 1985, Nr. 443
Luxemburg	Berufsbezogener juristischer Handwerksbegriff; für 91 Berufe Meisterpflicht, weitere 31 sog. Sekundäre Handwerksberufe erfordern zweijährige Ausbildung für Erteilung einer Geschäftslizenz	Handwerksgesetz von 1995; starke Affinität zum deutschen und österreichischen Handwerks- (Gewerbe-) Recht
Niederlande	Keine offizielle Definition, aber weitgehender Konsens über informellen Handwerksbegriff, der sich auf qualitative Kriterien wie Selbständigkeit, geringe Betriebsgröße (bis zu 10 Beschäftigte) geringe Arbeitsteilung, erforderliche Fachkenntnisse und kleine Produktionspalette in kleinen Losgrößen stützt	Keine
Österreich	Berufsbezogener juristischer Handwerksbegriff; Auflistung von 42 Berufen in der Gewerbeordnung, für deren selbständige Ausübung eine Meisterprüfung, eine gleichwertige österreichische Prüfung, ein anerkannter EU-Abschluss gefordert wird, Auflistung weiterer Gewerbe, die ohne Meisterprüfung ausgeübt werden dürfen	Gewerbeordnung von 1994 (1998, 2002); starke Affinität zum deutschen und luxemburgischen Handwerks- (Gewerbe-) Recht
Portugal	Informeller Handwerksbegriff, unter Handwerk werden vor allem kleine Unternehmen verstanden, die überwiegend Handarbeit verrichten und handgemachte Produkte herstellen bzw. Leistungen anbieten	Keine
Schweden	Keine offizielle Handwerksdefinition, informelle Definitionen kommen mitteleuropäischen Konzepten nahe	Keine
Spanien	Es existiert keine offizielle Handwerksdefinition, aber eine Liste von Berufen, welche als Handwerk eingestuft werden. Orientierung an einem engen traditionsverhafteten vorindustriellen Handwerksbegriff	Königliche Dekrete von 1982, 1992 und Resolution v. 1993

Quelle: ENSR 1994: 268-270; ENSR 1996: 108-110; ENSR 1995: 345-347, 357-358.

stellt. Nur ein Teil der EU-Mitgliedsländer kennt überhaupt, so zeigt sich hier, gesetzlich fixierte oder (halb-) offizielle institutionelle Handwerksdefinitionen. In den übrigen Ländern sind informelle Definitionen gebräuchlich, die jeweils in der gewerbepolitischen Tradition des betreffenden Landes verankert sind. Es lassen sich keine zwei Länder finden, in denen die institutionellen Handwerksdefinitionen ganz deckungsgleich wären. Allerdings bestehen zwischen einzelnen Ländern größere Gemeinsamkeiten – z.B. zwischen Deutschland, Österreich und Luxemburg einerseits und zwischen Irland und Großbritannien andererseits.

Die Definitionsansätze lassen sich zumindest ***drei Gruppen*** zuordnen (vgl. ***Tabelle IX-2***): dem *berufsbezogenen Definitionsansatz* der mitteleuropäischen Länder, dem *sektoralen und unternehmensgrößenspezifischen Ansatz* Franreichs, Italiens und der Niederlande sowie dem *kunsthandwerklichen Ansatz* Spaniens. Die Definitionspraktiken einer Reihe von anderen Ländern (u.a. Großbritannien und Dänemark) fügen sich nicht in dieses Schema ein.

Tabelle IX-2
Auswirkungen der europäischen institutionellen Handwerksdefinitionen auf die Handwerksstatistik

Ansätze	Kriterien	Länder	Auswirkungen auf die Handwerksstatistik	„Handwerksbesatz“ ausgewählter Länder (Handwerksbeschäftigte/100 000 Einwohner)
I. Sektoraler und unternehmensgrößenspezifischer Ansatz	Zuordnung der kleineren Unternehmen bestimmter Wirtschaftssektoren zum Handwerk	Frankreich, Italien, Niederlande, Belgien	Im Vergleich zum Ansatz II restriktive Abgrenzung des „Handwerks“	Frankreich: 4,7 (1998) Italien: 5,3 (1994) Niederlande: 5,6 (1998)
II. Berufsspezifischer Ansatz	Gesetzlich kodifizierte Zuordnung bestimmter Berufe zum Handwerk, die stark auf historischer Konvention basiert	Deutschland, Österreich, Luxemburg, Liechtenstein, Island	Im Vergleich zu den anderen Ansätzen breite Abgrenzung des „Handwerks“	Deutschland: 6,1 (2000); 7,4 (1994 lt. HZ 1995) Luxemburg: 10,8 (1998) Österreich: 3,8 (1998)
III. Kunsthandwerklicher Ansatz	Begrenzung des Handwerksbegriffs auf kunsthandwerkliche Tätigkeiten	Spanien	Äußerst restriktive Abgrenzung des Umfangs des „Handwerks“	Spanien: 1,2 (1998)
IV. Sonstige	Keine gesetzlichen Kriterien	Dänemark. Finnland, Irland, Portugal, Großbritannien	Abhängig von der jeweils gewählten Abgrenzung	Irland: 2,9 (1997) Großbritannien: 0,4 (1993 – Crafts Council)

Tabelle IX-2 zeigt, welche Auswirkungen die unterschiedlichen Begriffsdefinitionen auf die Handwerksstatistik haben. Unterstellt man – was plausibel ist –, dass alle westeuropäischen Wirtschaften über ein stark lokal orientiertes Bau-, Reparatur- und Dienstleistungsgewerbe verfügen und sich das Versorgungsniveau mit derartigen Leistungen nicht fundamental unterscheidet, so sind die in der letzten Spalte ausgewiesenen Besatzzahlen völlig unplausibel. Der spanische kunstgewerbliche Handwerksbegriff lässt ebenso wie der hier angeführte informelle britische des *Crafts Council*[115] den „handwerklichen Sektor" dieser Länder – gemessen an den mitteleuropäischen Abgrenzungspraktiken – als viel zu klein erscheinen.

Die hier auftretenden ***massiven Erfassungsprobleme*** lassen sich am Beispiel des Vergleichs der deutschen und der französischen Handwerksstatistik veranschaulichen:

– In Frankreich sind überwiegend solche Unternehmen im „Répertoire des Métiers", dem französischen Pendant zur Handwerksrolle, registriert, die in der Regel nicht mehr als 10 (15)[116] Lohnempfänger ohne Auszubildende und zuzüglich zwei Verwaltungsangestellte beschäftigen. 73 % (4,4 Mill.) der in der deutschen Handwerkszählung 1995 für den 30. September 1994 gezählten Beschäftigten waren in Unternehmen mit 10 und mehr Beschäftigten tätig. Das deutsche Handwerk würde daher nach französischen Abgrenzungskriterien trotz der größeren Bevölkerungszahl (82 vs. 59 Mill.) weniger Beschäftigte umfassen als das französische (1,6 Mill. in Deutschland, 2,0 Mill. in Frankreich in 1994) bzw. ungefähr genau so viele, sofern man berücksichtigt, dass in Frankreich faktisch auch etliche Unternehmen dem Handwerk zugerechnet werden, in denen 10 (15) und mehr Beschäftigte tätig sind[117].

– Zugleich sind die in beiden Ländern dem „artisanat" bzw. dem „Handwerk" zugerechneten Wirtschaftsbereiche keineswegs identisch. Erster Unterschied: In Deutschland orientiert man sich gemäß der Logik des berufsbezogenen Ansatzes an Handwerksberufen, auch wenn der betreffende Beruf längst nicht mehr die Haupterwerbsquelle des in der Handwerksrolle erfassten Unternehmens darstellt. Letzteres kann sich z.B. mit Einzelhandel, Handelsvermittlung oder Großhandel befassen oder Dienstleistungen erbringen, die nichts oder nur noch am Rande etwas mit der registrierten Gewerkezugehörigkeit zu tun haben. Für die erfassten französischen Kleinunternehmen ist dagegen von einer weitaus größeren Übereinstimmung zwischen registriertem „métier" und erfasster Tätigkeit auszugehen. Zweiter Unterschied: Die Palette der erfassten Handwerksberufe ist zwar in wesentlichen Punkten identisch.

---

115 Es gibt in Großbritannien auch andere informelle institutionelle Handwerksdefinitionen, keine davon kann Verbindlichkeit für sich beanspruchen.

116 Die Zahl wird derzeit schrittweise auf 15 erhöht, um dem betrieblichen Strukturwandel Rechnung zu tragen.

117 Die französische Abgrenzung von Handwerk und Nichthandwerk ist – wie die deutsche – nicht trennscharf. Sie lässt indessen längst nicht so große Spielräume, „Zweifelsfälle" und Großunternehmen unter das Handwerk zu subsumieren wie die deutsche.

In beiden Ländern gelten z.B. Installateure, Friseure oder Bäcker als Handwerker. Zugleich gibt es aber auch gravierende Abweichungen. Französische Taxi- und Umzugsunternehmer sind z.B. im „Répertoire des Métiers" registriert, deutsche hingegen nicht in der Handwerksrolle.

Schließlich ist darauf zu verweisen, dass die institutionellen Handwerksdefinitionen auch im nationalen Rahmen nicht überall zu eindeutigen Abgrenzungen des Handwerks führen, sondern mitunter ***erhebliche Interpretationsspielräume*** lassen. Im zweiten Kapitel wurde gezeigt, dass der deutsche institutionelle Handwerksbegriff keineswegs zu klaren Abgrenzungen zwischen „Handwerk" und „Nichthandwerk" führt, sondern im Zuge des sektoralen und betrieblichen Strukturwandels erhebliche Unklarheiten darüber aufgetreten sind, welche Unternehmen zum Handwerk im Sinne der Anlage A HwO gehören und welche nicht. Ausdruck dieser Entwicklung sind die heute sehr weit verbreiteten Doppelmitgliedschaften von Unternehmen in Kammern der beiden Kammersysteme und die in den neunziger Jahren zutage getretenen Erfassungsprobleme des „Handwerks" in der deutschen amtlichen Statistik.

Nicht Eingeweihten schwer verständlich zu machen ist auch die Unterscheidung zwischen Handwerksunternehmen und Kleinunternehmen, die relativ einfache, aber im landläufigen Sinne durchaus „handwerkliche" Tätigkeiten ausüben (z.B. die Unternehmen der handwerksähnlichen Gewerbe). Der volkstümliche deutsche Handwerksbegriff ist im Übrigen vom juristischen recht weit entfernt (vgl. hierzu Kapitel II) und ordnet z.B. aufstrebende High-Tech-Zuliefererunternehmen der Automobilindustrie – die in die Handwerksrolle eingetragen sind – keinesfalls dem Handwerk zu, sehr wohl dagegen Gärtnereibetriebe oder Umzugsunternehmen, die im juristischen Sinn kein Handwerk sind. Es ist davon auszugehen, dass derartige Abgrenzungsprobleme nichts für das deutsche Handwerk Spezifisches sind, sondern überall dort auftreten, wo formelle institutionelle Definitionen des Handwerks gepflegt werden. Im Falle der französischen Handwerksstatistik, die wie die deutsche erratische Sprünge kennt, ist dies sicher der Fall.

2. Rechtliche Rahmensetzungen: Landes- und sektorspezifische Regulierungsmuster

Regulierende Eingriffe des Staates ins Wettbewerbsgeschehen auf den Märkten, in denen sich das Handwerk überwiegend betätigt, sind zwar in Europa weiter verbreitet als

118 Die für die CDS in der berufsbezogenen Statistik ausgewiesenen Werte wurden um die Verwaltungsangestellten auf Basis der Prämisse erhöht, auf diese entfielen in Handwerksunternehmen 20 % der Beschäftigten. Die Umsatzzahlen wurden auf Basis der durchschnittlichen Umsatzproduktivitäten der kleinsten Unternehmen (hier ist die Quelle nicht präzis! – d. Verf.) ermittelt (ENSR 1994: 289). Es findet sich keine klare Aussage darüber, ob die in den CDS anzutreffenden Großunternehmen mitgezählt wurden oder nicht. Wahrscheinlich war aber eine Aussonderung der Großunternehmen nicht möglich.

es eine auf die vermeintliche Einzigartigkeit des deutschen Handwerksrechts fokussierte deutsche Diskussion vermuten lässt. Das Ausmaß der Eingriffe ins Marktgeschehen unterscheidet sich indessen gravierend. Deutschland weist auf den vom Handwerk bedienten Märkten gemeinsam mit Luxemburg und – nach der jüngsten Novellierung des Gewerberechts mit Einschränkungen – Österreich die mit Abstand höchste ***Regulierungsintensität*** auf. Hierbei geht es insbesondere um eine gesetzliche Regelung des Marktzutritts, der nach geltendem deutschem Handwerksrecht den Nachweis einer erfolgreich abgelegten Meisterprüfung vorsieht. Eine Reihe weiterer EU-Länder, z.B. die Niederlande, kennt dagegen in einigen Bereichen nur Eingangsprüfungen, die sich auf die Existenz technischer Fachkenntnisse und betriebswirtschaftlicher Elementarkenntnisse beziehen, in keinem Fall aber mit der Markteintrittshürde vergleichbar sind, welche in Deutschland in Gestalt der obligatorischen Meisterprüfung besteht.

Die bestehenden Unterschiede erklären sich aus den im frühen 19. Jahrhundert verwurzelten unterschiedlichen gewerbepolitischen Traditionen der europäischen Länder. In den angelsächsischen Ländern hat sich früh das ***Prinzip der Gewerbefreiheit*** durchgesetzt. Die skandinavischen Länder sind diesem Beispiel gefolgt. In den mitteleuropäischen Ländern hat sich die anfängliche Begeisterung für die Gewerbefreiheit im frühen 19. Jahrhundert bald verflüchtigt, und eine rasch erstarkende ***Handwerkerbewegung*** gegen Ende des Jahrhunderts hat zunehmenden Einfluss auf die Politik gewonnen, die in der Regelung der Kammer- und Innungsmitgliedschaften sowie des kleinen Befähigungsnachweises 1898 gipfelte. Frankreich stand seit der französischen Revolution eher auf der Seite der Gewerbefreiheit mit Regulierungen in einzelnen Gewerben, welche der merkantilistischen Tradition des Landes entsprachen.

Gewerbepolitische Regelungen sind, so lässt sich unschwer erkennen, stets Resultat eines ordnungspolitischen Gestaltens, welches praktisch niemals auf fundierte Kosten-Nutzen-Kalküle zu den Wirkungen der Regulierung zurückgegriffen hat, sondern Ausdruck des ***Wirkens von Interessenverbänden*** und von spezifischen politischen Konstellationen war. Die Verankerung gewerbepolitischer Regelwerke in sozialen, politischen und kulturellen Kontexten erschwert die nüchterne ökonomische Diskussion des Für und Wider solcher Eingriffe ins Wettbewerbsgeschehen ungemein. Dies kann aber natürlich kein Argument gegen eine vergleichende Analyse der Effekte unterschiedlicher Regulierungsmodelle sein.

Staatliche Regulierung ist, wie bereits ausgeführt, nur dann zu rechtfertigen, wenn die hiermit für die Allgemeinheit bzw. die Konsumenten verbundenen Vorzüge eindeutig gegenüber den Nachteilen überwiegen. Es gilt das Prinzip des Nutzens-, nicht das des Schadensnachweises, d.h. eine Regulierung ist nur dann zu vertreten, wenn sie eindeutige ***Wohlfahrtsgewinne*** mit sich bringt bzw. ihre Abschaffung den Wohlstand der Bevölkerung eindeutig mindern würde. Das *Europa der 15 böte sich hier eigentlich als ideales Laboratorium der empirischen Forschung dafür an, die Auswirkungen der auf*

den Handwerksmärkten[119] *zur Anwendung gelangenden Regulierungsmodelle* – harte Regulierung in Mitteleuropa, moderate Zugangsregelungen in den Niederlanden und Frankreich, liberale Zugangsregelungen z.B. in Großbritannien und Irland – *zu überprüfen*.

Würde das Handwerk der Länder mit der höchsten Regulierungsintensität – Deutschland, Luxemburg, Österreich – eine besonders, herausragende Erfolgsbilanz in Gestalt z.B. einer außergewöhnlich positiven Marktdynamik, eines herausragenden Innovationsgeschehens, einer besonderen Kundenfreundlichkeit und besonders niedriger Preise und hoher Qualität der handwerklichen Leistungen aufweisen, so wäre dies natürlich ein Argument für das handwerkswirtschaftliche Regulierungssystem dieser Staaten. Falls dies kaum zuträfe, oder gar eher das Gegenteil, spräche dies gegen den großen Befähigungsnachweis. Leider stellt sich die Faktenlage auf diesem Gebiet, wie oben bei Diskussion des Umfangs der Handwerkswirtschaft dargelegt, desolat dar. Einschlägige vergleichende Forschungsarbeiten fehlen ganz, oder verbleiben im Bereich der Aufarbeitung subjektiver Expertenurteile.[120]

Die Regulierungen beschränken sich zwar nicht nur auf die Regelung des ***Marktzugangs***, diese steht indessen in der Regulierungspraxis eindeutig im Vordergrund. Auch interessieren die Marktzutrittsregelungen vor dem Hintergrund der Novellierung der Handwerksordnung besonders. Wenn im Folgenden vor allem auf die Markzutrittsregelungen und – in ergänzender Funktion – die Frage der Kammermitgliedschaft eingegangen wird, so bedeutet dies nicht, dass auch andere Felder und Formen der Regulierung für die uns interessierenden Märkte nicht von Belang wären.

---

119 Wenn hier von „Handwerksmärkten“ gesprochen wird, sind diejenigen Märkte gemeint, auf denen sich in Deutschland Handwerksunternehmen im Sinne der Anlage A HwO betätigen. Zwar gibt es in vielen Ländern kein Handwerk im Sinne der deutschen institutionellen Definition, sehr wohl aber die hier angesprochenen Märkte (vgl. hierzu auch Fußnote 14 im Kapitel I).

120 Die trifft sicher auf die unten zitierte Ifo-Baukostenstudie zu (Gluch u.a. 2002). Man muss den Autoren natürlich zugute halten, dass sie sich auf einem empirisch äußerst schwer fassbaren Terrain bewegten und das Forschungsbudget keine größeren empirischen Arbeiten zuließ.

Tabelle IX-3

Handwerksregulierung in Europa im Überblick

Marktzutrittsregelungen, Kammermitgliedschaft, EU-15

Land	Qualifikationsgebundene Regelungen des Marktzutritts	Kammermitgliedschaft
Belgien	Nachweis einer Meisterprüfung und Berufspraxis in den 42 reglementierten Gewerben	Pflichtmitgliedschaft in den Handwerkskammern
Dänemark	Freier Marktzutritt für die meisten handwerklichen Berufe, Sonderregelung für 6 Berufe	Freiwillige Mitgliedschaft
Deutschland	Obligatorische Meisterprüfung für 94 Berufe	Pflichtmitgliedschaft in den Handwerkskammern
Finnland	Freier Marktzutritt in den meisten Handwerksberufen, berufliche Qualifikationsnachweise in Gefahrenhandwerken gefordert	Freiwillige Mitgliedschaft
Frankreich	Überwiegend freier Marktzutritt, berufliche Qualifikationsprüfungen in gefahrengeneigten Handwerken, bei den Bäckern, Friseuren und Optikern	Pflichtmitgliedschaft in den Chambres des Metiers
Griechenland	Marktzulassung in einigen Handwerksberufen nur nach Vorlage eines Befähigungsnachweises (Abschlussprüfung nach absolvierter beruflicher Ausbildung). In allen anderen Gewerben ist der Marktzutritt frei.	Pflichtmitgliedschaft aller Unternehmen in den Industrie- und Handelskammern
Großbritannien	Freier Marktzutritt, berufliche Qualifikationsnachweise in Gefahrenhandwerken	Kammermitgliedschaft freigestellt
Irland	Freier Marktzutritt, berufliche Qualifikationsnachweise in Gefahrenhandwerken	Kammermitgliedschaft freigestellt
Italien	Freier Marktzutritt, aber gesetzliche Fixierung erforderlicher Fachkenntnisse in einigen Berufen	Kammermitgliedschaft freigestellt
Luxemburg	Obligatorische Meisterprüfung	Pflichtmitgliedschaft in der Handwerkskammer
Niederlande	Konzessionssystem zur Sicherung von Mindestqualitäten	Freiwillige Organisation in der Zentralen Industriellen Kommission des Handwerks; Pflichteintragung in das Register der Industrie- und Handelskammern
Österreich	Obligatorische Meisterprüfung als zentraler Qualifikationsnachweis bei gleichzeitiger starker Öffnung für andere österreichische und europäische Qualifikationen	Pflichtmitgliedschaft in Handelskammern
Portugal	Freier Marktzutritt, spezielle Qualifikationsnachweise in einigen Handwerken	Freiwillige Mitgliedschaft
Schweden	Freier Marktzutritt, spezielle Qualifikationsnachweise in einigen Handwerken, fakultative Meisterprüfung	Freiwillige Mitgliedschaft
Spanien	Freier Marktzutritt, Qualifikationsnachweise für Bäcker, Friseure, Installateure	Freiwillige Mitgliedschaft
Quellen: Klinge 1990: 25-173, ENSR 1994: 268-277, ENSR 1997: 98-102, Gluch u.a. 2001: 51-53.		

Hingewiesen sei hier z.B. auf die weit verbreiteten Regelungen, die auf den Bauproduktmärkten in Gestalt staatlich sanktionierter oder kollektiv vereinbarter ***technischer Normen*** oder des Bauordnungsrechts bestehen. Hier finden auf den europäischen Märkten vielfach subtile Formen der Marktabschottung gegen europäische Wettbewerber Anwendung, die in ihren Wirkungen Markzutrittsbeschränkungen durchaus vergleichbar sind. Es ist davon auszugehen, dass die Regulierungsintensität auf diesen Feldern auch in EU-Staaten mit vermeintlich besonders liberalem Gewerberecht beträchtlich ist und die gerade im Baubereich üblichen Regulierungen sich keineswegs auf die wegen ihres dirigistischen Handwerksrechts im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit stehenden mitteleuropäischen Länder Deutschland, Luxemburg und Österreich konzentrieren. Dies sei der Vollständigkeit halber erwähnt und sollte bei der im Folgenden geübten Konzentration auf die formellen Marktzugangsbarrieren nicht in Vergessenheit geraten.

In ***TabelleIX-6*** wird die Handwerksregulierung mit dem angesprochenen Fokus im Überblick thematisiert. Die Gegebenheiten in den einzelnen Ländern werden anschließend für die einzelnen Länder dargestellt. Unsere Darstellungen stützen sich auf die vorliegenden, insgesamt sehr unbefriedigenden Quellen.[121] Hierbei sei betont: Es ist stets problematisch pauschal über das „Handwerk“ zu sprechen, das zunächst einmal ein institutionelles Konstrukt ist. Eine sorgfältige Analyse der europäischen Regulierungen würde eine detaillierte Bestandsaufnahme der geltenden Regelungen für alle Handwerksberufe voraussetzen. Dies ist im Rahmen der vorliegenden Arbeit natürlich nicht möglich. Das Beispiel des Augenoptikerberufs zeigt hier, dass für die Berufsausübung im Einzelnen auch in solchen Ländern, die gemeinhin über liberales Gewerberecht verfügen, erheblich durch bestimmte Detailregelungen beeinflusst werden kann (vgl. Baron u.a. 1994).

Belgien:

Qualifikationsorientierte Berufszugangsregelungen bestehen für 42 sog. reglementierte Gewerbe des Handwerks und des Handels, darunter z. B. Maurer und Betonierer, Fliesenleger, Heizungsinstallateure, Uhrmacher, Friseure, Glaser und Zahntechniker (Klinge 1990: 25-30, A5 – Anlage I/1). Die erforderlichen Qualifikationen sind in Königlichen Erlassen für jeden einzelnen dieser Berufe definiert, in vielen Fällen handelt es sich um eine der deutschen Meisterprüfung analoge Prüfung. Die geforderten Qualifikationsnachweise liegen im Schwierigkeitsgrad in vielen Fällen unter dem des deutschen obligatorischen großen Befähigungsnachweises.

121 Eigene empirische Erhebungen zum Handwerk anderer europäischer Länder bzw. zu den nationalen Regulierungssystemen waren nicht vorgesehen und sind nicht Bestandteil des Untersuchungsauftrages. Die Autoren mussten also mit dem vorliegenden Sekundärmaterial und gezielten Internetrecherchen vorlieb nehmen.

Dänemark:

Der Marktzutritt für die meisten in Deutschland unter das „Handwerk“ fallenden Gewerbe ist frei. Spezielle Berufszugangsregelungen gibt es indessen für Elektroinstallateure, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Sanitäranlageninstallateure, Kanalbauer, Schornsteinfeger, Orthopädieschuhmacher und Zahntechniker (Klinge 1990: 57).

Deutschland:

Voraussetzung für die Gründung eines Handwerksunternehmens in den derzeit 94 in der Anlage A HwO aufgeführten Berufen ist der Nachweis einer erfolgreich abgelegten Meisterprüfung in dem betreffenden Gewerk. Ausnahmeregelungen, welche eine Neugründung oder Betriebsübernahme auch bei Vorliegen gleichwertiger Abschlüsse bzw. der Erfüllung spezifischer Bedingungen gestatten, wurden in den letzten Jahren großzügiger gehandhabt als früher. Die gesetzliche Markteintrittsbarriere ist trotzdem deutlich höher als in (fast) allen anderen EU-Staaten.

Finnland:

In den meisten Handwerken bestehen keine gesetzlichen Einschränkungen des Marktzutritts. In bestimmten gefahrengeneigten Handwerken wird allerdings der Nachweis spezieller Qualifikationen gefordert.

Frankreich:

Für die obligatorische Eintragung in das Handwerksregister (Répertoire des Métiers) bei der Handwerkskammer (Chambre des Métiers) bedarf es für die 96 handwerksmäßig betriebenen Gewerbe nicht des Nachweises besonderer beruflicher Qualifikationen (Klinge 1990: 69-71). Ausnahmen bilden die Bäcker, Friseure und Optiker. Erstere müssen den Abschluss einer Lehre nachweisen, letztere, die in Frankreich zu den Gesundheitsberufen zählen, müssen eine einschlägige Fachprüfung nachweisen. Die Zahl der Berufe, für die spezielle Qualifikationen gefordert werden, ist jüngst ausgeweitet worden („Loi Raffarin“ vom Juni 1996).

Griechenland:

Für die meisten in Griechenland dem „Meisterzwang“ unterliegenden Berufe ist der Marktzutritt grundsätzlich frei. In einigen Berufen bedarf die Ausübung einer selbständigen Tätigkeit einer behördlichen Lizenz, die nach Vorlage eines Befähigungsnachweises auf Basis einer entsprechenden beruflichen Ausbildung und Abschlussprüfung erteilt wird (Klinge 1990: 81-82). Hierunter fallen die Optiker, die Kfz-Mechaniker, die Maschinentechniker, die Elektriker und die Brunnenbauer. Die geforderte Abschlussprüfung in diesen Berufen ist hinsichtlich der fachlichen Inhalte klar unter dem deutschen Meister anzusiedeln und eher der Gesellenprüfung vergleichbar.

Großbritannien:

Der Marktzutritt in handwerklichen Berufen ist grundsätzlich frei. Für die Ausübung einiger spezieller Tätigkeiten in den Gefahrenhandwerken werden spezifische Qualifikationsnachweise gefordert.

Irland:

Der Zugang zu den Handwerksberufen unterliegt keiner gesetzlichen Beschränkung. Lediglich in einzelnen Gefahrenhandwerken werden für die Ausübung einzelner, gefahrenträchtiger Tätigkeiten formelle Qualifikationen verlangt. Diese sind in keiner Weise mit der deutschen Meisterprüfung zu vergleichen, dagegen eher mit auch in Deutschland erforderlichen technischen Kompetenznachweisen, z.B. zur Ausübung bestimmter Schweißtechniken.

Italien:

Der Zugang zu den Handwerksberufen unterliegt keiner gesetzlichen Beschränkung. Für die Ausübung eines kleinen Kreises gefahrenträchtiger Tätigkeiten sind technische Befähigungsnachweise erforderlich, die im Anspruchsniveau in keiner Weise mit der deutschen Meisterprüfung vergleichbar sind.

Luxemburg:

Als Voraussetzung für den Marktzutritt wird in den meisten Handwerken wie in Deutschland die Meisterprüfung gefordert. In anderen, relativ einfachen handwerklichen Tätigkeiten ist analog zur deutschen Anlage B eine Meisterprüfung nicht erforderlich. Die Qualität der luxemburgischen Meisterprüfungen wurde von deutschen Kammern moniert, als deutsche Gesellen in größerem Maße die Gelegenheit wahrnahmen, in Luxemburg die Meisterprüfung wahrzunehmen. Im Prinzip sollte allerdings aus Sicht eines externen Beobachters kein substanzieller Qualitätsunterschied zwischen den luxemburgischen und den an deutschen Handwerkskammern abgelegten Meisterprüfungen bestehen.

Niederlande:

In den Niederlanden existieren gesetzliche Beschränkungen des Marktzutritts im handwerklichen Bereich - aber auch außerhalb des handwerklichen Bereichs -, die allerdings viel weniger anspruchsvoll sind als der obligatorische große Befähigungsnachweis. Der Marktzugang wird gesetzlich über abgestufte Bedingungen zur Einrichtung eines Betriebes geregelt (Konzessionsverfahren). Es handelt sich um vier Genehmigungsstufen:

– Stufe A: ungehinderter Marktzutritt, Qualifikationsnachweise werden nicht gefordert.

- Stufe B: Auf dieser Stufe werden „Algmene Ondernemersvaardigheden“ (AOV), also allgemeine Unternehmensführungskenntnisse gefordert, die in einem Lehrgang mit 120 Unterrichtsstunden erworben werden können.

- Stufe C: Hier wird aufbauend auf die Anforderungen der Stufe B ein Diplom „Betriebstechnik“ verlangt. Dieses Diplom kann in einem Kurs über 320 Stunden erworben werden. Liegt der Nachweis für AOV vor, verkürzt sich die Lehrgangsdauer auf 240 Stunden.

- Stufe C+: Um die Genehmigungsstufe C+ zu erlangen, ist zusätzlich zum AOV und dem Diplom Betriebtechnik noch der Nachweis fachtechnischer Kenntnisse erforderlich.

Die Zuordnung der Genehmigungsstufen ist abhängig von der Art der Arbeiten, die von dem zu gründenden Unternehmen erbracht werden sollen. Die Mehrzahl der Betriebe, die Malerarbeiten, Stuckarbeiten, Fliesenlegerei, Biegen von Betonstahl, Dachdeckerei, Gerüstbau, Natursteinbe- und -verarbeitung, Abdichtungen oder Trockenbaumontagen anbieten, verfügen über die Qualifikationsstufe B. Baukonstruktive Tätigkeiten erfordern die Stufe C. Hierzu zählen alle Tätigkeiten im Wohnungs- und Wirtschaftsbau sowie im öffentlichen Hochbau, einschließlich Maurerbetriebe, Zimmereibetriebe, Abbruchunternehmen und Tiefbauunternehmen. Die Stufe C deckt ein weites Feld von Bautätigkeiten ohne beschränkende Gewerbezuordnung ab. Die Stufe C+ ist für elektrotechnische Installationen vorgeschrieben. Betriebe, die Gas-, Wasser- und Heizungsinstallation sowie Isolationen durchführen, benötigen ein spezielles Diplom namens „Betriebstechnik Installation“, mit dem den besonderen Gefahren dieser Tätigkeiten Rechnung getragen wird (Gluch, Behring, Rußig 2001: 155 ff.).

Das holländische Konzessionsverfahren ist liberaler als das deutsche über den großen Befähigungsnachweis. Gleichwohl sieht sich auch der holländische Gesetzgeber dazu veranlasst, den Zugang zum Markt zu kontrollieren und an Qualifikationsvoraussetzungen zu binden. Das Konzessionssystem ist allerdings weitaus flexibler als das deutsche. Bei der Genehmigung kommt es auf die tatsächliche Ausführung bestimmter Arbeiten an und nicht darauf, ob sich die beabsichtigten Tätigkeiten in einem mit gesetzlichem Zulassungsvorbehalt versehenen Berufsfeld bewegen könnten.

Österreich:

Das österreichische System ist auch nach den Novellierungen der neunziger Jahre dem deutschen großen Befähigungsnachweis sehr ähnlich. Das System ist zwar liberaler geworden, eine substanzielle Abkehr vom Meisterzwang hat jedoch nicht stattgefunden. Die Zahl der Gewerke mit obligatorischer Meisterprüfung wurde durch die Zusammenlegung von Gewerken und die Aussonderung von wirtschaftlich unbedeutenden Kleinhandwerken aus der Liste der reglementierten Gewerbe auf 43 reduziert. Jüngst wurde in einem zweiten Reformschritt das österreichische Gewerberecht auf Verlangen des österreichischen Bundesverfassungsgerichts durch formelle Beseitigung der Inländer-

diskriminierung europatauglich gemacht. Die Zugangsvoraussetzungen zu den reglementierten Gewerben werden durch Einzelverordnungen geregelt. Dabei genießt nach wie vor die Meisterprüfung als Zugangsvoraussetzung zu den reglementierten Gewerben eine besondere Stellung. Gleichgestellt sind ihr explizit bestimmte vergleichbare formelle Berufsbildungsabschlüsse (z.B. Industriemeisterprüfungen und Fachhochschulabschlüsse), die bis dahin in Österreich wie in Deutschland im Vergleich zur Meisterprüfung tendenziell diskriminiert wurden. Formell findet auch - nach entsprechenden Prüfungsverfahren - eine Gleichstellung österreichischer Gesellen mit ihren europäischen Kollegen bei der Marktzulassung statt. Von einer substanziellen Verabschiedung des Meisterzwangs in Österreich – wie sie die deutsche Bundesregierung mit der vorgelegten Novelle beabsichtigt, kann aber in Österreich auch nach der jüngsten Novelle kaum die Rede sein.

Portugal:

Es bestehen keine besonderen Marktzutrittsregelungen. Die Ausübungen bestimmter Tätigkeiten sind indessen an Qualifikationsnachweise gebunden.

Schweden:

Es bestehen keine besonderen Marktzutrittsregelungen. Die Ausübungen bestimmter Tätigkeiten sind indessen an Qualifikationsnachweise gebunden. Freiwillige Meisterprüfungen („Meister als Qualitätssiegel“) erfreuen sich eines relativ regen Zuspruchs.

Spanien:

Der Marktzutritt in den Handwerksberufen unterliegt in der Regel keinen gesetzlichen Regelungen. In wenigen Handwerken – Installateure, Friseure, Bäcker – werden spezielle Qualifikationsnachweise als Voraussetzung für die Marktzulassung gefordert. Diese sind allerdings keineswegs mit der deutschen Meisterprüfung zu vergleichen, sondern eher mit der Gesellenprüfung.

Beim Vergleich der landesspezifischen Regulierungen des Marktzutritts in den Mitgliedsländern der Europäischen Union (EU-15) lassen sich somit erhebliche Unterschiede erkennen. In den meisten Ländern sind die in Deutschland in der Anlage A HwO aufgeführten Berufe für das Gros interessierter Gründer gänzlich frei, d.h. ohne den Nachweis irgendwelcher einschlägiger beruflicher Qualifikationen, zugänglich. In anderen bestehen berufsspezifische Qualifikationsanforderungen, die sich etwa auf der Ebene der deutschen Gesellenprüfung bewegen. *Als dominierender Regulierungsgrund lässt sich dabei die Gefahrengeneigtheit bestimmter handwerklicher Tätigkeiten ausmachen.* Im Unterschied zu dem im deutschen Handwerksrecht praktizierten Modell werden dabei allerdings die gefahrengeneigten Tätigkeiten viel enger gefasst und die geforderten Prüfungen übersteigen in der Regel nicht das Anforderungsniveau der deutschen, luxemburgischen und österreichischen Gesellenprüfung. Sie sind zumeist auf klar begrenzte berufstechnische Sachverhalte fokussiert, und der Sachverhalt der Gefahrengeneigtheit ist viel enger gefasst als die „wesentlichen Tätigkeiten“ der gefahrengeneigten

Handwerke in der vorliegenden Novelle der Bundesregierung. Dort, wo – wie in den Niederlanden – von den Gründungswilligen zusätzlich der Nachweis unternehmerischer Fachkompetenzen gefordert wird, lassen sich diese auf relativ einfache Weise erwerben. Die Hürden für den Marktzugang sind auch in den gefahrengeneigten Handwerken ungleich niedriger als in den drei Ländern der mitteleuropäischen Handwerkstradition.

Aus ökonomischer Sicht interessieren vor allem die ***wirtschaftlichen Effekte*** der im Europa der 15 im handwerklichen Bereich praktizierten Regulierungen. Leider fehlen systematische Studien und die wirklich interessierenden „harten" Fragen nach den Wettbewerbsstrukturen auf den vom Handwerk bedienten lokalen Märkten, nach den Kosten und Nutzen der Einführungen oder natürlich auch einer Abschaffung der geltenden Regulierungen, nach den Effekten auf Preise, Qualität und Versorgung der Kunden mit handwerklichen Leistungen wurden niemals im europäischen Rahmen vergleichender empirischer Studien gestellt. Die Autoren können die Lücke im Rahmen der vorliegenden Arbeit keinesfalls füllen. Das verfügbare Datenmaterial zum Gründungsgeschehen und zu den Überlebenschancen der Gründungen, zu den betrieblichen Strukturen und zur Selbständigkeit sowie zu Preisen und Qualität lässt jedoch zumindest einige vorsichtige Schlüsse zu, die im Folgenden vorgestellt werden sollen.

3. Die Größe des Handwerkssektors: Quantitative Vergleiche auf Basis des CDS-Ansatzes

Kann man, darf man, soll man angesichts der unterschiedlichen Handwerksdefinitionen in Europa quantitative Vergleiche des „Handwerks" in Europa vornehmen. Die Antwort auf diese Frage fällt leicht und ist aus unserer Sicht zwingend. Man kann nicht nur sinnvolle Vergleiche ziehen, sondern man ist geradezu aus Gründen intellektueller Redlichkeit hierzu verpflichtet. Nur so ist eine realistische Betrachtung der Handwerksfrage überhaupt möglich und nur so lassen sich ideologisch genährte Behauptungen wie z.B. das deutsche Handwerk sei im europäischen Vergleich besonders stark entwickelt oder – mit umgekehrten Vorzeichen – besonders notleidend, beides, wohlgemerkt, wegen des großen Befähigungsnachweises, als substanzlos charakterisieren. Die europäische Perspektive des vorliegenden Kapitels eröffnet also einen Blick auf das deutsche Handwerk, welcher für das Verständnis desselben unverzichtbar ist. Am Rande sei vermerkt, dass für die „Klassiker" der deutschen Handwerksforschung, auch diejenigen die der Einführung des Meisterzwangs positiv gegenüber standen, solche relativierende Vergleiche selbstverständlich waren (z.B. Wernet 1952).

Doch an welchen Statistiken soll man sich orientieren, wenn „Handwerk" so unterschiedlich definiert wird? Das ENSR hat in einem seiner Bände demonstriert (Europäische Kommission 2000: 75), was man keinesfalls tun darf: die verfügbaren Statistiken, in denen das Wort „crafts" oder „Handwerk" vorkommt, kommentarlos nebeneinanderstellen. Der Weg zu einer sauberen Analyse führt letztlich über die normale Wirtschaftszweigsystematik (NACE bzw. WZ 93). Eine triviale Aufgabe also? Leider nicht, denn europäische Statistiken in der erforderlichen Tiefenstaffelung sind nicht ohne weiteres verfügbar.

Wir haben im Folgenden das relevante Material ausgewertet, welches uns ohne aufwändige zusätzliche, im Rahmen des ohnehin sehr komplexen Gutachtenauftrags nicht zu leistende Recherchen zugänglich war. Es handelt sich im vorliegenden Abschnitt um den sehr interessanten CDS-Ansatz des ENSR und in den folgenden Abschnitten um partielle Vergleiche, die unseres Erachtens, trotz der Beschränkung des jeweiligen Betrachtungsausschnitts wichtige Erkenntnisse zutage fördern.

Der ENSR hatte in seinem zweiten Bericht einen interessanten Ansatz – die Definition und Erfassung von sog. *„Craft Dominated Sectors" (CDS)* – zur vergleichenden Erfassung des „Handerkssektors" der EU-Länder entwickelt (ENSR 1994: 285-292), der bedauerlicherweise in den folgenden Berichten nicht weiter verfolgt und vertieft wurde. Trotzdem soll er hier vorgestellt werden, weil er einen Ausweg aus dem beschriebenen Dilemma grenzüberschreitender Handwerksvergleiche zeigt. Der Ansatz sucht einen Kompromiss zwischen den Definitionsansätzen Frankreichs und Italiens, die sich auf Wirtschaftszweige und Unternehmensgrößen konzentrieren, und jenem Ansatz der mitteleuropäischen Länder, welche sich auf einen berufsbezogenen Maßstab stützen. Er basiert auf folgenden Abgrenzungsschritten:

- Im ersten Schritt werden anhand der International Standard Classification of Occupations der ILO von 1988 (ISCO-88) Handwerksberufe identifiziert. Es handelt sich hierbei um die Hauptgruppe 7 der Berufsgliederung, die „craft and related trade workers". Die hier aufgeführten Berufe weisen eine erhebliche Schnittmenge mit den Berufen auf, die im deutschen Handwerksrecht als Handwerk figurieren (ILO 1990: 173-210). Es gibt allerdings auch Abweichungen. Ergebnis ist die in ***Tabelle IX-3*** verzeichnete Erfassung der in handwerklichen Berufen beschäftigten Personen.

- Im zweiten Schritt werden für jedes Land separat diejenigen Sektoren ermittelt, in denen die Handwerksbeschäftigten im Sinne von ISCO-88 mindestens die Hälfte der Beschäftigten stellen. Dies sind die sog. „Craft Dominated Sectors" (CDS).

- Im abschließenden dritten (durch den Bericht leider nur unzureichend dokumentierten) Untersuchungsschritt wird für die CDS der genaue Umfang des innerhalb dieser Sektoren auf das Handwerk entfallenden Anzahl der Unternehmen, der Beschäftigten sowie der durch diese erwirtschaftete Umsatz berechnet.[122]

[122] Die für die CDS in der berufsbezogenen Statistik ausgewiesenen Werte wurden um die Verwaltungsangestellten auf Basis der Prämisse erhöht, auf diese entfielen in Handwerksunternehmen 20 % der Beschäftigten. Die Umsatzzahlen wurden auf Basis der durchschnittlichen Umsatzproduktivitäten der kleinsten Unternehmen (hier ist die Quelle nicht präzis! – d. Verf.) ermittelt (ENSR 1994: 289). Es findet sich keine klare Aussage darüber, ob die in den CDS anzutreffenden Großunternehmen mitgezählt wurden oder nicht. Wahrscheinlich war aber eine Aussonderung der Großunternehmen nicht möglich.

Tabelle IX-4

Anteile der Beschäftigten in Handwerksberufen an der Gesamtbeschäftigung[1] in ausgewählten europäischen Ländern

Beschäftigte in Gruppe 7, ISCO-88, 1987, 1990, 1991, in %

	1987	1990	1991
Belgien	26,1	26,1	25,3
Dänemark	18,3	21,1	21,1
Deutschland	26,5	24,2	25,6
Frankreich	27,5	26,6	26,1
Griechenland	23,8	24,3	23,9
Großbritannien	25,2	22,8	22,4
Irland	18,7	19,2	19,3
Luxemburg	29,4	26,2	25,1
Niederlande	18,4	18,3	17,8
Portugal	31,2	31,6	31,5
Spanien	28,2	27,7	27,8

Quelle: ENSR 1994: 288. – [1]Leider wird die Beschäftigung in der Quelle nicht spezifiziert. Zumindest für Deutschland kann es sich bei der Beschäftigung nur um die SV-Beschäftigten handeln, da eine berufsbezogene Statistik nur auf dieser Basis vorliegt.

Tabelle IX-5

Anteile eines CDS-basierten „Handwerks“ an den Unternehmen, der Beschäftigung und am Umsatz in ausgewählten europäischen Ländem[1]

EIM-Berechnungen auf Basis des CDS-Ansatzes, 1991, in %

	Unternehmen	Beschäftigung	Umsatz
Belgien	26,4	23,1	17,3
Dänemark	30,5	22,9	13,0
Deutschland	21,8	20,5	11,6
Frankreich	28,5	27,9	19,4
Griechenland	31,7	34,0	37,8
Großbritannien	35,7	21,4	13,4
Irland	22,3	17,1	10,5
Luxemburg	15,1	20,4	11,2
Niederlande	22,1	15,5	10,6
Portugal	35,7	42,7	21,2
Spanien	26,7	30,8	18,6

Quelle: ENSR 1994: 288. – [1] Leider werden der Umsatz und die Beschäftigung in der Quelle nicht spezifiziert. Zumindest für Deutschland kann es sich bei der Beschäftigung nur um die SV-Beschäftigten handeln, da eine berufsbezogene Statistik nur auf dieser Basis vorliegt. Beim Umsatz dürfte es sich um Werte der nationalen Umsatzsteuerstatistiken handeln. Ob für die Anzahl der Unternehmen die Steuerpflichtigen der Umsatzsteuerstatistik zugrunde gelegt wurden, ist unklar.

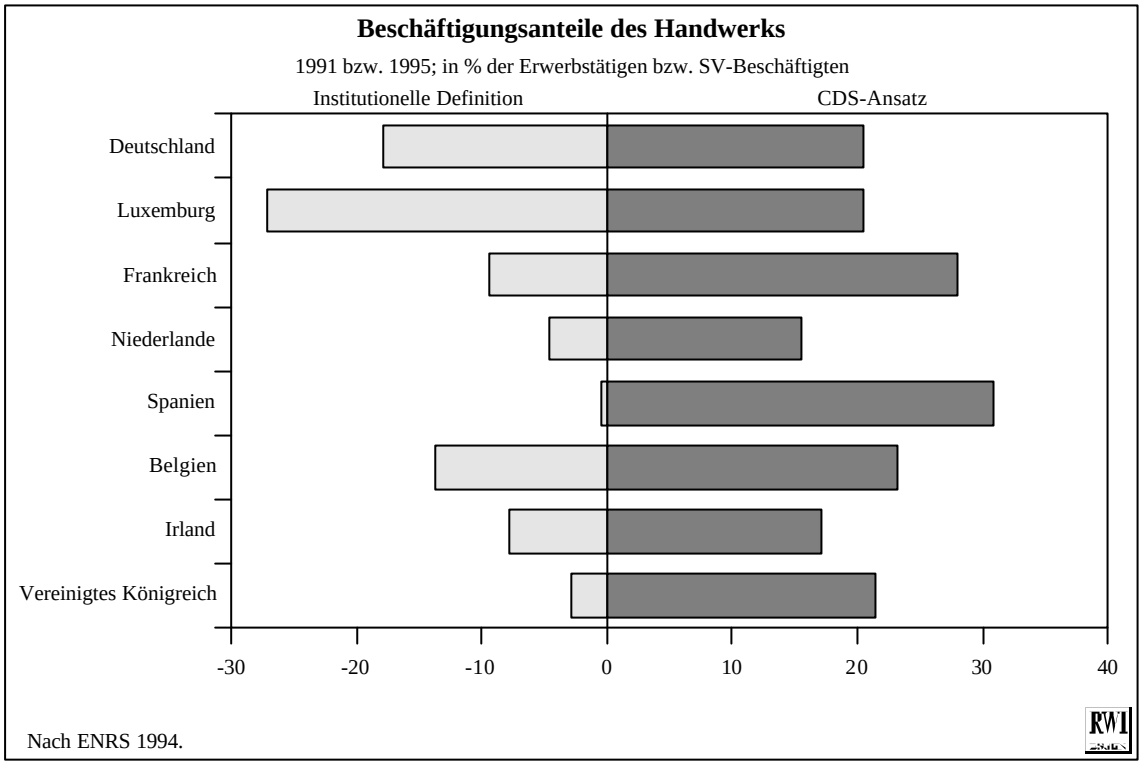
Die Ergebnisse dieser Berechnungen für das Jahr 1991 sind in der folgenden ***Tabelle IX-5*** wiedergegeben. Die aus unserer Sicht wichtigste Schlussfolgerung aus den dort aufgeführten Daten ist, dass das Handwerk in den europäischen Ländern in Relation zu Bevölkerung und BIP faktisch recht ***ähnliche Größendimensionen*** aufweist, sobald seine Abgrenzung auf eine objektive Grundlage gestellt wird. Dies ist eigentlich aus grundsätzlichen wirtschaftsanalytischen Überlegungen heraus auch gar nicht anders möglich. Ein sektoral abgegrenztes Handwerk erfüllt in allen europäischen Volkswirt-

schaften – man könnte auch sagen, in allen entwickelten Industriewirtschaften – bestimmte volkswirtschaftliche Funktionen wie die Bereitstellung baugewerblicher Leistungen, Wartung und Reparatur von Industrieprodukten und die Versorgung der Bevölkerung mit bestimmten Dienstleistungen. Die Entwicklung der bedienten Märkte unterliegt im Wesentlichen den gleichen Gesetzmäßigkeiten und diese Märkte sind in Ländern mit gleichem Wohlstandsniveau und gleicher Bevölkerung im Allgemeinen recht ähnlich dimensioniert.

Unseres Erachtens trägt der CDS-Ansatz vor dem Hintergrund der dargestellten Zusammenhänge, auch wenn er in den ENSR-Berichten nach 1994 nicht weiter verfolgt wurde, erheblich zur ***Versachlichung der Diskussion*** um die vermeintliche besonders ausgeprägte oder schwach entwickelte Dimension des Handwerks in dem einen oder anderen der europäischen Länder bei. Der Handwerkssektor ist im Grunde in den europäischen Ländern ähnlicher dimensioniert, als dies an institutionellen Definitionen orientierte Betrachtungen deutlich machen. Wernets (1952: 66) Einschätzung, dass sich dass Handwerk und Kleingewerbe überall in Europa, wo ihm freie Entwicklungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen, in überraschender Stärke behauptet habe, trifft auch heute noch voll zu. Gleichfalls seine Feststellung, dass Ähnliches auch auf die USA zuträfe. Dass die südeuropäischen Länder über einen im Vergleich zu Mittel- und Nordeuropa stärker ausgeprägten Handwerkssektor verfügen, wie Tabelle IX-5 suggeriert, ist angesichts ihres historischen Entwicklungsrückstandes im Industrialisierungsprozess und unterschiedlicher Industrialisierungspfade plausibel.

Dass ausgerechnet das in der deutschen Handwerksdiskussion als notorisches „handwerkliches Entwicklungsland“ geltende Großbritannien einen leicht höheren Anteil der Handwerksbeschäftigten aufweisen soll als Deutschland, mag auf den ersten Blick unplausibel erscheinen. Beim näheren Hinsehen erscheint dies allerdings, wenn man sich von den Denkkategorien der institutionellen Handwerksdefinitionen löst, durchaus möglich. Die Zahl der in handwerklichen Berufen tätigen Personen ist – neben anderen Bestimmungsfaktoren – stark abhängig von der Nachfrage der Bevölkerung nach lokal verfügbaren handwerklichen Produkten und Leistungen, z.B. des Nahrungsmittelhandwerks, des Installations-, des Kfz-Reparatur- oder des Friseurgewerbes. Es ist nicht einzusehen, warum britische Konsumenten, die heute über ein ähnliches Realeinkommen verfügen wie die deutschen Verbraucher, bedeutend weniger Handwerksleistungen konsumieren sollten (vgl. ***Schaubild IX-1***). Die institutionellen Handwerksabgrenzungen erwecken hier einen sehr irreführenden Eindruck. Funktionale und sektorale Abgrenzungen von der Art des CDS-Ansatzes sind indessen durchaus geeignet, diesen falschen Eindruck zu korrigieren (vgl. Schaubild IX-1). Man vergleiche hierzu auch die irreführenden Auswirkungen der institutionellen, am Kunsthandwerk orientierten Abgrenzung des Handwerks in Spanien, bezogen auf den Vergleich Spanien-Deutschland.

Schaubild IX-1



Überbewerten sollte man die Daten des CDS-Ansatzes in seiner bislang praktizierten Form freilich nicht. Sie sind in der vorliegenden Form lediglich dazu geeignet, einen Eindruck von den Größendimensionen eines sektoral verstandenen Handwerks zu vermitteln. Gegen die vorgelegten CDS-Berechungen sind auch methodische Bedenken anzumelden. Fragwürdig erscheint uns insbesondere, dass die Definition der „Craft Dominated Sectors“ für jedes Land separat erfolgt. So werden den CDS auf Basis des Auswahlprinzips – mindestens 50 % der Beschäftigten in den handwerklichen Berufsgruppen der ISCO-88 – in den einzelnen Ländern unterschiedlichen Wirtschaftszweigen zugerechnet.

Zwar gibt es eine gemeinsame Schnittmenge von CDS, zu der u.a. die Bauinstallation (NACE 45) und die Reparatur von Konsumgütern und Fahrzeugen (NACE 67) gehören. Zusammensetzung und Zahl der in den einzelnen Ländern dem „Handwerk“ zugeordneten NACE-Zweisteller differieren jedoch erheblich. So werden z.B. in Deutschland 12, in Frankreich 14 und in Griechenland 20 Sektoren einbezogen (ENSR 1994: 230). Einwände sind auch gegen die Methode der Umsatzermittlung anzubringen. Angesichts des starken Produktivitätsgefälles von den großen zu den kleinen Handwerksunternehmen und der beachtlichen Präsenz mittelgroßer Unternehmen im CDS-Handwerk aller Länder ist die Orientierung an der Umsatzproduktivität der Kleinstunternehmen höchst fragwürdig.

Zweckmäßig wäre eine ***revidierte Abgrenzung*** der „handwerksdominierten Branchen“, die gleichermaßen auf alle EU-Länder angewandt werden sollte. In Verbindung mit der

berufsbezogenen Beschäftigtenstatistik könnten dann für alle einbezogenen Staaten direkt vergleichbare Daten zum Umfang eines einheitlich abgegrenzten Handwerkssektors gewonnen werden. Festzuhalten ist hier, dass letztlich nur eine sektorale Abgrenzung des europäischen Handwerks, die durch eine größenbezogene Abgrenzung ergänzt werden sollte, zu realistischen Einschätzungen der tatsächlichen Dimensionen der Handwerkswirtschaft führen kann.

4. Gründungen, Liquidationen, Marktfluktuation

Die Überlebenschancen der Handwerksgründungen spielten in der jüngsten deutschen Diskussion um Für und Wider einer Einschränkung des Meisterzwangs eine erhebliche Rolle. Die Meisterprüfung vermittle, so das Argument der Befürworter des obligatorischen großen Befähigungsnachweises, den handwerklichen Gründern spezifische berufliche Qualifikationen, welche sich fördernd auf die ***Bestandsfestigkeit der Neugründungen*** auswirken. Oben wurde bereits auf nationale Unterschiede im Gründungsgeschehen zwischen handwerklichen, handwerksähnlichen und nichthandwerklichen Gründungen eingegangen.

An dieser Stelle ist zu fragen, wie sich Gründungen, Liquidationen und Überlebenschancen deutscher Handwerksunternehmen im europäischen Vergleich ausnehmen. Mögliche Unterschiede könnten mit den unterschiedlichen Regulierungssystemen im Zusammenhang stehen. Hierbei könnte eine außergewöhnlich hohe durchschnittliche Überlebensdauer von deutschen Handwerksgründungen – wie oben vermerkt – auf zwei unterschiedliche Ursachenkomplexe zurückgeführt werden: Zum einen widerspiegelt sie eine erfolgreiche Ex-ante-Selektion unter potenziellen Gründern durch den großen Befähigungsnachweis, die, so ist zu vermuten, im Endeffekt auf eine ähnliche personelle Auslese hinauslaufen dürfte wie der wettbewerbliche Selektionsprozess. Zum anderen aber liegt ihre Ursache in einer künstlichen Beschränkung der Zahl der Wettbewerber durch die institutionelle Marktzutrittsbarriere „Meisterzwang".

Bei internationalen Vergleichen der Gründungen und Schließungen von Unternehmen bzw. der Marktfluktuation als zusammenfassender Ausdruck der Bewegungen in der auf einem Markt operierenden Unternehmenspopulation häufen sich die bereits oben für den nationalen Vergleich erwähnten ***methodischen Schwierigkeiten***, die leicht zu gravierenden Fehlschlüssen führen können. Unübersehbar sind Defizite im vorhandenen statistischen Material, in den meisten europäischen Ländern – darunter an prominenter Stelle Deutschland – steht es nicht zum Besten mit der Qualität der Gründungsstatistiken.

Zugleich sind ***unterschiedliche Begrifflichkeiten*** zu beachten[123]: Wie hält es die amtliche Statistik z.B. mit den klein- und nebengewerblichen Gründungen, die z.B. in

123 Auch andere statistische Fallstricke sind zu beachten: Wann ist beispielsweise eine Unternehmensgründung als „Gründung" zu registrieren? Reicht hierfür eine Eintragung in ein amtliches Gewerbe wie z.B. in Deutschland diejenige eines Handwerksgründers in die Handwerksrolle, oder ist der

Deutschland regelmäßig knapp zwei Drittel aller registrierten Neugründungen stellen? Werden diese Gründungen mitgezählt, so steigen die Gründungsquoten (Relation Gründungen/Unternehmenspopulation), wenn nicht, fallen sie entsprechend geringer aus. Die häufig anzutreffende Annahme, die US-Wirtschaft zeichne sich im Vergleich zu den westeuropäischen Ländern durch eine außergewöhnlich hohe Gründungsquote aus, lässt sich nur dann bestätigen, wenn die klein- und nebenberuflichen Gründungen mitgezählt werden, nicht aber, wenn man sich auf die etwas größeren, fast ausschließlich auf haupterwerblicher Basis beruhenden Gründungen (in der deutschen Statistik „Betriebsgründungen") beschränkt.

Trotz der zahlreichen Quellen für Missverständnisse und der schwierigen Datenlage, lassen sich auf Basis vorhandenen empirischen Materials Aussagen über Gründungs- und Schließungsquoten sowie Überlebenschancen deutscher Handwerksunternehmen im internationalen Vergleich treffen. Wir stützen uns zu diesem Zweck auf eine Analyse des französischen Statistischen Amtes, erste Ergebnisse der vergleichenden Auswertung funktionsfähiger nationaler Unternehmensregister der Europäischen Union durch Eurostat und eine Analyse der Überlebenschancen Schweizer Unternehmen durch das Schweizerische Bundesamt für Statistik.

Vor dem Einstieg im Vergleich mit internationalen Daten seien kurz einige „Eckwerte" aus dem fünften Kapitel rekapituliert: Die Gründungsquoten und Schließungsquoten[124] im deutschen Handwerk liegen normalerweise – unter Ausklammerung des Gründungsbooms in den neuen Ländern in den frühen neunziger Jahren – zwischen 4,5 und 5,5 %, im Vollhandwerk des Kammerbezirks Düsseldorf überleben ca. 61 % der Neugründungen fünf Jahre, aber nur 36 % der handwerksähnlichen Gründungen.

Beim Vergleich des französischen mit dem deutschen Handwerk sind die unterschiedlichen rechtlichen Rahmenordnungen zu beachten (vgl. Tabelle IX-6). In Frankreich werden dem Handwerk aufgrund der oben angesprochenen Größenbegrenzung nur Klein-

---

Nachweis einer tatsächlichen aufgenommen Wirtschaftstätigkeit des jungen Unternehmens Voraussetzung für ihre Registrierung als Gründung? Unterschiedlich können auch die Betriebsübernahmen registriert werden: als Gründung ohne nähere Spezifikation oder als Umgründung. Bei Registrierung der Schließungen sind analoge Probleme zu konstatieren. In Fluktuationsquoten, welche Neugründungen und Schließungen zusammenfassen, spiegeln sich natürlich die gleichen Probleme wider. Als problematisch erweist sich häufig auch die Abgrenzung der Unternehmenspopulation, welche Art der Berechnung von Gründungs- und Schließungsquoten zugrundegelegt wird: Sollen alle behördlich registrierten Unternehmen einbezogen werden – was den Nachteil hat, dass herkömmliche Register immer auch sog. „Karteileichen" mit sich führen? Oder sollen nur solche Unternehmen Berücksichtigung finden, die in der nationalen Umsatzsteuerstatistik in Erscheinung getreten sind? Im letzteren Fall würden die kleinsten, die „Abschneidegrenze" unterschreitenden Haupt- und Nebenerwerbsunternehmen nicht mit berücksichtigt, die in allen Industriewirtschaften stets einen beträchtlichen Teil aller „Gründungen" stellen.

124 Die Gründungsquoten des SfH fallen etwas höher aus, weil dort auf „Existenzgründungen", d.h. die Summe der Neugründungen und Betriebsübernahmen Bezug genommen wird. Ansonsten sind die SfH-Daten mit den RWI-Daten kompatibel. Für internationale Vergleiche kommen nur die Neugründungen in Betracht, weil die Unternehmenskontinuität durch einen Wechsel des Inhabers nicht unterbrochen wird.

und kleine Mittelbetriebe zugerechnet. Der für die Identität des deutschen Handwerks so wichtige große mittelständische und großbetriebliche Bereich ist im Nachbarland also jenseits der Grenzen der institutionell definierten Handwerkswirtschaft situiert. Das französische Handwerk entspricht somit, so könnte man auch sagen, viel stärker als das deutsche, dem zum Teil in Deutschland gepflegten Selbstbild vom stark in der Schichtungsstruktur der Gesellschaft verankerten handwerklichen Mittelstand, der sich vornehmlich aus patriarchalisch geführten Kleinunternehmen rekrutiert. Traditionell geprägte soziale Bindung und ein primär berufsbezogenes Identitätsgefühl sind vor diesem Hintergrund im französischen „artisanat" durchaus präsent.

Das Gründungs- und Schließungsgeschehen und somit auch die Lebensdauer der Neugründungen sind im französischen Handwerk in hohem Maße davon abhängig, inwieweit ***fachliche Prüfungen*** Voraussetzung für den Marktzugang sind. In den Handwerken mit einem „diplôme de droit" ist der Nachweis einer beruflichen Prüfung – die im Niveau etwa der deutschen Gesellenprüfung vergleichbar ist – Voraussetzung für die Selbständigkeit. Hierzu zählen u.a. die Bäcker, Fleischer, Friseure, der handwerkliche Handel (Kfz-Techniker, Uhrmacher) und Handwerke aus dem Baubereich (z.B. Möbeltischler, Zimmerer, Installateure). In den Handwerken mit einem „diplôme de fait" wirken verbandliche Mechanismen stark auf die Erlangung eines Diploms – in der Regel Nachweis einer erfolgreich abgeschlossenen Lehre. Der Marktzugang wird jedoch denjenigen, die nicht über diesen Abschluss verfügen, nicht verwehrt. In anderen Handwerken ist der Marktzugang gänzlich frei.

Wie nicht anders zu erwarten, sind die ***Gründungsquoten*** (Gründungen zum Bestand) in den Handwerken, in denen der Marktzugang nur über rechtlich sanktionierte Diplome möglich ist, am niedrigsten und in den Handwerken mit voller Gewerbefreiheit am höchsten (vgl. ***Tabelle IX-6***). Für das erste Halbjahr 1994 wurden gemessen: 2,1 % für die Gewerke mit einem „diplôme de droit", 2,7 % für die Handwerke mit „diplôme de fait" und für die freien Handwerke hingegen 3,0 % (Estrade, Missègue 2000: 163). Hochgerechnet auf das gesamte Jahr hätten sich somit Werte von 4,2 %, 5,2 % und 6 % ergeben. Die Übereinstimmungen mit den deutschen Gründungsquoten sind frappierend: Diese lagen im westdeutschen Handwerk 1970 bis 2000 zwischen 3 und 5 %. In 2002 lag die Gründungsquote im gesamtdeutschen Handwerk bei 4,7 %.[125] In den handwerksähnlichen Gewerken lag die Gründungsquote 2002 allerdings bei 10,2 %.

Tabelle IX-6
Fünf-Jahres-Überlebensraten französischer Unternehmen nach Unternehmenskategorien

125 Die hier angeführte Gründungsquote stellt, wie dies in der internationalen Statistik, also auch in der zitierten französischen Quelle, üblich ist, auf Neugründungen ab, während Betriebsübernahmen nicht mit gezählt werden. Im deutschen Handwerk hat sich eine andere Messpraxis entwickelt, woraus höhere Gründungsquoten resultieren: Hier werden Neugründungen und Betriebsübernahmen im Begriff der „Existenzgründung" subsumiert. Es gilt die Faustregel: Auf die Gründungsquote der Neugründungen sind jeweils rd. 2 % für die Betriebsaufnahmen aufzuschlagen, um zur „Existenzgründungsquote" zu gelangen.

Gründungsjahr 1995, Überlebensjahr 1995, in %

Unternehmenstyp	Erläuterungen	Überlebensquote
Handwerker (diplôme de droit)	Handwerke, für deren Marktzulassung ein staatlicher Qualifikationsnachweis gefordert wird, am ehesten mit den deutschen Anlage A – Handwerken vergleichbar	61,0
Handwerker (diplôme de fait)	Handwerke, in denen über 50 % über einen freiwilligen Qualifikationsnachweis verfügen	48,0
Sonstige Handwerker	Handwerke, in denen die Betriebsinhaber normalerweise über keine besondere berufliche Qualifikation verfügen, am ehesten mit den deutschen „handwerksähnlichen Gewerben“ vergleichbar	36,4
Handwerk insgesamt	Vergleichbar mit dem deutschen Aggregat „Vollhandwerk + Handwerksähnliche“	44,6
Einzelhändler	Auch in Deutschland ein Bereich mit notorisch niedrigen Überlebensquoten der Neugründungen und hoher Marktfluktuation	35,4
Dienstleistungsunternehmen (ohne Gaststättengewerbe)	Auch in Deutschland ein Bereich mit notorisch niedrigen Überlebensquoten der Neugründungen und hoher Marktfluktuation	37,2
Hotel- und Gaststättengewerbe	Auch in Deutschland ein Bereich mit notorisch niedrigen Überlebensquoten der Neugründungen und hoher Marktfluktuation	37,2
Dienstleistungen insgesamt		37,3
Freie Berufe mit Hochschulbildung	wie in Deutschland ein stark reglementierter Bereich	70,7
Freie Berufe mit mittlerer Bildung		66,7
Freie Berufe insgesamt		69,2
Alle erfassten Bereiche		43,9
Nachrichtlich:		
Kammerbezirk Düsseldorf	Handwerk (Anlage A)	60,8
	Handwerksähnliche Gewerbe (Anlage B)	31,0

Vgl. Estrade, Missègue 2000: 170.

Da die Unternehmenspopulation auf etablierten Märkten kurzfristig relativ stabil ist, lässt sich auf ähnlich hohe Austrittsquoten (Summe freiwilliger und unfreiwilliger Marktaustritte zum Bestand) und folglich auf die entsprechenden ***Überlebensquoten*** schließen. Die Fünf-Jahres-Überlebensquote der französischen Handwerke mit gesetzlichem gefordertem Qualifikationsnachweis stimmt mit der von uns für den Kammerbezirk Düsseldorf errechneten Überlebensrate überein. Relativ dicht beieinander liegen die Überlebensquoten der Düsseldorfer handwerksähnlichen Gewerke und der französischen mit freiem Marktzutritt versehenen „sonstigen Handwerken“ (vgl. Tabelle IX-7).Auch andere Ergebnisse französischer Untersuchungen des Gründungsgeschehens lassen ***Gemeinsamkeiten*** mit entsprechenden deutschen Befunden erkennen. So gibt ein sehr hoher Prozentsatz der französischen Einzelunternehmensgründer (24,4 %) bereits im Gründungsjahr wieder auf (Cordellier 2000: 3). Bei den handwerksähnlichen Gründungen im Kammerbezirk Düsseldorf waren dies 28,5 % und im Vollhandwerk 11,2 %. In Frankreich gründen – wie im deutschen Handwerk – besonders häufig Personen im

Alter von 25-34 Jahren Unternehmen, die bereits über eine ansehnliche berufliche Erfahrung verfügen (Demoly 2000).

Das Wachstumspotenzial der meisten kleingewerblichen Gründungen in Frankreich ist recht begrenzt (Challier, Richard 1999). Indessen entwickelt sich dort auch ein beträchtlicher Teil der als Alleinunternehmer startenden Gründer in der Folge zum Arbeitgeber, vor diesem Hintergrund sollten klein- und nebengewerbliche Gründungen nicht unterschätzt werden. In Frankreich hatten 1999 52,4 % der 1994 gegründeten und überlebenden Unternehmen Lohnbeschäftigte. Im Gründungsjahr 1994 waren dies hingegen nur 30,7 % (Demoly, Thirion 2001: 2). Die Zahl der Beschäftigten bei Unternehmensgründung lässt gewisse prognostische Aussagen über den wahrscheinlichen Beschäftigungsverlauf überlebender Gründungen in den Folgejahren zu. Kleinstgründungen – wie sie z.B. auch in den deutschen handwerksähnlichen Gewerken üblich sind – zeitigen nur geringe Beschäftigungseffekte.

Eine solide finanzielle Ausgangsbasis, einschlägige Branchenerfahrungen und ein höheres berufliches Qualifikationsniveau wirken sich – wie in Deutschland – günstig auf die Erfolgschancen der Gründungen aus (Lamontagne, Thirion 2000). Marktaustritte erfolgen in Frankreich wie in Deutschland bei Kleinunternehmen nur in den seltensten Fällen auf dem Konkursweg (Francoz 1999) – ein Sachverhalt, der in der deutschen „Bestandsfestigkeits-Diskussion“ häufig nicht gebührend gewürdigt wird.

Bemerkenswerte Übereinstimmungen zeigen sich auch zwischen dem Düsseldorfer Handwerk und dem Schweizer Handwerk. Für die ***Schweiz*** liegen natürlich keine handwerksspezifischen Daten, sondern nur sektorale Daten vor, welche der Wirtschaftszweigsystematik folgen (vgl. ***Tabelle IX-7***). Das Baugewerbe indessen ist in der Schweiz wie in Deutschland überwiegend dem Handwerk zuzurechnen. Nach vier Jahren bestanden im Schweizer Baugewerbe noch 67,5 % der Gründungen, im Düsseldorfer Kammerbezirk hingegen 65,5 %. Die Größenordnungen sind also identisch, der leichte Unterschied der Werte rechtfertigt keine weiter gehenden Interpretationen, da dieser auf unterschiedliche Messpraktiken zurückzuführen ist.

Tabelle IX-7

Überlebensraten neuer Unternehmen in der Schweiz nach Wirtschaftszweigen

von 1996-97 bis 1998, von 2000 bis 2001, von 1999 bis 2001, von 1996/97 bis 2001

Wirtschaftszweig (bei Gründung)	Überlebensrate (in %)			
	1 Jahr (Jahrgang 96/97)	1 Jahr (Jahrgang 2000)	2 Jahre (Jahrgang 96/97)	4 Jahre (Jahrgang 96/97)
Industrie	84,0	83,5	74,7	57,3
Baugewerbe	91,4	88,6	82,3	67,5
Sekundärer Sektor insgesamt	87,9	86,5	79,1	62,7
Handel	77,7	75,7	66,0	47,3
Gastgewerbe	80,8	76,8	72,8	53,9
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	81,2	82,8	70,3	51,4
Kredit- und Versicherungsgewerbe	76,2	78,9	67,3	35,8
Immobilienwesen, Dienstleistungen für Unternehmen	85,4	81,1	74,8	57,7
Informatikdienstleistungen	87,6	80,4	74,0	56,6
Unterrichtswesen	83,3	79,0	61,4	46,1
Gesundheits- und Sozialwesen	84,0	83,1	74,7	66,0
Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	77,8	74,3	68,6	48,7
Tertiärer Sektor insgesamt	82,0	79,1	71,1	52,6
Total	82,9	80,4	72,5	54,2
Nachrichtlich: Handwerk im Kammerbezirk Düsseldorf[1]	88,8		79,2	65,5

Vgl. Bundesamt für Statistik 2003a: 4. – [1] Durchschnittswerte für den analysierten Zeitraum 1984-1999.

Höchst aussagekräftig, auch für handwerksanalytische Zwecke, sind die ersten Auswertungen der Gründungstätigkeit in EU-Ländern auf Basis der neu eingerichteten ***nationalen Unternehmensregister***, die deshalb im Folgenden ausführlich vorgestellt werden sollen (vgl. ***Tabellen IX-8, IX-9, IX-10***). In diese Auswertung gingen allerdings nur Daten solcher Länder ein, die tatsächlich schon über arbeitsfähige Unternehmensregister verfügen; Daten für Deutschland sind daher nicht enthalten.[126] In die Tabellen wurden vornehmlich solche Wirtschaftsbereiche aufgenommen, in denen das Handwerk relativ stark präsent ist.

Ein Vergleich der Gründungs- und Schließungsquoten zeigt die zu erwartenden grundlegenden ***Übereinstimmungen*** im Ausmaß der Gründungstätigkeit und der Marktfluktuation in Europa – bei signifikanten Unterschieden im Detail. Deutlich wird nicht zuletzt ein ausgeprägtes sektorales Muster des Gründungs- und Liquidationsgeschehens. Bemerkenswert ist auch, dass die meisten Länder der Eurozone Ende der neunziger Jah-

126 Es handelt sich um den ersten Versuch der vergleichenden Auswertung der bereits arbeitsfähigen nationalen Unternehmensregister. Mit größeren Fehlern, insbesondere durch Erfassungsprobleme bedingten „Sprüngen“ in den Zeitreihen, ist zu rechnen (Hult 2003: 7).

re wie Deutschland infolge der konjunkturellen Abschwächung einen Rückgang der Gründungstätigkeit erfuhren.

Tabelle IX-8

Gründungsquoten in ausgewählten europäischen Ländern nach Wirtschaftszweigen

Gründungen in % des Bestands an aktiven Unternehmen, nationale Unternehmensregister

Sektor (NACE)	Jahr	Belgien	Dänemark	Finnland	Großbritannien	Italien	Niederlande	Portugal	Schweden	Spanien
Privater Sektor	1998	8,3	9,8	9,4	8,9	n.v.	n.v.	9,4	6,9	9,8
	2000	6,8	9,5	7,7	8,8	7,9	9,4	7,6	7,3	9,7
Verarbeitendes Gewerbe (D)	1998	5,4	6,5	6,8	6,7	8,2	n.v.	8,1	5,3	7,8
	2000	4,4	6,0	5,5	6,8	5,5	6,8	5,8	5,4	7,1
Baugewerbe (F)	1998	7,8	9,6	9,7	8,5	13,3		11,6	5,1	12,5
	2000	6,2	9,7	9,0	8,0	9,5	11,4	10,1	6,9	13,2
Dienstleistungen (G-K)	1998	9,0	10,9	8,7	9,6	11,7	n.v.	9,2	7,0	9,6
	2000	7,5	10,6	7,3	9,4	7,9	9,5	7,3	7,3	9,4
Handel (G)	1998	7,2	9,9	9,3	7,0	9,9		7,9	6,2	8,4
	2000	5,6	9,3	6,6	7,5	6,6	6,6	6,1	5,9	8,2
Gastgewerbe (H)	1998	10,1	7,7	8,6	9,6	10,7		10,0	7,0	10,2
	2000	7,9	8,6	7,2	11,5	6,6	6,5	8,3	7,0	9,9
Verkehr und Nachrichtenübermittlung (I)	1998	10,6	9,7	4,9	9,1	11,2	n.v.	7,1	4,0	6,1
	2000	8,4	9,0	4,2	9,9	7,5	8,8	4,8	5,1	5,7
Kredit- und Versicherungsgewerbe (J)	1998	10,7	8,8	12,3	8,3	16,4	n.v.	6,8	9,8	13,4
	2000	9,2	9,2	10,7	7,9	11,2	14,4	5,1	8,6	13,1
Dienstleistungen für Unternehmen (K)	1998	11,3	12,7	9,4	12,1	15,1	n.v.	16,1	8,1	12,8
	2000	10,1	12,5	9,0	10,3	10,3	13,3	12,9	8,7	12,5
Sonstige Dienstleistungen (M-O)	1998	7,3	8,1	13,5	7,4	n.v.	n.v.	9,4	8,6	10,4
	2000	5,4	7,2	9,6	7,7	n.v.	9,0	7,5	8,4	10,3
Darunter: Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen (O)	1998	7,4	7,2	12,2	7,8	n.v.	n.v.	8,6	8,6	10,4
	2000	5,5	6,9	9,5	8,3	n.v.	10,5	7,7	8,3	10,6

Quelle: Hult 2003: 2.

Tabelle IX-9

Schließungsquoten in ausgewählten europäischen Ländern nach Wirtschaftszweigen

Schließungen in % des Bestands an aktiven Unternehmen, nationale Unternehmensregister

Sektor (NACE)	Jahr	Belgien	Dänemark	Finnland	Großbritannien	Italien	Niederlande	Portugal	Schweden	Spanien
Privater Sektor	1997	n.v.	7,6	6,5	9,5	9,3	n.v.	6,9	9,5	7,6
	1999	6,4	8,9	8,1	10,2	8,0	8,7	6,1	10,2	6,9
Verarbeitendes Gewerbe (D)	1997	6,5	5,9	6,0	8,9	7,4	n.v.	6,3	8,9	6,9
	1999	6,3	6,6	6,8	9,2	6,2	6,5	5,6	9,1	6,0
Baugewerbe (F)	1997	7,6	5,7	6,6	6,2	9,1		7,9	9,2	7,5
	1999	7,3	6,7	7,4	9,4	8,4	5,9	6,9	9,4	6,8
Dienstleistungen (G-K)	1997	10,0	8,9	7,0	10,0	9,8		6,9	10,0	7,8
	1999	9,2	9,7	8,4	10,9	8,1	9,5	6,3	10,9	7,1
Handel (G)	1997	9,9	9,4	8,2	9,8	8,7		6,7	9,8	8,0
	1999	9,0	10,0	9,7	9,7	7,8	8,6	5,8	9,7	7,3
Gastgewerbe (H)	1997	12,7	8,2	7,2	14,0	7,0		6,2	14,0	10,2
	1999	10,7	9,3	8,3	13,4	6,6	8,2	5,6	13,4	8,3
Verkehr und Nachrichtenübermittlung (I)	1997	9,5	8,5	3,8	10,2	10,0	n.v.	3,6	10,2	5,5
	1999	8,5	8,8	4,7	10,6	8,6	8,4	3,5	10,6	5,6
Kredit- und Versicherungsgewerbe (J)	1997	8,0	9,0	8,6	8,5	11,7	n.v.	5,3	8,5	7,8
	1999	11,1	10,7	10,5	11,7	10,9	13,9	6,2	11,7	7,7
Dienstleistungen für Unternehmen (K)	1997	9,0	8,7	6,8	9,0	12,4	n.v.	10,9	9,0	7,4
	1999	8,8	9,7	8,6	11,3	8,6	10,8	10,2	11,3	6,8
Sonstige Dienstleistungen (M-O)	1997	6,2	5,2	5,6	8,0	8,9	n.v.	5,1	8,0	6,8
	1999	7,3	9,1	8,2	8,1	n.v.	8,1	4,0	8,1	6,5
Darunter: Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen (O)	1997	6,6	5,4	5,7	8,7	11,4	n.v.	5,7	8,7	7,1
	1999	6,5	6,3	4,3	9,0	n.v.	8,5	4,3	9,0	6,3

Quelle: Hult 2003: 2.

Tabelle IX-10

Überlebensquoten[1] von Gründungen in ausgewählten europäischen Ländern nach Wirtschaftszweigen

... % der 1998 gegründeten Unternehmen waren Ende 1999, Ende 2000 noch aktiv, nationale Unternehmensregister

Sektor (NACE)	Jahr	Dänemark	Finnland	Großbritannien	Italien	Portugal	Schweden	Spanien
Privater Sektor	1999	80,5	83,0	91,9	83,3	94,4	97,0	82,7
	2000	63,3	68,8	78,3	71,1	72,6	87,5	69,0
Verarbeitendes Gewerbe (D)	1999	82,1	86,2	90,4	83,7	95,0	96,6	86,6
	2000	68,2	72,4	77,2	72,7	77,0	87,5	76,3
Baugewerbe (F)	1999	83,6	84,6	88,9	84,6	92,3	97,4	81,3
	2000	69,6	70,3	77,8	73,8	69,4	89,6	68,7
Dienstleistungen (G-K)	1999	80,0	82,1	91,8	83,0	94,5	96,8	82,7
	2000	62,4	67,3	77,7	70,6	71,3	86,4	68,7
Handel (G)	1999	78,2	78,8	90,2	82,9	94,3	95,8	82,8
	2000	58,3	61,3	74,1	70,4	71,6	82,0	70,1
Gastgewerbe (H)	1999	78,7	84,4	86,0	84,7	94,9	94,2	79,1
	2000	56,6	65,8	66,9	73,1	71,4	73,7	64,7
Verkehr und Nachrichtenübermittlung (I)	1999	82,1	90,5	89,9	83,4	97,3	98,5	87,8
	2000	64,7	83,2	73,6	71,1	82,7	92,3	77,8
Kredit- und Versicherungsgewerbe (J)	1999	73,8	81,7	84,5	79,9	89,8	96,6	81,0
	2000	62,3	68,8	74,5	65,0	72,5	91,3	67,9
Dienstleistungen für Unternehmen (K)	1999	81,3	83,2	94,4	82,9	94,9	97,6	83,3
	2000	65,7	70,2	82,5	70,8	68,5	89,8	66,8
Sonstige Dienstleistungen (M-O)	1999	79,6	83,1	93,1		98,6	97,6	81,2
	2000	59,8	70,0	81,5	n.v.	86,6	90,4	66,4
Darunter:								
Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen (O)	1999	80,7	81,9	93,1	n.v.	98,7	97,4	83,3
	2000	67,2	68,2	80,9	n.v.	83,9	89,6	66,9

Quelle: Hult 2003: 3. – [1] Überleben" bezeichnet das kontinuierliche Bestehen eines Unternehmens über die Zeit. Ein Unternehmen hat vom Jahr t zum Jahr t+x überlebt, wenn es im Jahr t+x noch wirtschaftsaktiv ist. Eine Änderung der Eigentumsverhältnisse unterbricht die Kontinuität des Bestehens des Unternehmens nicht (Hult 2003: 7).

Die hier ausgewiesenen Gründungs- und Schließungsquoten sind natürlich weitaus verlässlicher als die entsprechenden Daten der deutschen Statistik der Gewerbemeldungen. Sie zeigen, dass den Unternehmensregistern tatsächlich ein erhebliches Informationspotenzial innewohnt. Bislang waren derartige Daten zum europäischen Gründungsgeschehen nämlich nicht verfügbar. Direkte Vergleiche mit dem deutschen Handwerk sind vor allem in der Bauwirtschaft (NACE F) möglich. Der eindeutige Befund ist: Die Gründungs- und Schließungsquoten sowie die Marktturbulenz sind im europäischen Vergleich höher als im deutschen Bauhandwerk (Anlage A HwO), aber nicht als im deutschen Baugewerbe insgesamt.

Ein Vergleich der Gründungs- und Schließungsquoten handwerksrelevanter Sektoren mit dem deutschen Handwerk zeigt die höhere Intensität des Gründungsgeschehens – und des mit diesem verbundenen Schließungsgeschehens -, die uns bereits aus dem deutschen Kontext vertraut ist. Wie in der deutschen Statistik der Gewerbemeldungen weisen die kleingewerblich strukturierten Wirtschaftssektoren, in denen die wirtschaftlichen Markteintrittsbarrieren relativ gering sind, ausgesprochen hohe Gründungsquoten auf. Solche Zweige hingegen, in denen Unternehmensgründungen einen höheren Kapitaleinsatz und mehr Know-how verlangen – insbesondere das Verarbeitende Gewerbe – weisen im Allgemeinen niedrigere Gründungsquoten auf. Auf die Schließungsquoten trifft das Gleiche zu.

Auch die für die Jahre 1999 und 2000 ausgewiesenen Zwei- und Dreijahresüberlebensquoten der Neugründungen (vgl. ***Tabelle IX-10***) bestätigen das Bild vieler struktureller Ähnlichkeiten im Gründungsgeschehen. Für das Vollhandwerk des Kammerbezirks Düsseldorf wurden im Durchschnitt Zwei- bzw. Drei-Jahres-Überlebensquoten von 79,2 % und 71,4 % gemessen. Diese Werte bewegen sich im Spektrum der unten aufgelisteten europäischen Unternehmensregisterwerte. Diese Daten sollten im Detail nicht überinterpretiert werden. Schließlich handelt es sich bei der Unternehmensregisterauswertung um den ersten entsprechenden Analyseversuch auf europäische Ebene und aus den einzelnen, hier erfassten Ländern wird von erheblichen Erfassungsproblemen in der Anlaufphase der neu eingerichteten Register berichtet.

Insgesamt sollten die hier angeführten Daten zu einer ***nüchternen Bewertung*** des deutschen handwerklichen Gründungsgeschehens ermutigen. Die aus wettbewerbsökonomischer Sicht fragwürdige These von einer einmaligen „Bestandsfestigkeit“ der deutschen Handwerksunternehmen wirkt vor dem Hintergrund der angeführten internationalen Daten doch übertrieben. Damit erweist sich aber auch gleichzeitig der Vorwurf einer überaus starken, so in anderen Ländern nicht anzutreffenden Abschottung der deutschen Handwerksmärkte durch den Meisterzwang nicht als stichhaltig. Diese Märkte zeigen ein Maß an unternehmensdemographischer Dynamik, welches etwa dem der französischen Handwerksmärkte, für die ein „diplôme de droit“ gefordert wird, und des Schweizerischen Baugewerbes entspricht. Dies sind gewiss keine sensationellen Befunde, aber immerhin Befunde, die zur Versachlichung der Diskussion beitragen sollten.

Eine Auswirkung des ***großen Befähigungsnachweises*** auf das Gründungsgeschehen, die schon beim Vergleich von Handwerk und Handwerksähnlichen in Deutschland offensichtlich war, ist indessen auch hier unübersehbar. Überraschend ist hier freilich, dass schon die viel niedrigeren gesetzlichen Eintrittsbarrieren in Frankreich zu vergleichbaren „marktberuhigenden“ Effekten führen. Staatliche Qualifikationsauflagen führen offenbar in beiden Fällen eine Selektion unter den potenziellen Gründern herbei: Diejenigen, welche die betreffende Prüfung nicht nachweisen können, bleiben ausgesperrt; Interessenten, welche die Prüfung überhaupt scheuen, treten erst gar nicht an.

Das auf dem großen Befähigungsnachweis beruhende deutsche Selektionssystem ist allerdings im europäischen Vergleich besonders rigide. Zugleich zeigt sich am Beispiel

des Schweizer Baugewerbes, dass ein freiwilliger „Meister als Qualitätssiegel“, wenn das allgemeine Bildungsumfeld stimmt, sehr wohl mit hohen Überlebensquoten einhergehen kann, auch wenn dort nur eine Minderheit der Gründer über den Meistertitel verfügt (je nach Branche 15-25 %).

5. Selbständigkeit und betriebliche Strukturen

Die betrieblichen Strukturen in den handwerksgeprägten Wirtschaftssektoren unterscheiden sich zwischen den einzelnen Ländern nach den in den ENSR-Berichten vorliegenden Informationen erheblich. So liegen hierbei die deutschen ***Unternehmensgrößen*** deutlich über dem arithmetischen Mittel anderer europäischer Länder. In ***Tabelle IX-11*** werden die in der nationalen Handwerksstatistik ausgewiesenen Durchschnittsgrößen der Handwerksunternehmen jeweils für drei Länder, welche einen berufsspezifischen Ansatz bei der Handwerksdefinition pflegen, und drei Länder, in welchen ein wirtschaftsbereichs- und größenklasssenbasierter Handwerksbegriff gebräuchlich ist, gegenübergestellt. Es zeigen sich frappierende Übereinstimmungen innerhalb jeder der beiden Gruppen und starke Diskrepanzen zwischen den beiden Gruppen.

Hieraus könnte man folgern, dass das auf einen obligatorischen großen Befähigungsnachweis setzende Handwerksrecht zur Entstehung größerer Unternehmen führe als das liberalere Handwerksrecht der anderen Staaten. Diese Folgerung ist allerdings so keinesfalls haltbar. In den letztgenannten Ländern sehen sich größere Unternehmen, die es natürlich dort in den relevanten Wirtschaftszweigen ebenso wie in Deutschland gibt, schon qua amtlicher Definition aus dem Handwerk ausgeschlossen. Die durchschnittliche Unternehmensgröße ist, mit anderen Worten, schon durch die Art der ***institutionellen Definition*** vorprogrammiert.

Tabelle IX-11
Durchschnittliche Unternehmensgrößen im europäischen Handwerk

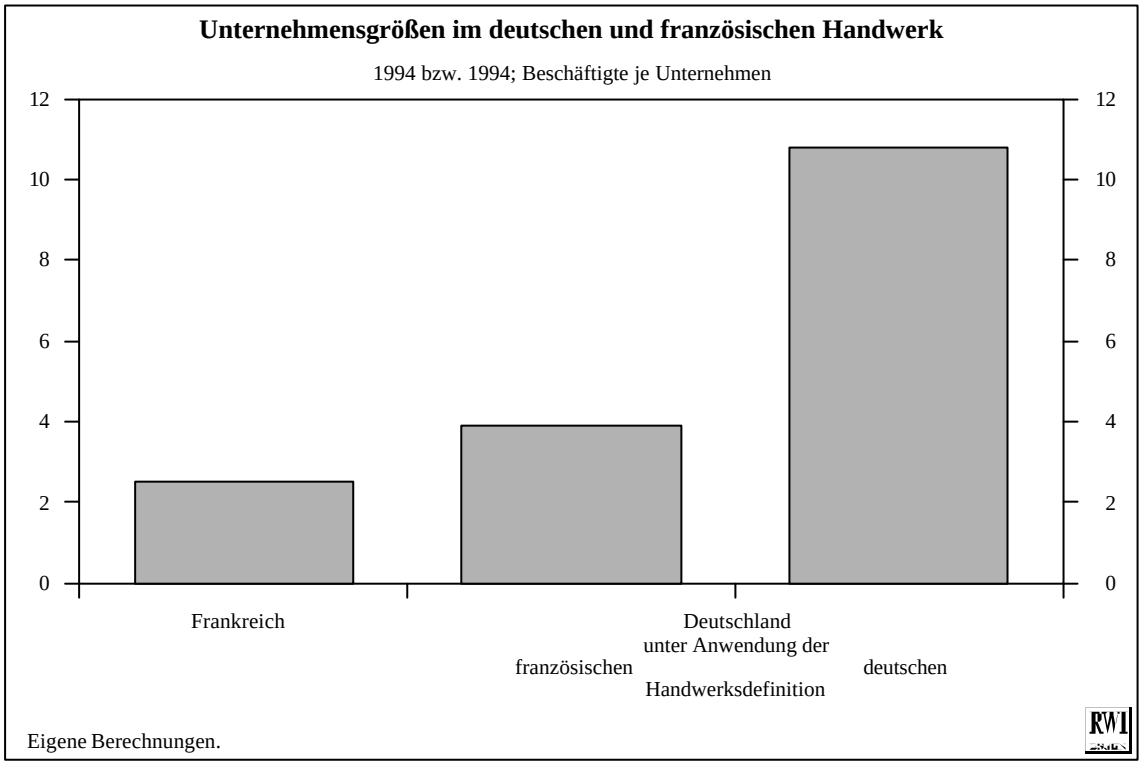
Typ der institutionellen Handwerksdefinition	Land	Jahr	Durchschnittsgröße Beschäftigte je Unternehmen
Berufsspezifischer Ansatz	Deutschland	1994	10,8
	Luxemburg	1995	10,7
	Österreich	1994	7,0
Wirtschaftsbereichs- und Größenklassen-basierter Ansatz	Frankreich	1995	2,5
	Italien	1995	2,3
	Niederlande	1994	2,6

Quelle: ENSR 1996: 111; für Deutschland HZ 1995.

Welchen Einfluss institutionelle Zuordnungspraktiken haben können, sei am Beispiel der Handwerksstatistiken Deutschlands und Frankreichs demonstriert. In Frankreich zählen – wie bereits ausgeführt – im Prinzip nur solche Unternehmen zum Handwerk, in denen nicht mehr als 10 (15) Lohnbeschäftigte ohne Auszubildende sowie maximal zwei Verwaltungsangestellte tätig sind. Gerade die „potenten Betriebe“ gehen daher in Frankreich dem organisierten Handwerk verloren (Späth 1988: 18).

In Deutschland gibt es keine derartige Größenbeschränkung. Im einigen Fällen zählen auch sehr große Unternehmen zum Handwerk, wie z.B. Fielmann (Augenoptik) und Piepenbrock (Gebäudereinigung, Facility Management). Würde man die französische Abgrenzungspraxis auf das deutsche Handwerk übertragen, so würde sich die Durchschnittsgröße der deutschen Handwerksunternehmen deutlich nach unten verschieben, wie in ***Schaubild IX-2*** anhand der Ergebnisse der Handwerkszählung 1995 dargestellt. Unterschiedliche institutionelle Abgrenzungspraktiken können somit in internationalen Vergleichen leicht ein falsches Bild vermitteln.

Schaubild IX-2



Größenstrukturstatistiken zum europäischen Handwerk insgesamt existieren nicht. Allerdings sind solche Angaben für die ***Bauwirtschaft*** verfügbar, die in allen europäischen Ländern der mit weitem Abstand größte handwerksdominierte Wirtschaftsbereich ist. Hier zeigt sich, dass im deutschen Baugewerbe Kleinstbetriebe (ohne Lohnbeschäftigte) extrem selten, die mittleren Größenklassen dagegen durchaus in stärkerem Maße präsent sind als in anderen europäischen Ländern (vgl. ***Tabelle IX-12***). Zu berücksichtigen ist allerdings, dass die deutsche Statistik Konzernabhängigkeiten praktisch nicht erfasst. Gruppenangehörige Bauunternehmen treten in der Statistik als selbständige Unternehmen in Erscheinung. Bei Berücksichtigung der in den meisten Sektoren weit verbreiteten Unternehmensverflechtungen ergeben sich, wie eine neue Untersuchung der Monopolkommission zeigt (Feuerstack 2003), wesentlich höhere Messwerte für die Konzentration auf den Märkten, und die volkswirtschaftliche Position des Mittelstandes in Deutschland nimmt sich wesentlich schwächer aus als der wirtschaftspolitische Diskurs dies suggeriert.

Tabelle IX-12
Beschäftigte im Baugewerbe der EU-Länder nach Beschäftigtengrößenklassen
1995, NACE 45

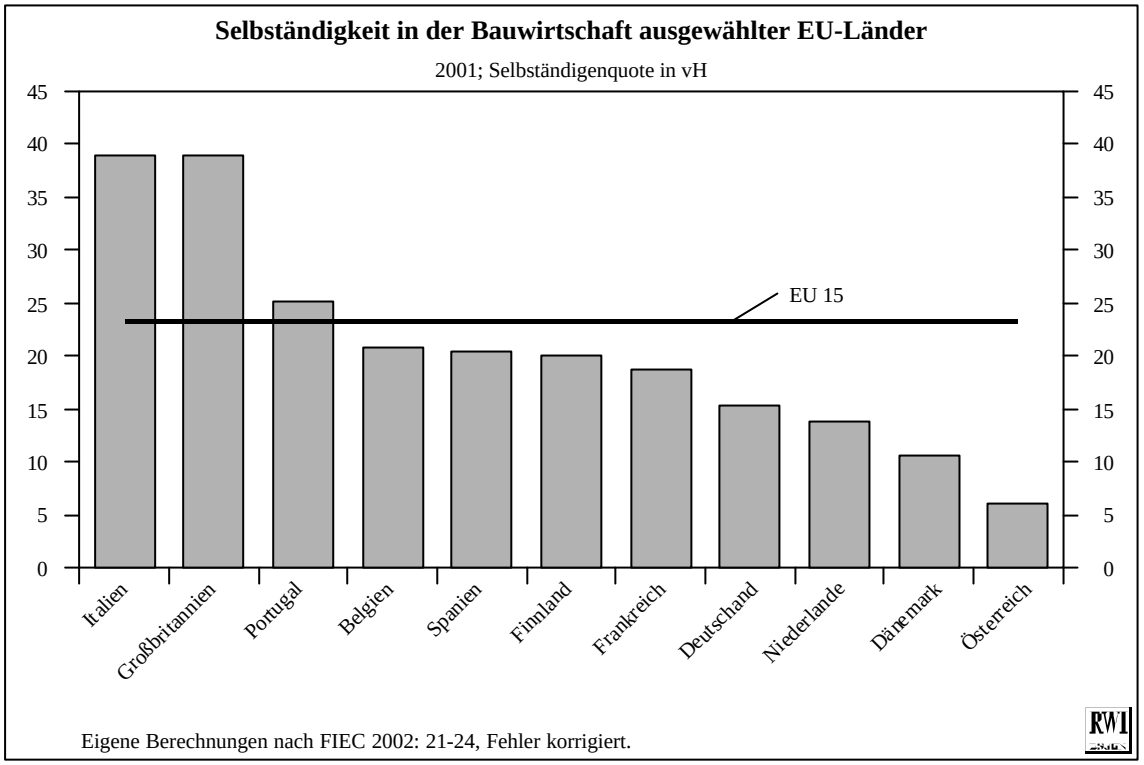
Land	Beschäftigte insgesamt	Davon in Unternehmen mit ..... abhängig Beschäftigten ****, in %				
		0	1-9	10-49	50-249	250 und mehr
Belgien	312 459	22,4	35,8	23,0	12,5	6,3
Dänemark	163 194	6,6	33,7	32,9	13,0	13,8
Deutschland	2 276 856	2,3	26,1	41,0	16,9	13,7
Finnland	77 174	8,6	35,6	24,3	11,9	19,6
Frankreich	1 585 254	12,8	34,2	27,0	12,0	14,0
Griechenland*	327 644	19,8	25,0	25,7	15,8	13,7
Großbritannien	1 587 659	48,6	19,3	12,7	7,6	11,8
Irland**	45 119	11,6	35,4	28,0	18,9	6,1
Italien*	1 224 937	11,7	46,7	28,9	18,9	6,1
Luxemburg	25 88	0,8	13,4	38,7	37,1	10,1
Niederlande	378 872	2,5	42,1	14,5	26,1	14,8
Österreich	254 468	0,6	17,8	30,5	26,2	24,9
Portugal*	329 674	20,2	26,6	24,8	15,5	13,0
Schweden	191 036	8,1	31,6	22,0	9,2	29,1
Spanien	1 290 375	19,6	25,0	25,7	15,8	13,7
EU 15***	10 495 758	16,0	30,5	27,8	13,6	12,1

Quelle: EUROSTAT, zitiert nach Gluch u.a. 2001: 35. – *1994 – **1993 – ***Einschließlich Island, Norwegen und der Schweiz. – ****Ob es sich hier tatsächlich um die Unternehmensgröße und nicht vielmehr die Betriebsgröße handelt, ist anhand des ausstehenden statistischen Materials noch zu klären. Die hier zitierte Quelle spricht allerdings von „Unternehmen".

Die *Selbständigenquote* – definiert als Relation Selbständige / Erwerbstätige im Baugewerbe – liegt in der deutschen Bauwirtschaft (15,3 % in 2001) deutlich unter dem europäischen Durchschnitt (23,5 %) (vgl. ***Schaubilder IX-3 und IX-4*** und ***Tabelle IX-13***). Dies ist, so scheint zumindest auf den ersten Blick – auf Einflüsse des obligatorischen großen Befähigungsnachweises zurückzuführen. Die noch niedrigeren Selbständigenquoten im niederländischen und dänischen Baugewerbe zeigen indes, dass hier noch andere Faktoren im Spiel sein müssen – z.B. Konzentrationsprozesse auf den nationalen Baumärkten, das Ausmaß des insbesondere für größere Bauunternehmen in Betracht kommenden grenzüberschreitenden Engagements[127] und nationale Konventionen bei der Organisation der Bauprozesse.

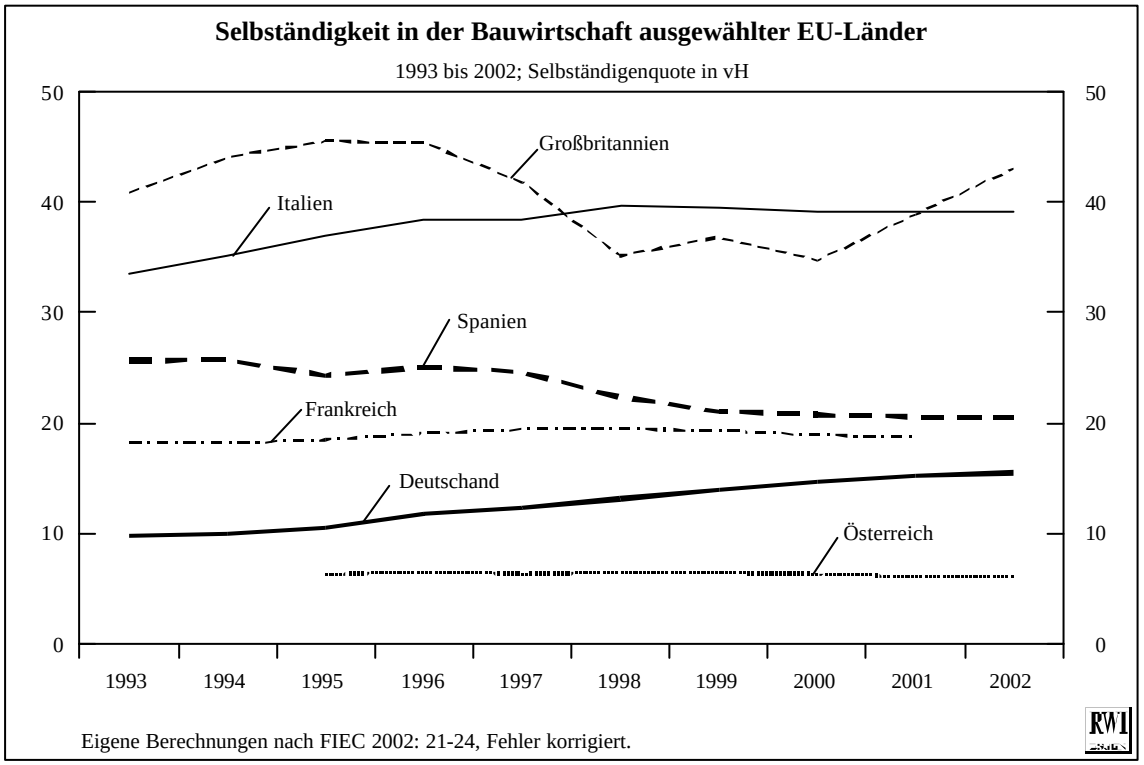
127 Hierbei geht es um die Ausführung von Bauleistungen jenseits der nationalen Grenze durch nationale Baukapazitäten. Die großen Baufirmen realisieren ihr Auslandsengagement ganz überwiegend durch Tochterunternehmen in den „Gastländern". Solche Aktivitäten werden natürlich in der hier betrachteten Statistik nicht erfasst.

Schaubild IX-3



Eigene Berechnungen nach FIEC 2002: 21-24, Fehler korrigiert.

Schaubild IX-4



Eigene Berechnungen nach FIEC 2002: 21-24, Fehler korrigiert.

Tabelle IX-13

Entwicklung der Selbständigkeit in der Bauwirtschaft ausgewählter EU-Länder

1993-2002, Selbständige/Beschäftigte in %

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Belgien	19,5	20,2	21,1	22,0	22,1	21,9	21,6	20,7	20,8	20,8
Dänemark	12,9	12,0	12,2	12,0	11,7	11,4	11,3	10,8	10,7	10,8
Deutschland	*9,8*	*10,0*	*10,5*	*11,8*	*12,3*	*13,1*	*14,0*	*14,7*	*15,3*	*15,5*
Finnland	20,8	22,9	20,9	22,0	21,5	20,9	20,8	20,1	20,0	20,3
Frankreich	18,2	18,2	18,5	19,0	19,4	19,4	19,3	18,9	18,7	n.v.
Großbritannien	40,8	44,1	45,5	45,4	41,8	35,1	36,8	34,7	38,9	43,0
Italien	33,5	35,1	36,9	38,4	38,4	39,7	39,5	39,2	39,1	39,1
Niederlande	n.v.	n.v.	13,0	13,4	14,4	14,4	14,3	14,0	13,8	13,8
Österreich	n.v.	n.v.	6,3	6,4	6,3	6,4	6,3	6,3	6,0	6,1
Portugal	27,1	28,1	29,1	29,2	27,1	26,2	n.v.	24,8	25,1	26,5
Schweden	20,4	21,0	20,4	21,3	22,9	21,4	21,0	20,9	21,3	21,4
Spanien	25,6	25,7	24,3	25,0	24,6	22,3	21,0	20,7	20,5	20,5
EU-15*	n.v.	n.v.	22,5	23,4	23,3	22,6	21,5	22,6	23,5	n.v.

Errechnet nach FIEC 2002: 21-24, ein Fehler in der Originaltabelle (Werte für abhängig Beschäftigte und Beschäftigte für Frankreich und Schweden vertauscht) wurde korrigiert. – *Ohne Griechenland und Luxemburg, Fehler in Ausgangsdaten korrigiert.

Die ***Selbständigenquote*** kann nicht das Maß aller Dinge für die Messung des Ausmaßes des unternehmerischen Engagements in der Bauwirtschaft (und in der Volkswirtschaft insgesamt) sein, wie sich aus den gebotenen Daten ablesen lässt. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang die überaus hohe Selbständigenquote in der britischen Bauwirtschaft (43,0 % in 2002), für das Ursprungsland der industriellen Revolution und eine klassische Domäne der Großunternehmen ein gänzlich unerwarteter Wert. Hinter dem starken Anstieg der Selbständigenquote in den achtziger Jahren stehen massive Reorganisationsprozesse im britischen Baugewerbe. Das ***Subvertragsunternehmertum*** ist weit verbreitet – deutlich weiter als in der deutschen Bauwirtschaft. Im Zuge der Umsetzung von Kostensenkungsstrategien sind viele britische Baufirmen seit den frühen siebziger Jahren dazu übergegangen, Lohnbeschäftigungsverhältnisse in Werkvertragsverhältnisse mit formal selbständigen Arbeitskräften zu wandeln.

Diese Wandlung ist aus betriebswirtschaftlicher Perspektive attraktiv: Zum einen entfallen Lohnebenkosten, zum anderen orientieren sich die in den Werkverträgen festgeschriebenen Entgelte natürlich nicht an den Tarifverträgen (Harvey 2000: 19-22). In Deutschland hat sich für derartige Vertragskonstellationen der Begriff der ***Scheinselbständigkeit*** eingebürgert – ein Sachverhalt, dessen adäquate wirtschaftspolitische Wertung bekanntlich recht differenziert ausfällt. Für die Eintragung in das britische Unternehmensregister qualifizieren sich viele der Selbständigen nicht.[128] So ist es zu verste-

128 Dies ist wahrscheinlich auf die relativ hohe Mehrwertsteuerschwelle in Großbritannien zurückzuführen. Die unter diese Schwelle fallenden Unternehmen werden nicht in der Mehrwertsteuerstatistik erfasst (Hult 2003: 7). In der deutschen Umsatzsteuerstatistik tritt eine erhebliche Zahl von Kleinstunternehmen aus dem gleichen Grund nicht in Erscheinung.

hen, dass die Beschäftigtenstatistik 2000 zwar 518 000 „self-employed“[129] registriert, jedoch nur 229 000 Bauunternehmen. 289 000 Selbständige qualifizierten sich somit nicht für einen Eintrag in das britische Unternehmensregister.

6. Preise, Kosten, Leistungen: Eine erste Annäherung

Darüber, wie ***effizient*** die „Handwerksmärkte“ in den europäischen Ländern sind, können letztlich nur ***komparative Untersuchungen*** der betreffenden Märkte Auskunft geben. Vergleichende Urteile über Leistungspalette, Qualität und Preise der Leistungen von Handwerkern basieren, so zeigt sich beim näheren Hinsehen, fast immer auf intuitiven und für wissenschaftliche Untersuchungen schlecht geeigneten Einschätzungen. Hier klafft somit nach unseren Recherchen eine ***große Forschungslücke***. Es liegen keine Studien vor, welche europäische Märkte in den uns hier interessierenden kleinbetrieblich dominierten Wirtschaftsbereichen grenzüberschreitend vergleichend analysieren. Bestenfalls sind Informationen über Marktstrukturen für bestimmte Bereiche verfügbar, soweit in diesen Großunternehmen tätig sind. Über Verhaltensmuster und Strategien der Marktteilnehmer und Marktergebnisse liegen dagegen fast keine tragfähigen Informationen vor.

Auf voll integrierten Märkten gilt, so lehrt uns die mikroökonomische Theorie, das Gesetz der einheitlichen Preise. Arbitrageprozesse zwischen den räumlich entfernten Marktsegmenten sorgen dafür, dass ***Preisdifferenzen*** nicht größer sind als die aus den Transportkosten erwachsenden Preisunterschiede. Die empirische Forschung zeigt nun, aber, dass in der Praxis mannigfache und über lange Zeiträume stabile Abweichungen im Preisniveau und in den Preisstrukturen auch solcher Märkte auftreten, die gemeinhin als hoch integriert gelten (Europäische Kommission 2001). Beispiele sind die hohe Preisstreuung auf den Gütermärkten der Vereinigten Staaten und erhebliche Unterschiede im Preisniveau der nordamerikanischen Bundesstaaten. In der Europäischen Union sind diesbezügliche Unterschiede bislang, was angesichts des prozessualen Charakters des europäischen Integrationsprozesses nicht überrascht, gemeinhin noch ausgeprägter als in Nordamerika. Die Einführung des Euro macht die diesbezüglichen Unterschiede deutlicher, als sie dies für die Verbraucher zuvor waren. Er begünstigt wohl auch stellenweise einen Konvergenzprozess der Preise, zum Verschwinden wird er, so lässt sich aus der US-amerikanischen Erfahrungen folgern, indessen die Preisdifferenzen in der Eurozone nicht bringen.

---

129 Die Übersetzung der Ausdruck „self-employed“ durch „Selbständige“ ist missverständlich. Briten und Amerikaner denken bei „self-employed“ normalerweise nicht in erster Linie an unternehmerisch gesinnte Freiberufler, sondern an Kleinstgewerbetreibende mit bescheidenem Einkommen, deren Unternehmen kaum eine Wachstumsperspektive hat. Deutsche assoziieren mit den „Selbständigen“ im Allgemeinen eher wohl situierte Freiberufler und kleine Unternehmer, nicht aber die vielen beispielsweise im Sozioökonomischen Panel (SOEP) ausgewiesenen Selbständigen mit sehr niedrigem Einkommen. Die Debatte um die sog. Scheinselbständigen hat auf die Untiefen des Selbständigenbegriffs hingewiesen. Britische „Scheinselbständige“ werden nach dortigem Verständnis natürlich nahtlos der Gruppe der „self-employed“ zugerechnet.

Ein wesentlicher Grund für die Abweichungen der realen Preisstrukturen von den „idealen", die sich nach dem Gesetz der einheitlichen Preise eigentlich einstellen müssten, liegt darin, dass nur ein Teil der Güter international ***handelbar*** ist und bei den nichthandelbaren – zu denen die meisten Leistungen des Handwerks gehören – Arbitrageprozesse nur in begrenztem Umfang, über Faktorbewegungen eintreten können. Mögliche Gründe für erklärungsbedürftige Preisdifferenzen bei international handelbaren Gütern können z.B. sein Unterschiede in der Marktkonzentration und der Wettbewerbsintensität, Preisdifferenzierungsstrategien international operierender Unternehmen, Unterschiede in den Regulierungs- und Steuersystemen und unterschiedliche Präferenzstrukturen der Konsumenten.

Preisunterschiede bei nichthandelbaren Gütern und Leistungen, zu denen das Gros der Leistungen des Handwerks zu zählen ist, sind – wie bereits oben erwähnt – im Prinzip leichter zu erklären als solche bei handelbaren Gütern. Hier ist vor allem auf einen Faktor hinzuweisen, der die beträchtlichen Preisunterschiede für lokal und regional gehandelte Leistungen zwischen den nördlichen und den südlichen Ländern der Europäischen Union erklären kann. Intersektorale Faktorpreisunterschiede halten sich innerhalb eines gegebenen nationalen Rahmens gemeinhin in relativ engen Grenzen. Die Löhne von Sektoren in den auf lokale Märkte orientierten Sektoren gleichen sich tendenziell an diejenigen, die stark internationale Märkte bedienen, an. Deutschland, die Niederlande, Dänemark oder Finnland sind vor diesem Hintergrund im Vergleich zu Portugal, Griechenland und Spanien auch auf handwerklichem Gebiet Hochpreisländer, die letztgenannten Niedrigpreisländer.

Die Schweiz z.B. gilt in Europa zu Recht als Land mit einem vergleichsweise hohen Preisniveau. Eine Schweizer Studie zu den Ursachen der Preisniveaudifferenzen zwischen der Schweiz und den EU-Staaten sowie der innersektoralen Preisunterschiede in der Schweiz weist auf ein breites Bündel von Ursachen hin, welche den Preisdifferenzen zugrunde liegen (BAK 2003: 166-169; INFRAS 2003: 10-15): eine geringere Wettbewerbsintensität auf den Gütermärkten, sozial- und umweltpolitische Regulierungen, die hohen Arbeitskosten in der Schweiz, Auswirkungen der Regulierung auf netzbasierten Märkten, die im Zuge der eingeleiteten Deregulierungsmaßnahmen verschwinden. Die Kapitalkosten waren hingegen für Schweizer Unternehmer eher vorteilhaft, wirkten also preisreduzierend. Interessanterweise weist das Schweizer Handwerk nicht – wie man eigentlich erwarten könnte – durchgängig höhere Leistungspreise auf wie die EU im Durchschnitt, sondern ein Preisvergleich fällt differenzierter aus. Das gebotene Material reicht allerdings nicht aus, hieraus weitergehende Schlüsse zu ziehen. Mit dem Beitritt osteuropäischer Länder werden Preisdifferenzen der angesprochenen Art innerhalb der Europäischen Union drastisch zunehmen, was für das deutsche Handwerk nicht nur im grenznahen Raum in der Tat erhebliche Herausforderungen mit sich bringen wird.

Preisdifferenzen bei handwerklichen Leistungen sind in der EU zweifellos in hohem Maße anzutreffen und sie können, wie gezeigt, sehr unterschiedliche Ursachen haben. Wie aber steht es um den Einfluss der Regulierung handwerklicher Gewerbe auf die

Preise? Prinzipiell ist ein solcher Einfluss nicht nur möglich, sondern wahrscheinlich. Eine empirische Grundlage für präzise Aussagen über den Einfluss der strengen deutschen oder der milderen niederländischen Regulierungsmaßnahmen im handwerklichen Bereich auf die Leistungspreise des Handwerks gibt es, so die aus Forschersicht enttäuschende, aber eindeutige Antwort, derzeit nicht. Die in der einschlägigen Literatur hierzu zu findenden Ausführungen basieren fast ausschließlich auf theoretischen Überlegungen, sie formulieren also – in vielen Fällen sehr einleuchtende – Arbeitshypothesen, die der empirischen Überprüfung bedürfen.

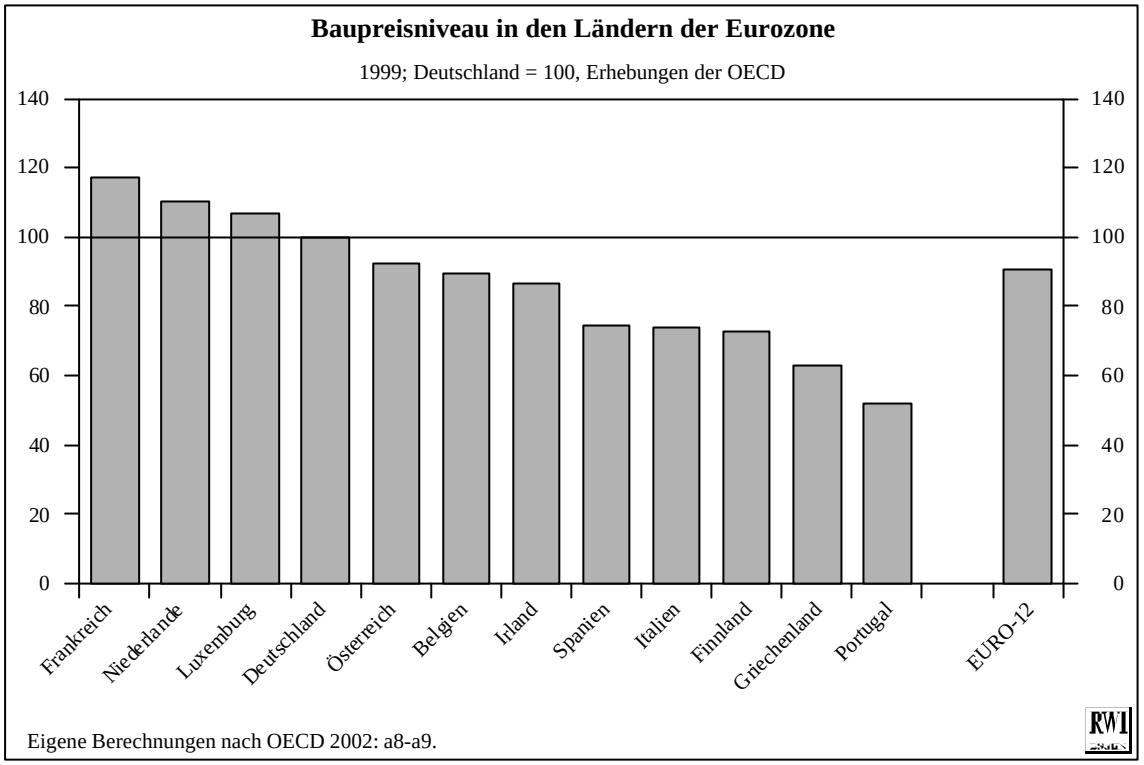
Die Problematik europäischer Handwerkspreisvergleiche soll im Folgenden anhand des ***Baugewerbes*** vertieft erörtert werden – eines unstrittig handwerklichen Wirtschaftsbereichs, der überdies relativ gut dokumentiert ist. Das Ifo-Institut hat in einer Studie für das BMWi (Gluch u.a. 2001) die Baukosten im Bauhandwerk in einem internationalen Vergleich untersucht. Die Autoren kommen zu dem Ergebnis, dass die von der OECD und Eurostat bereit gestellten Baupreisindices aufgrund von diversen Erhebungsmängeln letztlich keine brauchbare Grundlage für internationale Baupreisvergleiche darstellen. Sie verzichten daher auf eine vergleichende Quantifizierung der Baupreise und Baukosten und beschränken sich darauf, Experteneinschätzungen zum relativen Baupreisniveau, insbesondere für den Wohnungsbau, anzuführen.

Die OECD orientiert sich bei ihren im Rahmen des „Purchasing Power Parity Program“ durchgeführten Preiserhebungen an sog. „Standardbauten“, welche hinsichtlich von Größe, Gestalt, Bauweise und innerer Ausstattung typische landesübliche Bauten widerspiegeln sollten. Die zur Erstellung dieser Bauten notwendigen Einzelpositionen werden in einem detaillierten – aber Raum für Landesspezifika bei der Bauausführung belassenden – Schema aufgelistet und die dafür marktüblichen Preise anhand eines Interviewerleitfadens ermittelt (OECD 2002a: 23). Ergebnisse des für 1999 angestellten Preisvergleichs sind für die Länder der Eurozone im ***Schaubild IX-5*** dargestellt.

Der Preisvergleich bezieht sich auf das Baugewerbe insgesamt, schließt also den Wohnungsbau, den sonstigen Hochbau und den Tiefbau ein. Die deutschen Baupreise lagen nach der zitierten OECD-Erhebung 1999 um 10 % über dem gewogenen Durchschnitt der Eurozone. Deutschland nahm indessen unter den Ländern der Eurozone bei den Baupreisen nicht den Spitzenplatz ein, sondern die gemessenen Baupreise lagen in Frankreich um 17 %, in den Niederlanden um 10 % und in Luxemburg um 7 % über denen der deutschen. Die niedrigsten Baupreise wiesen Portugal und Griechenland auf. Hier lagen die Preise gerade einmal bei 52 bzw. 63 % der deutschen Baupreise.

Das Ergebnis überrascht, gelten doch gerade die Niederlande in Fachkreisen als Hort preiswerten Bauens. Hier stellt sich die Frage, ob die von der OCED angewandte Erhebungsmethode die realen Preisverhältnisse korrekt wiedergibt oder – umgekehrt – ob in einschlägigen Veröffentlichungen über den Preisvorteil niederländischen Bauens nicht vor allem exemplarische Modelle preisgünstigen Bauens abgehandelt werden und weniger die preisliche Realität des Baugeschehens. In dieses Bild würde die gerade von der

Schaubild IX-5



„Zeit“ kolportierte Information (Polke-Majewski 2003: 20) passen, dass niederländische „Häuslebauer“ in jüngster Zeit immer stärker vor den hohen niederländischen Immobilienpreisen auf die deutsche Seite des Grenzlandes flüchteten, um ihre Eigenheimträume zu verwirklichen. Natürlich spielen hier wohl die Baulandpreise und unterschiedliche Entwicklungen auf den nationalen Immobilenmärkten eine entscheidende Rolle, allerdings kompensieren die vermeintlich überaus niedrigen niederländischen Baupreise offenbar nicht die höheren Baulandpreise auf der niederländischen Seite der Grenze[130].

Das Beispiel des Baupreisvergleichs zeigt, wie schwierig sich grenzüberschreitende Preisvergleiche darstellen.[131] Die empirische Forschung tut jedenfalls gut daran, sich vor vorschnellen Urteilen in der einen oder anderen Richtung zu hüten. Auf jeden Fall ist sie dazu verpflichtet, zunächst einmal die verfügbaren Zahlen zur Kenntnis zu nehmen und kritisch zu werten. Die OECD-Preisvergleiche liefern ein gründlich recherchiertes Faktenmaterial auf einem statistisch schwach dokumentierten Gebiet, das erst

130 Wenn das niederländische Baugewerbe tatsächlich einen massiven Preisvorteil vor den deutschen Wettbewerbern hätte, müsste es eigentlich im Grenzland zu einer massiven Verdrängung deutscher Anbieter gekommen sein. Hinweise auf einen solchen Verdrängungsprozess gibt es indessen nicht, sondern vielmehr nur Indizien für einen im Ganzen recht zögerlichen Prozess der wechselseitigen Marktdurchdringung auf den lokalen und regionalen Baumärkten des Grenzlandes, mit – vielleicht – leichten Vorteilen für die sprachlich flexibleren niederländischen Anbieter.

131 Im badisch-elsässischen Grenzraum ist wohl eine gegenläufige Wanderungsbewegung zu beobachten, was ebenfalls stark auf niedrigere Bodenpreise – diesmal auf der anderen Seite der deutschen Grenze – zurückzuführen sein dürfte.

einmal als solches zur Kenntnis zu nehmen ist. Natürlich stellt sich hier auch die von den Autoren der zitierten Ifo-Studie aufgeworfene Frage, inwieweit das Erhebungsverfahren der OECD geeignet ist, die preislichen Dimensionen eines höchst komplexen Baugeschehens adäquat zu erfassen. Die von der OECD angewandte Methode zur Erfassung der Baupreise mag verbesserungswürdig sein, der Hinweis auf die Komplexität des Baugeschehens kann indessen den Verzicht auf Preisvergleiche oder auch deren Ersetzung durch subjektive Experteneinschätzungen nicht rechtfertigen.

Es bleibt festzuhalten, dass die oft geäußerte Annahme, in Deutschland sei das Bauen im internationalen Vergleich extrem teuer, nicht unbesehen übernommen werden kann. Die internationalen Baukostenvergleiche von Gardiner & Theobald – einer britischen Consulting, deren Baukostenübersichten auch durch das britische Wirtschaftsministerium verbreitet werden (z.B. DTI 2002) – deutet z.B. darauf hin, dass das Bauen in den Niederlanden in den meisten Baukategorien relativ teuer ist.

Im ***Wohnungsbau***, auf den die meisten Beobachter Bezug nehmen, mögen sich die Dinge allerdings anders darstellen. ***Tabelle IX-14*** präsentiert die Baupreiserhebungen für ausgewählte Baukategorien. Auf den ersten Blick ist ersichtlich, dass die Baupreise sich in einem weiten Spektrum bewegen. Es bestehen enorme Unterschiede zwischen Bauobjekten und Standorten. Zudem differieren die Preise auch sehr stark innerhalb jeder Baukategorie. Der Vergleich von Baupreisen stellt sich, so zeigt sich hier, angesichts der großen Heterogenität der Bauten und sehr unterschiedlicher landesüblicher Bauweisen als überaus kompliziert dar, und Preisstatistiken sind mit großer Vorsicht zu interpretieren.

Dies zeigt sich z.B. auch an dem in Tabelle IX-15 angeführten Zahlenmaterial. Wohnbauten in Frankfurt/Main sind danach extrem teuer. Für das vorausgehende Jahr hatten Gardiner & Theobald indessen für Frankfurt noch eine Spanne von 862 bis 1088 €/m^2 angegeben (DTI 2002: 203). Die Wechselkursentwicklung von Pfund Sterling und Euro erklärt allenfalls einen kleinen Teil der Diskrepanz, der weitaus größere dürfte hier wohl auf Erhebungsfehler zurückgehen. Extrem hohe Baupreise in Frankfurter City-Lagen wären allerdings auch durch die dort nach wie vor hohen Bodenpreise erklärbar.

Dass das Bauen in Großbritannien besonders kostspielig ist, erklärt sich aus der jüngsten stürmischen Aufwärtsentwicklung des britischen Immobilienmarktes. Man spricht hier wohl zu Recht von einer „Betonblase“ (KfW 2003: 2-4). Nach dem starken Preisanstieg der zurückliegenden Jahre sind die Bodenpreise insbesondere in Londoner City-Lagen exorbitant hoch, was das extrem hohe Baupreisniveau im Großraum London erklärt.

Über Baupreise lässt sich nicht sinnvoll reden, solange nicht die „Bauqualität“ berücksichtigt wird. Hinter dem ***Qualitätsbegriff*** verbirgt sich ein breites Bündel von technischen Bauattributen, dessen Ausgestaltung zwangsläufig erheblichen Einfluss auf die Baupreise hat (Geiger 1994; Weeber + Partner 2001). Das deutsche Baugewerbe präferiert – hierzu ermutigt durch eine Vielzahl von gesetzlichen wie fakultativen Normie-

rungen – eine solide, im internationalen Maßstab gesehen zweifellos aber auch recht aufwändige Bauweise. Dass dies zu den relativ hohen Baupreisen in Deutschland beiträgt, dürfte nicht umstritten sein, die konkreten Effekte der staatlich sanktionierten Qualitätsvorstellungen auf das Baugeschehen, insbesondere im Wohnungsbau sind es durchaus.

Tabelle IX-14
Baupreise im europäischen Vergleich
Wohnungsbau, Einzelhandel, Hotels, 2002

Land (Bezugsort)	Hochqualitätsappartements			Einkaufszentren			Provinzhotels		
	€/m²		Stockwerke	€/m²		Stockwerke	€/m²		Stockwerke
	niedrig	hoch		niedrig	hoch		niedrig	hoch	
Belgien (Brüssel)	900	1 350	6				1 000	1 500	8
Dänemark (Kopenhagen)	1 211	2 085	6	1 144	1 951	2	1 884	2 489	3
Deutschland (Frankfurt/M.)	1 689	2 132	10	831	912	6	818	1 329	4
Finnland (Helsinki)	1 190	1 730	4	940	1 140	2	1 430	1 650	3
Frankreich (Paris)	1 000	1 500	6				1 100	1 500	8
Großbritannien (London)	1 452	2 512	8	1 272	1 978	2	1 727	2 182	4
Griechenland (Athen)	565	820		485	865		550	780	
Irland (Dublin)	1 140	1 650	5	1 900	2 400	2	1 904	2 412	4
Italien (Rom)	1 100	2 100	4	1 600	2 600	1	1 000	1 650	2
Niederlande (Amsterdam)	703	1 120	10	935	1 270	1	1 805	1 905	4
Schweden (Stockholm)	880	1 012	8	1 386	1 518	3	1 342	1 496	3
Spanien (Madrid)	913	1 522	12	365	1 219	2	913	1 522	10
Polen (Warschau)	552	978		702	1 003		777	1 141	
Tschechien (Prag)	584	810	10	681	973	2	746	973	3
Schweiz (Zürich)	991	1 368		1 094	1 436	2	1 368	1 436	6

Quelle: Gardiner & Theobald 2002: 4.

Viele deutsche „Häuslebauer“ dürften durchaus einen familienfreundlichen Mix aus Qualität im Sinne technischer Attribute, Preis und Leistung präferieren, der in Deutschland im Allgemeinen so nicht zu haben ist, sehr wohl aber in den Niederlanden. Ein gewisser Konservativismus des Bauens in Deutschland, der alternative Baumodelle sich nicht entfalten lässt, ist nicht zu übersehen (RWI 2003b: 153-156, 160).

Tabelle IX-15

Personalkosten im Baugewerbe ausgewählter europäischer Länder

2002, €/Stunde

Land	Mindestlohn[1]			Bruttoarbeitskosten[2]		
	unqualifiziert	gering qualifiziert	hoch qualifiziert	unqualifiziert	gering qualifiziert	hoch qualifiziert
Belgien				26,00	27,30	32,20
Dänemark	22,87	24,22	26,91	37,00	41,71	45,21
Deutschland	10,21	10,75	11,49	29,30	33,49	38,60
Finnland	8,80	11,70	13,60	15,20	20,20	23,50
Frankreich	8,90	10,80	12,50	17,00	20,90	23,80
Griechenland	4,70	5,90	7,05	5,50	6,10	6,90
Großbritannien	8,62	9,84	11,46	11,51	13,17	15,37
Irland	14,45	14,69	14,89	25,97	26,24	26,76
Italien	11,00	12,00	14,00	23,30	25,30	26,85
Niederlande	n.v.	n.v.	28,50	n.v.	n.v.	32,50
Schweden	9,46	13,42	16,61	16,61	22,88	32,12
Beitrittsländer:						
Polen	2,11	2,64	3,13	3,84	5,00	5,92
Tschechien	1,61	2,92	4,86	5,19	7,29	10,70
Ungarn	1,41	2,32	3,93	4,02	6,21	9,53

Quelle: Gardiner & Theobald 2002: 9. – [1]Löhne, die gemäß gesetzlicher Bestimmungen, sonstiger staatlicher Auflagen oder tariflicher Vereinbarungen mindestens zu zahlen sind. Diese Lohnsätze können in der Praxis deutlich über- oder unterschritten werden. – [2]Gesamtheit der Arbeitskosten, die durch die Arbeitgeber zu zahlen sind, unter Berücksichtigung der jahresdurchschnittlichen wöchentlichen Arbeitszeiten, der Steuern, Sozialabgaben, sozialrechtlichen Regelungen und besonderen Zuwendungen (wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld). Die ausgewiesenen Werte orientieren sich an tariflichen Vorgaben. Die faktischen Bruttoarbeitslöhne weichen in der Praxis oft stark hiervon ab. Diese Daten erlauben nur in begrenztem Maße Vergleiche zwischen den Ländern.

Neben den technischen Qualitätsforderungen tragen die hohen ***Personalkosten*** zu den hohen Baupreisen in Deutschland bei. Diese schlagen im Baugewerbe, welches im Unterschied zum Verarbeitenden Gewerbe eine hohe Arbeitsintensität aufweist, zwangsläufig stark zu Buche. Ein Blick auf ***Tabelle IX-15*** zeigt, dass sich das deutsche Baugewerbe bei den Bruttoarbeitskosten trotz des starken Wettbewerbsdrucks in den zurückliegenden Jahren in der Spitzengruppe der europäischen Länder befindet. Die Bruttoarbeitskosten betragen demnach 251 % des britischen Werts.[132] Die hier ausgewiesenen hohen deutschen Bruttoarbeitskosten dürften allerdings in der Baupraxis vielfach deutlich unterboten werden, von der im Baugewerbe weit verbreiteten und nur schwer kontrollierbaren illegalen Beschäftigung ganz abgesehen. Die Zahlen der Tabelle sind daher nur als grobe Richtwerte zu verstehen, die einen Eindruck von den Größenordnungen der bei Beobachtung der tariflichen, steuerlichen und sozialrechtlichen Vorschriften zu zahlenden Löhne vermitteln. Die Länderdaten sind daher nur bedingt miteinander vergleichbar.

132 Der damals hohe Kurs des Pfund Sterling müsste eigentlich zu einer Verringerung der ausgewiesenen Spanne zwischen den britischen Arbeitskosten und denen der Euro-Länder geführt haben. Diese Zahlen sind, wie im Text ausgeführt, mit großer Vorsicht zu interpretieren.

Festzuhalten ist indes: Das deutsche Lohnniveau ist im europäischen Maßstab gesehen hoch und dies muss sich zwangsläufig kostentreibend auf die Baupreise auswirken. Zum hohen Bruttolohnniveau in Deutschland tragen wesentlich die Lohnzusatzkosten bei (Steuern, gesetzliche Sozialbeiträge, Zusatzleistungen wie Weihnachtsgeld). Das hieraus resultierende hohe Kostenniveau könnte in begrenztem Maße durch niedrigere Materialkosten kompensiert werden, eindeutige Aussagen hierzu lassen sich indessen im Moment nicht treffen.

Oben wurde die Bauqualität im Sinne der technischen Attribute der landesüblichen Bauwerke bestimmter Baukategorien angesprochen. Steht in der öffentlichen Diskussion „Qualität" im Zusammenhang mit handwerklichen Leistungen in Frage, so geht es zumeist darum, inwieweit die landesüblichen Normen guten Bauens eingehalten wurden, die akzeptierten Toleranzgrenzen also zu Ungunsten des Kunden überschritten wurden. Im Weiteren geht es aber natürlich auch um die ***Dienstleistungsqualitäten*** des Bauens – also Kundenfreundlichkeit, Beratungskompetenz, terminliche Verfügbarkeit, Pünktlichkeit, Termintreue der Bauausführung, Flexibilität in der Gewerkekoordination[133], Verlässlichkeit auch bei mündlichen Absprachen oder z.B. auch die Erbringung baunaher Nebenleistungen. Mit diesen Leistungen steht es in Deutschland, wenn man den Berichten in den Medien über das deutsche Baugeschehen glauben darf, durchaus nicht zum Besten (z.B. Handelsblatt 2000; Haus + Garten 2003; WISO 2003)[134].

Solche Informationen eignen sich naturgemäß kaum zur fundierten Urteilsbildung über die Qualität und Dienstleistungsattribute des Bauens in Deutschland im Vergleich zu anderen europäischen Ländern. Unser Versuch, einschlägige grenzübergreifend vergleichende Untersuchungen zu diesem Thema zu finden, haben keine Studien zutage gebracht. Eine kursorische Durchsicht speziell britischer Medienquellen über die dortigen Einschätzungen der Qualität der Bauleistungen und die Dienstfreundlichkeit der lokalen Handwerker fiel eher ernüchternd aus: Die negativen Stimmen überwiegen wie in Deutschland eindeutig (z.B. n-tv 2003). Eine 150-jährige Tradition der Gewerbefreiheit hat nicht dazu geführt, dass die Verbraucher – alle Medienleute sind natürlich auch Konsumenten von Bauleistungen –, die Leistungen ihrer Bauhandwerker in grundsätzlich positiverem Licht sähen als die deutschen Verbraucher.

Was für das Baugewerbe gilt, trifft noch stärker auf Preis- und Qualitätsvergleiche für andere Handwerksbereiche zu. Die Leistungsfähigkeit der kleinbetrieblich dominierten Märkte – denn um diese geht es bei Preis und Qualität letztlich – wurde nirgends systematisch mit harten empirischen Methoden erforscht. Eine hohe „Dienstleistungsqualität" handwerklicher Leistungserstellung wird überall in betriebswirtschaftlichen Ab-

133 Die ist nicht nur eine Eigenheit des durch die Handwerksordnung kreierten „Systems", sondern tritt in ähnlicher Weise in der Bauwirtschaft aller Länder auf, auch wenn es andernorts oft nicht um die Gewerke im deutschen Sinne geht.

134 Es handelt sich nur um zu illustrativen Zwecken ausgesuchte Beispiele. Ergebnisse systematischer Medienauswertungen zum Thema „Handwerk" liegen uns weder zu Deutschland noch zu Großbritannien vor.

handlungen ***normativ postuliert***, über ihren realen Status ist hingegen fast nichts bekannt, was sich zur wissenschaftlichen Auswertung eignete. Es bleibt uns daher nur hier Forschungsbedarf festzustellen. Interessant wären hierbei natürlich insbesondere Untersuchungen zu den Auswirkungen institutioneller Regelungen auf die Angebotsstruktur, Qualität, Dienstleistungsfreundlichkeit und Preise der handwerklichen Produktion in genau abgegrenzten Bereichen.

7. Handwerk und berufliche Bildung

Berufliche Bildungswege und ***-abschlüsse*** in Europa zu vergleichen, ist schon auf formaler Ebene angesichts der großen Heterogenität der Berufsbildungssysteme, an denen die handwerkliche Berufsbildung partizipiert, ein höchst mühseliges Unterfangen (vgl. hierzu CEDEFOP 1998). Bewertende Vergleiche von Berufsbildungsabschlüssen stellen sich indessen noch um einiges schwieriger dar, wie die (nicht abgeschlossene) Diskussion um das europäische Fünf-Ebenen-Klassifikationssystem der Berufsbildung von 1985 zeigte, nach welchem die duale Berufsausbildung relativ niedrig – auf Ebene 2 – eingestuft wurde (Westerhuis 2001a: 71-72). Verschiedene Kriterien ließen sich zum Vergleich der europäischen Berufsbildungssysteme heranziehen – der überwiegende Ausbildungsort z.B. die Art des Praxisbezugs der beruflichen Erstausbildung oder der Formalisierungsgrad der berufstechnischen Unterweisung, die Rolle unterschiedlicher Trägerschaften und Finanzierungsmodelle oder der Partizipationsgrad der Heranwachsenden an den Ausbildungsangeboten.

Europäische Vergleiche werden auch dadurch erschwert, dass sich die nationalen Berufsbildungsbildungssysteme selbst zum Teil sehr heterogen präsentieren. Dies trifft z.B. für die deutsche Berufsbildung zu, in der Bundes- und Länderkompetenzen zu recht unterschiedlichen Akzentsetzungen führen, hiervon ist allerdings die sich recht homogen darstellende berufliche Ausbildung im Handwerk nicht betroffen. Einen viel versprechenden Klassifikationsansatz der europäischen Systeme zur beruflichen Erstausbildung liefert das französische Bildungsinstitut CEREQ[135] (CEDEFOP 1998: 8-9):

- Bei den in Großbritannien, teilweise auch in Belgien und Italien vorzufindenden Berufsbildungssystemen handelt es sich um *marktgesteuerte, betriebszentrierte Systeme*, die jeweils über ein ausgeprägtes nationales Profil verfügen, sich also erheblich voneinander unterscheiden. Die berufliche Erstausbildung findet vorrangig in den Unternehmen statt, der Staat enthält sich weitgehend einer aktiven Einflussnahme. Die Qualität der Ausbildung ist in hohem Maße davon abhängig, über welche Bildungsinfrastruktur das Unternehmen verfügt.

- *Bildungsgesteuerte, schulzentrierte Berufsbildungssysteme* finden sich unter anderem in Frankreich und den Niederlanden, teilweise auch (parallel zum erstgenannten Modell) in Italien. Im Vordergrund steht hier eine stark formalisierte und staatlicher

135 CEREQ – Centre d'Études et de recherches sur les classifications.

Regelung unterworfene schulische Ausbildung in staatlichen Berufsbildungseinrichtungen. Der Lernort Schule dominiert gegenüber betriebspraktischen Ausbildungselementen, was diesem Ausbildungsmodell den Vorwurf eingetragen hat, es sei zu praxisfern.

– Deutschland, Österreich, Luxemburg, aber auch Dänemark und (außerhalb der EU 15) die Schweiz praktizieren dagegen ein *bildungsgesteuertes, betriebszentriertes System* der beruflichen Erstausbildung. Dieses ***duale System*** der beruflichen Erstausbildung basiert auf einer engen Verbindung zwischen den Lernorten Betrieb und Schule.

Diese Klassifikation der beruflichen Bildungssysteme trägt stark idealtypischen Charakter. In keinem Land Europas ist eines der drei Systeme in reiner Form verwirklicht, sondern die realen Berufsbildungssysteme vereinen neben dem jeweils dominierenden Ansatz auch Komponenten der anderen Ansätze in unterschiedlichen Mischungen in sich. Das in Deutschland praktizierte duale System der beruflichen Bildung genießt in Europa ein beträchtliches Ansehen, sieht sich allerdings in jüngster Zeit auch wachsender Kritik ausgesetzt. Die berufliche Erstausbildung sei zu sehr auf konventionelle Berufsbilder fixiert und hätte Schwierigkeiten damit, sich an moderne technologische Entwicklungen anzupassen, die angebotenen Ausbildungsgänge hätten daher stark an Attraktivität verloren (CEDEFOP 1998: 9).

Die Ausbildung sei zu wenig individualisiert und differenziere nicht ausreichend nach der Vielzahl von beruflichen Einsatzmöglichkeiten in der wissensbasierten Ökonomie. Elemente, welche die ***Europatauglichkeit*** der beruflichen Bildung ausmachen, wie die Vermittlung solider Fremdsprachenkenntnisse, würden in den Ausbildungsgängen des dualen Systems sträflich vernachlässigt – was für das Handwerk in den Grenzregionen von Belang sein mag. In jüngster Zeit macht sich in Deutschland in der beruflichen Bildung zunehmend ein Trend zur Diversifizierung bemerkbar (Westerhuis 2001b: 43; Sauter 1998). Teile der praktischen Ausbildung werden z.B. in überbetrieblichen Ausbildungsstätten vermittelt und vielerorts neue Kombinationen von theoretischer und praktischer Ausbildung entwickelt. Dabei verlieren die vormals im dualen Systemen klaren Unterscheidungen von Lernorten und Bildungswegen an Gewicht. Angesichts der Verkürzung des Lebenszyklus der „Lernprodukte“ (Hayes 1998: 117) steht das Handwerk – wie alle anderen Wirtschaftsbereiche – vor der Herausforderung, herkömmliche Berufsbildungsgänge und eine breite Palette von Weiterbildungsangeboten in ein runderneuertes Berufsbildungssystem zu integrieren.

Zunehmend wird auch eine sich ***verbreiternde Kluft*** zwischen konventionellen beruflichen Ausbildungsgängen und den sich neu erschließenden Berufsfeldern der Wissensgesellschaft beklagt. Dies betrifft nun stark die Rolle des Handwerks in der beruflichen Erstausbildung in Deutschland. Die Ausbildungsstatistik zeigt für die neunziger Jahre eine deutliche Zunahme des Anteils neuer, mit der informationstechnischen Revolution verbundener Berufe (Beicht u.a. 2003: 14-24 und 66-67). Das Handwerk ist in diesen Ausbildungsbereichen – von bescheidenen Ansätzen abgesehen – bislang kaum präsent.

Es bildet jedoch heute bekanntlich wie stets in den vergangenen Jahrzehnten in bedeutendem Maße über den eigenen Bedarf hinweg aus. Demographisch, in jüngster Zeit auch konjunkturell bedingte Rückgänge der Ausbildungszahlen ändern nichts an dieser Rolle des Handwerks in der beruflichen Erstausbildung.

Eine wachsende Unverträglichkeit der hierbei vermittelten überwiegend traditionellen beruflichen Qualifikationen müsste sich auf längere Sicht in zunehmenden Problemen von Handwerksgesellen niederschlagen, in anderen Wirtschaftsbereichen beruflich Fuß zu fassen. Diese Frage wäre detailliert zu untersuchen. Verlässliche Indizien dafür, dass das im 20. Jahrhundert praktizierte intersektorale Wanderungsmodell heute nicht mehr funktioniert, liegen den Verfassern nicht vor.

Untersuchungen des BIBB und IAB deuten allerdings auf eine erstaunliche Stabilität der ***intersektoralen Wanderungsmuster*** der Facharbeiter im Zeitablauf hin (Henninges 1994: 39-41). Im Jahre 1979 waren 57,3 % aller in einer repräsentativen Befragung erfassten (west-) deutschen Facharbeiter im Handwerk ausgebildet worden, 1985 hingegen 53,5 % und 1992 wieder 57,8 %. Nur eine Minderheit der im Handwerk ausgebildeten Gesellen war zum Zeitpunkt der Befragungen noch im Handwerk tätig, nämlich 44,8 % (1979), 45,7 % (1985) und 47,4 % (1992). Die im Handwerk ausgebildeten Facharbeiter waren in großem Maße in die Dienstleistungssektoren abgewandert (28,5 % in 1992), in schwächerem Maße in größere Industrieunternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten (20,8 %) und in sehr geringem Maße in industrielle Kleinunternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten (3,3 %).

In allen Fällen war die Facharbeiterwanderungsbilanz des Handwerks negativ, d.h. die Zuwanderung von Facharbeitern aus der Industrie und den tertiären Sektoren in das Handwerk hielt sich in engen Grenzen. Hier zeigt sich ein historisches Wanderungsmuster, welches sich bereits in den Frühzeiten des Industrialisierungsprozesses etabliert und im gesamten 20. Jahrhundert angedauert hat. Die ökonomischen Ursachen dieses intersektoralen Wanderungsprozesses sind in den größeren Beschäftigungschancen der expandierenden nichthandwerklichen Wirtschaftsbereiche[136], im ausgeprägten Lohngefälle zwischen Groß- und Kleinunternehmen zuungunsten der Beschäftigten der letzteren sowie sicher auch in den besseren Arbeitsbedingungen in den Großunternehmen zu suchen. Eine Kontinuität im beruflichen Tätigkeitsfeld war bei den aus dem Handwerk abgewanderten Gesellen wohl in der Mehrheit der Fälle nicht gegeben, selbst dann nicht, wenn die Wanderungsbewegung in die Industrie führten.

Derartige Wanderungsbewegungen vom Kleingewerbe in die Großunternehmen und vom produzierenden Gewerbe in die Dienstleistungssektoren sind nun kein ausgesprochenes Spezifikum der deutschen Wirtschaft, sondern sie spielten und spielen zweifellos

136 Im Zuge der Produktivitätsentwicklung in der Industrie ist die industrielle Beschäftigungsdynamik natürlich in den letzten Jahrzehnten merklich hinter der Gesamtwirtschaft zurückgefallen. Die Industrie kommt also immer weniger als „Abnehmer“ handwerklicher Facharbeiter in Betracht. Dafür finden Handwerksgesellen zunehmende Beschäftigungschancen in den tertiären Bereichen.

in allen entwickelten Volkswirtschaften eine erhebliche Rolle. Dem dualen System der beruflichen Erstausbildung der mitteleuropäischen Länder ist allerdings zugute zu halten, dass den Gesellen im Handwerk im Allgemeinen eine ***solide fachliche Ausbildung*** vermittelt wurde, auf die im späteren nichthandwerklichen Berufsleben in vielen aufgebaut werden konnte.

Auch die Vermittlung nichtberufsspezifischer ***Schlüsselqualifikationen***, die mit dem Stichwort „Kultur der Solidität" umschrieben werden können, spielte eine nicht zu unterschätzende Rolle. Zugleich wäre es jedoch übertrieben zu sagen, dass das Handwerk in diesen Ländern die eigentliche Ausbildungsstätte der Industrie gewesen sei, hat die Unzufriedenheit der deutschen Industriellen mit der handwerklichen Vorbildung der in die Industrie strömenden Arbeitskräfte diese doch frühzeitig zum Aufbau eines aufwändigen eigenen beruflichen Ausbildungssystems motiviert (Hilbert, Südmersen, Weber 1990: 24-25).

Dem deutschen (bzw. mitteleuropäischen) Berufsbildungssystem ist indessen zugute zu halten, dass die Aufgabe der beruflichen Erstausbildung der Arbeitskräfte über viele Jahrzehnte hinweg insgesamt wohl besser gelöst wurde als in den alternativen Berufsbildungsmodellen Europas. Sowohl unter dem britischen System mit seiner starken Betonung eines informellen „training-on-the-job" als auch unter dem stärker verschulten französischen System ist es nicht in gleichem Maße gelungen, breiten Bevölkerungsschichten eine berufliche Grundausbildung zu vermitteln, die berufliche Karrieren jenseits des ursprünglichen Tätigkeitsfelds erleichtert.

Hier liegt ohne Zweifel ein bis in die Gegenwart hinein wirkende ***historische Verdienst*** des deutschen Handwerks, welches auf der Nutzenseite der staatlichen Regulierung des Handwerks, wenn auch nicht unbedingt des Meisterzwangs zu verbuchen ist. Nicht von ungefähr ist die Jugendarbeitslosigkeit in Deutschland im westeuropäischen Vergleich trotz der hohen Arbeitslosenquote relativ niedrig. Das deutsche Berufsbildungssystem war dazu in der Lage, auch geburtenstarke Altersjahrgänge weitgehend aufzunehmen. Dies wäre ohne die im Handwerk praktizierte Ausbildung über den eigenen Bedarf hinaus kaum möglich gewesen.

Der erstaunliche Umfang der vom Handwerk weg führenden intersektoralen Fachkräftewanderung erklärt sich aus dem Ausbildungsüberschuss des Handwerks. In Frankreich z.B. ist die langfristige Mobilität der Arbeitskräfte, die ihre Erwerbskarriere im Handwerk beginnen z.B. deutlich niedriger. So waren nach einer Untersuchung des Forschungsinstituts des Statistischen Amtes 1993 noch 74,9 % aller männlichen Erwerbstätigen, die seinerzeit – unabhängig vom Eintrittsjahr - ihre Berufskarriere im Handwerk und Einzelhandel begonnen hatten, weiterhin im Handwerk tätig (Chapoulie 2000: 44). Bei den Frauen waren dies sogar 93,4 %.

Im deutschen Handwerk waren hingegen 1992 nur 47,4 % der dort ausgebildeten Facharbeiter tätig. Diese Zahlen sind mit Vorsicht zu interpretieren, sie lassen jedoch auf sich stark unterscheidende Mobilitätsmuster zwischen dem deutschen und französischen

Handwerk schließen. Das französische Handwerk bereitet, mit anderen Worten, in weitaus geringerem Maße Arbeitskräfte für eine Tätigkeit in anderen Wirtschaftsbereichen vor als das deutsche. Hier stellt sich natürlich die Frage, welcher Zusammenhang zwischen geltenden handwerksrechtlichen Regelungen und dem erörterten Muster der handwerklichen Berufsausbildung besteht.

Ein Blick auf die ***Schweiz*** kann zu Klärung der Frage beitragen, was geschieht, wenn an die Stelle des Meisterzwangs ein ***fakultativer Meistertitel*** tritt, der als staatlich geschütztes Qualitätssiegel fungiert und sich im Wettbewerb mit anderen beruflichen Qualifikationen behaupten muss. Die Schweiz verfügt nämlich über ein berufliches Erstausbildungssystem, das stark durch die deutsch-schweizerische Tradition geprägt und im Ganzen dem deutschen Berufsbildungssystem sehr ähnlich ist. Eine Auflistung der im Schweizer Berufsbildungsgesetz reglementierten Berufsabschlüsse zeigt jedenfalls auffällige Parallelen zum deutschen System.

Zugleich existiert in der Schweiz kein Meisterzwang, Meisterprüfungen nach deutschem Muster werden im Handwerk angeboten, aber sind nicht Voraussetzung für eine Marktzulassung und auch nicht für die Ausbildung von Lehrlingen[137] im dualen System. Hier stellt sich die Frage, welche Rolle das Schweizer Handwerk in der beruflichen Erstausbildung spielt. Wäre diese erheblich geringer als Deutschland, könnte dies ein Hinweis auf einen Auszug des Handwerks aus der erstberuflichen Lehre nach einer Abschaffung des Meisterzwangs in Deutschland sein.

Ein Vergleich der schweizerischen und der deutschen Lehrlingsausbildung wirft zunächst die uns schon bekannten Probleme auf. Die Schweiz kennt keine Handwerksstatistik, sondern nur die normale sektorale Industrie- und Wirtschaftszweigstatistik, der deutsche institutionelle Handwerksbegriff ist den Schweizern ebenso wenig vertraut wie Franzosen oder Dänen. Die Daten zur Lehrlingsausbildung liegen jedoch in detaillierter Berufsgliederung vor. Auf dieser Basis lassen sich Handwerksberufe im deutschen Sinn relativ leicht identifizieren. Die Ergebnisse einer Zuordnung einschlägiger Berufsbildungsgänge zum Handwerk im deutschen Sinn sind in ***Tabelle IX-16*** aufgelistet. Auf typische Handwerksberufe entfällt, so ist zu erkennen, ein beachtlicher Teil (38,5 %) der gesamten beruflichen Erstausbildung in reglementierten Berufen.

137 Im amtlichen Schweizerdeutsch ist der konventionelle Ausdruck „Lehrling“ gebräuchlich, wir sprechen deshalb hier von „Lehrlingen“ und nicht von „Auszubildenden“.

Tabelle IX-16

Berufliche Erstausbildung im Schweizerischen Handwerk

2002, per Berufsbildungsgesetz reglementierte Berufsbildungen

Sektor	Bestandene Lehrabschlussprüfungen			Anzahl der Lehrlinge		
	insgesamt	männlich	weiblich	insgesamt	männlich	weiblich
Nahrungsmittel	1 243	703	540	3 315	1 841	1 474
Textilherstellung und -veredlung	32	12	20	88	32	56
Textilverarbeitung	439	77	362	1 345	188	1 157
Grafische Industrie	692	420	272	2 273	1 163	1 110
Holzverarbeitung	2 046	1 960	86	7 576	7 199	377
Gerberei, Lederwaren	35	17	18	111	61	50
Kunststoff- und Kautschukindustrie	63	60	3	247	236	11
Steine, Erde, Glas	133	79	54	439	282	157
Metall- und Maschinenindustrie	7 966	7 862	104	32 115	31562	553
Uhrenindustrie	180	141	39	685	548	137
Bijouterie	76	30	46	319	119	200
Baugewerbe	1 532	1 513	19	5 028	4 967	61
Übrige Produktionsberufe	152	86	66	530	275	255
Malerei	1 029	747	282	3 867	2 828	1 039
Körperpflege, Reinigung, Heilbehandlung	1 978	247	1731	5 707	685	5 022
Künstlerische und verwandte Berufe	362	149	213	1 395	499	896
Lehrlinge in Handwerksberufen insgesamt	17 958	14 103	3855	65 040	52485	12 555
Abzüglich:[2]						
Geschätzter Industrieanteil bei der Ausbildung in handwerklichen Berufen (15 % des Basiswerts – Lehrlinge in Handwerksberufen insgesamt * 0,85)	15 264	11 988	3 276	55 284	44 612	10 672
Zuzüglich:[2]						
Lehrlinge des Handwerks in kaufmännischen und sonstigen Berufen (10 % von Gesamt – vorausgehende Zeile / 0,1)	1 696	1 331	364	6 142	4 956	1 186
Lehrlinge im Handwerk insgesamt	16 960	13 319	3 640	61 426	49 569	11 858
Lehrlinge in BBG-reglementierten Berufen insgesamt	50 406	28 566	21 840	169 045	102 997	66 048
Anteil des Schweizer Handwerks an den Lehrlingen (in %)	30,3	42,0	15,0	32,7	43,3	16,2
Nachrichtlich:						
Anteil des deutschen Handwerks an den Auszubildenden (2001)	30,5	41,8	15,9	33,5	44,1	19,0

Errechnet nach Bundesamt für Statistik (2003b) bzw. SBA (2001). Zur Interpretation vgl. die Ausführungen im Text. – [1] Der weitaus größte Teil der Lehren unterliegt in der Schweiz wie in Deutschland staatlicher Regelung. Sie sind durch das Berufsbildungsgesetz (BBG) geregelt und vom Bundesamt für Berufsbildung und Technologie reglementiert. Die Lehren führen bei erfolgreich abgelegter Abschlussprüfung zu eidgenössisch anerkannten Abschlüssen, den Eidgenössischen Fähigkeitszeugnissen, die mit der deutschen Gesellenprüfung vergleichbar sind. [2] Es ist davon auszugehen, dass auch in der Schweizer Industrie Lehrlinge in handwerklichen Berufen ausgebildet werden; deren Anteil wurde hier mit 15 % veranschlagt. Die Schätzung des Anteils der kaufmännischen Lehrlinge an den Handwerkslehrlingen orientiert sich an den deutschen Größenverhältnissen.

Berücksichtigt man, dass ein Teil der in den Handwerksberufen ausgebildeten Lehrlingen durch solche Unternehmen ausgebildet wird, die wohl auch in Deutschland nicht zum Handwerk gehören würden sondern zur Industrie (geschätzte 15 %), so ergibt sich nach Hinzuzählung eines Teils der kaufmännischen und sonstigen nichthandwerklichen Ausbildungsberufe zum Handwerk (nach deutschem Muster 10 %) für das Schweizer Handwerk ein Ausbildungsanteil, der ***bemerkenswert dicht*** beim Ausbildungsanteil des deutschen Handwerks liegt. Frappierend ist auch die Übereinstimmung der geschlechtsspezifischen Ausbildungsmuster in der Schweiz und in Deutschland. Wie in Deutschland ist das Schweizer Handwerk bzw. sind bestimmte Gewerke in hohem Maße männlich dominiert.

Auch das sektorale Muster der Ausbildungsintensitäten ist ähnlich beschaffen wie in Deutschland, so weist das Reparaturgewerbe besonders hohe Lehrlingsanteile auf und auch das Schweizer Baugewerbe bildet überdurchschnittlich aus (Wetter 1994: 14-15). Der Anteil der ausbildenden Betriebe unter den Schweizer KMU, unter denen sich schwach ausbildende nichthandwerkliche Sektoren befinden, lag 1994 bei rd. einem Viertel (24 %). Im Schweizer Handwerk war der Anteil der ausbildenden Betriebe dagegen wesentlich höher. Er lag in der Holzverarbeitung bei 40 %, im Reparaturgewerbe bei 37 % und im Baugewerbe bei 36 %. Im deutschen Holzgewerbe (Gewerbezweiggruppe III) bildeten 1994 37 % aller Handwerksunternehmen aus, unter den Kfz-Mechanikerbetrieben 46 % und im Baugewerbe (Gewerbezweiggruppe I) 28 %.

Aus den präsentierten Zahlen ist zu folgern, dass nicht nur das deutsche, sondern auch das Schweizer Handwerk in bedeutendem Maße über den eigenen Bedarf hinaus Lehrlinge ausbildet. Die Frage nach der ***Motivation dieses Ausbildungsverhaltens*** wurde in Deutschland durch die Forschung bislang nicht sehr überzeugend beantwortet. Aus ökonomischer Sicht wäre ein solches Verhalten nämlich nur dann sinnvoll, wenn die den ausbildenden Unternehmen im Zusammenhang mit der Ausbildung erwachsenden Erträge die Kosten übersteigen. Ein Kostenüberschuss wäre im Zusammenhang mit der Ausbildung nur dann tolerierbar, wenn die ausbildenden Betriebe später Suchkosten und Einarbeitungskosten für angeworbene Arbeitskräfte einsparen könnten, die Kosten-Nutzen-Bilanz der Ausbildung sich also auf längere Sicht zum Besseren wenden würde.

Berufsverbände und Kammern neigen aus verständlichen Gründen dazu, in der ausbildungspolitischen Diskussion vor allem die Kosten zu betonen und die Erträge eher gering zu veranschlagen.[138] Bei einer defizitären Kosten-Ertrags-Bilanz der Betriebe müssten andere – außerökonomische – Motive ins Spiel kommen, z.B. ein vom ständischen Berufsdenken getragenes ***Verantwortungsbewusstsein*** vieler Handwerksmeister, die aus altruistischen Motiven die „Ausbildungslast“ freiwillig auf sich nähmen. Auch ein korporatistischer Mechanismus der Selbstverpflichtung könnte eine Rolle spielen. Dieser liefe darauf hinaus, dass Handwerksmeister sich auf den Aufruf ihrer Berufsbände und Kammern hin im Zweifelsfall dazu entschließen, doch Auszubildende einzustellen, auch wenn sie sich ansonsten eigentlich anders entschieden hätten.

Die bislang verfügbaren, auf Daten des BIBB basierenden Studien scheinen die These der außerökonomischen Motivationsfaktoren zu unterstützen. In empirischen Analysen der Kosten und Erträge der Ausbildung, die sich auf repräsentative Befragungen ausbildender Unternehmen stützen, wurden bei den meisten Betrieben 1995 in den Teilkostenrechnungen[139] – bei Betrachtung der innerhalb der Lehrzeit für die Betriebe anfallenden Kosten und Erträge – deutliche ***Kostenüberschüsse*** diagnostiziert (Bardeleben, Beicht,

138 Unternehmer bekennen sich freilich bisweilen auch offen dazu, dass das betriebswirtschaftliche Kalkül der Lehrlingsausbildung aufgeht, so z.B. der Trigema-Chef Wolfgang Grupp (Grupp 2003).

139 Alle hier angegebenen Zahlen basieren auf den Teilkostenrechnungen, die hier nicht zitierten Vollkostenrechnungen lassen die Kosten-Nutzen-Relationen der Lehrlingsausbildung in einem für die Betriebe noch weit ungünstigeren Licht erscheinen.

Fehér 1997: 30-37). Diese waren im Handwerk und generell in kleineren Unternehmen zwar deutlich geringer als in der Industrie. Aber immerhin erwies sich auch hier die berufliche Erstausbildung für die Mehrzahl der ausbildenden Betriebe als „schlechtes Geschäft". Die durchschnittlichen jährlichen Bruttokosten (16 491 DM) überstiegen die Erträge (14 342) merklich, so dass sich pro Auszubildenden und Ausbildungsjahr Nettokosten von 2 149 DM ergaben.

Die jüngste BIBB-Untersuchung für 2000 bestätigt diese Befunde. Für alle Gewerke wurde ein Überschuss der betrieblichen Bruttokosten über die Erträge des Lehrlingseinsatzes konstatiert (Beicht u.a. 2003: 64). Die durchschnittlichen Nettokosten waren relativ niedrig bei den Elektroinstallateuren (1 727 € pro Auszubildenden und Jahr) und den Gas- und Wasserinstallateuren (2 117 €) und um einiges höher bei den Augenoptikern (3 345 €). Hier geht es immerhin um Beträge einer Dimension, die an anderer Stelle in der mittelstandspolitischen Diskussion in den zurückliegenden Jahren Anlass von erbitterten Kontroversen waren – vgl. zum Beispiel die Diskussion um die Kammerbeiträge, über die möglichen höheren Zinsbelastungen für ungünstig eingestufte Kreditnehmer im Ergebnis von Basel II oder die Diskussion um Bürokratie- und Statistikbelastungen der Unternehmen. Nun könnte man – und das BIBB tut dies auch – an dieser Stelle auf den Nutzen verweisen, der den ausbildenden Betrieben an dieser Stelle durch die Kostenersparnisse bei der Personalrekrutierung erwachse. In der Tat treten solche Kosteneinsparungen auf, so dass sich ein vordergründig defizitäres Ausbildungsengagement für das ausbildende Unternehmen auf lange Sicht durchaus lohnen könnte.

Zweifel bleiben hier allerdings daran, ob diese Erklärung mit den arbeitswirtschaftlichen Realitäten in handwerklichen Klein- und Mittelbetrieben vereinbar ist. Zwar verbleibt ein ansehnlicher Teil der Handwerkslehrlinge nach abgeschlossener Ausbildung im Ausbildungsbetrieb, die Quote derjenigen, die diesen verlassen, ist aber im Durchschnitt weit höher als in der Industrie (Schwerdt, Bender 2003: 46-58, insbes. 51). Auch ist die Bereitschaft der Handwerksbetriebe, gute Lehrlinge zu halten, wohl nicht sehr ausgeprägt und ein Arbeitsplatzwechsel von Gesellen zwischen den Handwerksbetrieben sehr verbreitet. Unter diesen Umständen stellen sich die Aussichten auf mögliche langfristige Kosteneinsparungen durch den Screeningprozess der Ausbildung eher bescheiden dar. Warum also bilden die Handwerksbetriebe angesichts dieser Kosten-Ertrags-Relationen in einem solchen Maße aus? Liegt hier nicht ein Beweis für die Wirkung außerökonomischer Antriebsfaktoren bei der handwerklichen Berufsausbildung vor?

Erhebliche Zweifel an der Stichhaltigkeit der angesprochenen Berechnungen bleiben. Die Messung der produktiven Leistungen der Auszubildenden stellt sich als schwierig dar und es bestehen Zweifel, ob das angewandte Verfahren geeignet ist, die Erträge des Einsatzes der Auszubildenden hinreichend zu erfassen. Eine systematische Unterschätzung der Erträge erscheint immerhin möglich. Die Autoren der erstzitierten Studie weisen selbst darauf hin, dass sich bei der Befragung der Unternehmen bezüglich der Erträge leicht Verzerrungen einstellen könnten (Bardeleben, Beicht, Fehér 1997: 38-39). Eine systematische Unterschätzung des Beitrages der Auszubildenden zum Betriebser-

gebnis erscheint mithin möglich. Vor diesem Hintergrund sind die auf den ersten Blick erstaunlichen Ergebnisse einer Analyse der Kosten und Nutzen der Lehrlingsausbildung aus der Sicht Schweizer Betriebe plausibel, die jüngst von der Forschungsstelle für Bildungsökonomie der Universität Bern durchgeführt wurde. Die Studie erfolgte in Kooperation mit dem deutschen BIBB und es wurde der gleiche methodische Ansatz verwendet wie in der oben angesprochenen Studie (Schweri u.a. 2003: 49-73, Wolter, Schweri 2003: 2-3).

Danach betrugen im Jahr 2000 die Bruttokosten, d.h. die Summe aller von den Betrieben zu tragenden Kostenbestandteile für die Ausbildung der Lehrlinge, im Jahr durchschnittlich 20 000 bis 30 000 CHF. Den Kosten standen Erträge in Höhe von 18 000 bis 36 000 CHF gegenüber. Aus der Differenz ergeben sich die durchschnittlichen Nettoerträge (bzw. Nettokosten). Das vor dem Hintergrund der deutschen Berechnungen erstaunliche Ergebnis: Die Summe der Nettoerträge war für zwei-, drei- und vierjährige Lehren gleichermaßen *positiv*. Die meisten ausbildenden Betriebe profitieren also in der Schweiz von der Lehrlingsausbildung, diese ist für sie ökonomisch attraktiv.

Zwei Drittel aller ausbildenden Betriebe erzielen bereits während der Lehre Nettoerträge aus dem Einsatz der Lehrlinge – in Deutschland waren die entsprechenden Zahlen viel niedriger.[140] Wie in Deutschland werden im höchsten Lehrjahr die größten Erträge erwirtschaftet. Zwischen den Betrieben bestanden allerdings wie in Deutschland beträchtliche Unterschiede. Kleinere Unternehmen profitieren stärker als die großen Unternehmen von der Lehre. Kleinstunternehmen sind indessen weit unterdurchschnittlich unter den ausbildenden Unternehmen vertreten. Der größere Abstand der Facharbeitergehälter zu den Lehrlingsvergütungen in der Schweiz, die etwas stärkere Anwesenheit der Lehrlinge im Ausbildungsbetrieb, die in einigen Berufen längere Lehrzeit sowie die stärker klein- und mittelbetrieblich geprägte Struktur der Schweizer Wirtschaft können einiges von dem hier angesprochenen Unterschied erklären (Schweri u.a. 2003: 82-84).[141]

Es bleibt aber ein erklärungsbedürftiger Restfaktor, der wohl nur über vergleichende Untersuchungen der deutschen und der Schweizer Ergebnisse auf einer niedrigeren Aggregationsebene aufgeklärt werden könnte. Auch die wohl recht ähnlichen Antworten der Schweizer und der deutschen Betriebe auf eine Kontrollfrage nach dem Kosten-Nutzen-Verhältnis der Ausbildung aus betrieblicher Sicht lassen auf weiteren Analysebedarf schließen. Sowohl Schweizer als auch deutsche Ausbildungsbetriebe äußern mit gleicher Tendenz hier eher Zufriedenheit. Dies wäre mit den in der Schweiz errechneten

---

140 Bei der Teilkostenrechung des BIBB fielen 1991 für 20 % der Auszubildenden insgesamt Nettoerträge an (Bardeleben, Beicht, Fehér 1995: 106). 1995 erzielten 10 % der ausbildenden Betriebe nach dem Vollkostenansatz Nettoerträge (Bardeleben, Beicht, Fehér 1997: 38). Nettoerträge wurden insbesondere für Auszubildende im kaufmännischen Bereich gemessen.

141 Die hier angegeben Informationen basieren nicht nur auf der schriftlichen Quelle (Schweri u.a. 2003), sondern auch auf Telefongesprächen mit Autoren der Schweizer Studie und der BIBB-Untersuchungen.

durchschnittlich erzielten Nettoerträgen kompatibel, weniger aber mit den in Deutschland errechneten Nettokosten der Ausbildung. Vor dem Hintergrund der neuen Schweizer Untersuchungsergebnisse sollte die These, die Lehrlingsausbildung sei für deutsche Handwerksbetriebe im Allgemeinen – bezogen auf die in der Lehrzeit anfallenden betrieblichen Kosten und Erträge – ein Verlustgeschäft, wissenschaftlich überprüft werden.

8. Fazit: Wie schneidet das deutsche Handwerk im europäischen Vergleich ab?

Sobald man die Sphäre irreführender institutioneller Vergleiche der Handwerkswirtschaft europäischer Länder verlässt und sich – über berufsbezogene Beschäftigtenstatistiken, Gründungsquoten und Regulierungsvergleichen – dem realen Handwerkssektor nähert, verschwindet die ***Illusion der „Einzigartigkeit"*** beispielsweise des deutschen oder des spanischen Handwerks. Die rechtliche Sonderstellung des Handwerks in Deutschland, Österreich und Luxemburg sollte somit nicht zu dem Schluss verleiten, das Handwerk dieser Länder stelle aus wirtschaftsanalytischer Sicht etwas Einzigartiges dar und sinnvolle grenzüberschreitende Vergleiche der betrieblichen und Branchenstrukturen seien nicht möglich.

Vor allem sollte man strikt zwischen rechtlich verfassten Handwerksorganisationen und Handwerk trennen. Erstere basieren auf der Existenz des letzteren und sind Bestandteil der Institutionen eines Landes, letzteres ist in der Unternehmenspopulation aller Industriewirtschaften auf breiter Basis präsent, auch wenn es weder ein spezielles Handwerksrecht noch spezifische Handwerksorganisationen gibt. In allen entwickelten Marktwirtschaften gibt es kleine und mittlere Unternehmen, welche in bestimmten Wirtschaftssektoren – Bauaktivitäten, Reparaturen, handwerksmäßige personen- und unternehmensbezogene Dienstleistungen, als Randphänomen auch die Erstellung „handwerklicher" Produkte mit vorindustriellen Methoden – die gleichen Funktionen erfüllen wie in Deutschland die Unternehmen des Vollhandwerks. Die Dimensionen dieses Handwerkssektors sind in den europäischen Ländern im Ganzen wohl ähnlicher als von Kritikern wie Befürwortern des großen Befähigungsnachweises unterstellt.

Empirisch „harte" Vergleiche sind nur über recht kostspielige eigene Primärerhebungen und aufwändige Auswertung nicht ohne weiteres zugänglicher nationaler Statistiken möglich. Dies war im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht zu leisten. Gewisse Schlussfolgerungen aus dem vorliegenden Datenmaterial sind allerdings durchaus vertretbar. Die Regulierungsdichte ist in Deutschland, Luxemburg und Österreich weitaus höher als überall sonst in Europa. Dies hat Auswirkungen auf Gründungen und Marktfluktuation sowie die betrieblichen Strukturen der Handwerkssektoren. Diese Effekte sind allerdings keineswegs so dominant wie dies Kritiker der Handwerksordnung bisweilen anzunehmen scheinen. Das Beispiel Frankreichs zeigt z.B., dass eine mit weicheren Instrumenten ausgeübte vorwettbewerbliche Selektion unter Gründungsinteressenten zu ähnlichen Wirkungen auf das Marktgeschehen und die Überlebensdauer der Gründungen führen kann wie das rigidere deutsche System.

Das berufliche Ausbildungssystem in Deutschland ist trotz seiner in jüngster Zeit zutage kommenden Schwächen nach wie vor als „starke Seite“ der deutschen Handwerksregulierung hervorzuheben. Allerdings besteht, wie das Beispiel der Schweiz zeigt, kein zwangsläufiger Zusammenhang zwischen dem derzeitigen Niveau der deutschen Handwerksregulierung und dem maßgeblich vom Handwerk mitgetragenen System der beruflichen Erstausbildung. Insgesamt finden sich in der verfügbaren empirischen Evidenz keine schlagkräftigen Gründe dafür, das ungewöhnlich hohe Regulierungsniveau in diesem Bereich der deutschen Wirtschaft aufrechtzuerhalten.

KAPITEL X
MODERNISIERUNG DES HANDWERKSRECHTS

1. Zur Ausgangslage

Das deutsche Handwerksrecht, das in seiner heutigen Form im Wesentlichen seit 1953, dem Jahr der Wiedereinführung des großen Befähigungsnachweises durch den Deutschen Bundestag Bestand hat, ist in jüngster Zeit zunehmend in der öffentlichen Diskussion in Frage gestellt worden. Selbst in Kreisen des Handwerks, zumal in großen Fachverbänden, hat der große Befähigungsnachweis als vereinigende Losung, welche die Handwerkerbewegung mehr als 100 Jahre hinweg getragen hatte, merklich an Bindungskraft verloren. Dies dürfte vornehmlich Ausdruck eines tief greifenden Strukturwandels im Handwerk sein, der andere Themen in den Vordergrund treten lässt und die in der Handwerkswirtschaft seit jeher starke Heterogenität der wirtschaftlichen Lagen und Interessen stärker zutage treten lässt als dies früher üblich war.

Die Gesetzesinitiative der Bundesregierung fällt also in eine Zeit des Umbruchs nicht nur in der ordnungspolitischen Gestaltung der sozialen Marktwirtschaft in Deutschland, sondern auch der Verhältnisse im Handwerk selbst. Das veränderte Umfeld sollte Anlass sein, die Diskussion über die Handwerksregulierung offener und unbefangener zu führen, als dies in der Vergangenheit zumeist der Fall war. Aufgabe der vorliegenden Arbeit ist es unter anderem auch, ***vor dem Hintergrund einer Analyse*** der Determinanten der strukturellen Entwicklung im deutschen Handwerk ***auf wissenschaftlich unabhängiger Basis einen möglichen Reformbedarf zu ermitteln*** und, soweit möglich, entsprechende Vorschläge zur Entwicklung des Handwerksrechts zu unterbreiten. Es versteht sich von selbst, dass hierbei zum Gesetzentwurf der Bundesregierung und zu den alternativen Entwürfen Stellung zu nehmen ist.

Staatliche Regulierung im Sinne der Beschränkung der Handlungsmöglichkeiten des Einzelnen und der Setzung von Regeln für den wirtschaftlichen Verkehr ist Voraussetzung für die Existenz und Funktionstüchtigkeit des Rechtsstaates und der freien Verkehrswirtschaft und steht in der wirtschaftspolitischen Deregulierungsdiskussion nicht zur Debatte. Diese befasst sich mit einem anderen Typ regelnder staatlicher Eingriffe ins Wirtschaftsleben – mit Eingriffen in die Marktstrukturen und ins Wettbewerbsgeschehen, welche darauf abzielen, unerwünschte Ergebnisse des freien Spiels der Kräfte des Wettbewerbs zu korrigieren (Deregulierungskommission 1991: 1-2; Fritsch 1993; Joskow, Rose 1999; Knieps 2001). Die Anlässe für solche Eingriffe sind vielfältiger Natur. Ein Markt- bzw. ein Wettbewerbsversagen kann z.B. vorliegen, weil externe Kosten auf Dritte übergewälzt werden, weil Informationsasymmetrien zwischen Anbietern und Nachfragern regelmäßig zu suboptimalen Wettbewerbsergebnissen führen oder weil Wettbewerb in ruinöse Konkurrenz mündet. Wenn öffentliche Güter nicht in ausreichendem Maße bereitgestellt werden, versagt der Staat bei Erfüllung einer seiner grundsätzlichen Aufgaben.

Staatliche Regulierungen sind aber, wie die Neue Politische Ökonomie zeigt, sicher nicht immer – in Wahrheit wohl eher fast nie – Resultat der uneigennützigen Umsetzung eines nur subjektiv zu definierenden Gemeinwohls durch Parlamentarier und Angehörige der staatlichen Verwaltung, sondern auch stets Ergebnis des Wirkens spezifischer Interessenkonstellationen wie z.B. des Denkens in Kategorien der Chancen auf Wiederwahl, der persönlichen Publicity, der Zustimmung der veröffentlichten Meinung oder der Einflussnahme von organisierten Interessengruppen und deren professioneller Lobby. Bestehende Regulierungen tendieren unter dem Einfluss der normalen Arbeit der staatlichen Bürokratie zudem dahin, sich im Laufe der Zeit zu vermehren und Wirtschaft und Gesellschaft mit einem immer dichteren Netz von Vorschriften, Verboten und Auflagen zu überziehen.

Die Forderung nach einer ***regelmäßigen Prüfung aller speziellen, ins Wettbewerbsgeschehen eingreifenden Regulierungen auf ihre andauernde Berechtigung*** ist vor diesem Hintergrund eine stets aktuelle Forderung, die in den meisten entwickelten marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaften in der Vergangenheit wohl viel zu oft vernachlässigt wurde. Erst im Zuge der marktwirtschaftlichen Reformen der achtziger und neunziger Jahre hat hier ein breites Umdenken eingesetzt (Breyer, Mac Avoy 1991: 132-133). Die OECD spricht in diesem Zusammenhang von der Zweckmäßigkeit eines institutionalisierten Regulierungsmanagements (OECD 2002b: 83-97 u.a.), das die Kontrolle der einwandfreien Umsetzung der Regulierungen, die regelmäßige Überprüfung der geltenden Regeln auf ihre andauernde Sinnhaftigkeit und unparteiische Bewertungen hin einschließt, die auf methodisch nachvollziehbaren Evaluationen nach den geltenden „Regeln der Kunst" durch unabhängige Dritte basieren (Schmidt 1999). Bei der Überprüfung der geltenden Regulierungen sind Nutzen und Kosten gegeneinander abzuwägen. Die Tatsache, dass die Ermittlung konkreter Regulierungseffekte positiver und negativer Natur sich in den meisten Fällen als sehr schwierig erweist, darf kein Argument gegen den Versuch einer ernsthaften Überprüfung sein. Zudem lassen sich in den meisten Fällen bei genauer Prüfung mehr für die Beurteilung des Sachverhalts relevante Fakten zutage fördern, als notorische Methodenskeptiker dies für möglich halten.[142]

Die ***Anforderungen für die Beibehaltung hoher Regulierungshürden*** sind nach übereinstimmender Meinung der mit Regulierungsfragen befassten Ökonomen ***sehr hoch gesetzt***. Es geht letztlich nicht darum zu beweisen, dass eine bestehende Regelung in einem bestimmten Kontext keinen Schaden stifte oder ihre Umsetzung nicht durch die profitierende Interessengruppe in manipulativer Weise beeinflusst werde. Wenn solches

142 Aufschlussreich sind in diesem Zusammenhang die Studien, Analysen und statistischen Erhebungen, die im Zusammenhang mit der Diskussion um die Auswirkungen der Gewerbefreiheit im 19. Jahrhundert in Deutschland und Österreich entstanden sind. Ökonomen aus dem Umkreis des Vereins für Socialpolitik (hierzu Verein für Socialpolitik 1895-97; Bücher 1898a) förderten damals weitaus mehr relevantes Material bezüglich Gründungsstatistik und Handwerksentwicklung zutage als man ihnen aus heutiger Sicht in Kenntnis der Datendefizite wohl gemeinhin zugetraut hätte. Die Ergebnisse zu den Effekten der (Einschränkung der) Gewerbefreiheit fielen – kaum überraschend – ambivalent aus (z.B. Schmoller 1978: 478).

ans Licht käme, wäre dies nur ein zusätzlicher Grund dafür, die betreffende Regelung in Frage zu stellen. – Nein, es geht um etwas anderes: Die Aufrechterhaltung hoher Regulierungshürden ist nur dann zu rechtfertigen, wenn die hiermit für die Allgemeinheit bzw. die Konsumenten verbundenen Vorzüge eindeutig gegenüber den Nachteilen überwiegen und moderatere Regulierungsverfahren nicht in der Lage sind, das anvisierte Problem zu lösen. Es gilt also das Prinzip des Nachweises eines per saldo erkennbaren Nutzens der Regulierung und nicht das Prinzip, dass diese vor allem keinen Schaden stiften dürfe.[143] Die Befürworter einer Regulierung haben somit eine „Bringschuld", nicht die Kritiker. Auch ist eine überzeugende empirische Abstützung der die Regulierung befürwortenden Argumente zu verlangen. Allgemeine Hinweise beispielsweise auf Transaktionskostenersparnisse infolge der Regulierung sind in der Regel kein starkes Argument für die Aufrechterhaltung einer hohen Regulierungshürde, zumal der Ersparnis andere Kosten (Bürokratie, Überwachung, Vollzug) gegenüberstehen. Wäre dies anders, ließe sich wohl jeglicher regulierender Eingriff des Staates ins Wettbewerbsgeschehen mit einfachen Argumenten beliebig rechtfertigen.

Um ein Missverständnis auszuschließen: Es geht nicht um Deregulierung um ihrer selbst willen. Staatliche Regulierung im Sinne selektiver Eingriffe ins Marktgeschehen ist aus ordnungspolitischer Sicht nicht per se von Übel, sondern kann unter bestimmten Bedingungen – Markt- bzw. Wettbewerbsversagen – zu besseren Marktergebnissen führen als der sich nur an den Leitplanken allgemeiner Regeln orientierende freie Wettbewerb. Faktisch wird man niemals ganz auf regulierende Eingriffe ins Wirtschaftsleben verzichten können. Die meisten der seit den frühen achtziger Jahren in den entwickelten Marktwirtschaften umgesetzten Deregulierungsmaßnahmen liefen denn auch nicht auf eine ersatzlose Streichung von Regulierungen hinaus, sondern auf die Ersetzung rigiderer Eingriffe ins Wettbewerbsgeschehen durch moderatere. Wichtig ist vor allem, dass sich regulierende Eingriffe in den Markt stets an den Nutzen und Kosten der Regulierung orientieren sollten und dass diese regelmäßig ernsthaft zu überprüfen sind. „Weichere" Regulierungsalternativen sind dann ebenso wie die mögliche gänzliche Abschaffung der Regulierung einer Kosten-Nutzen-Anlayse[144] zu unterziehen.

Das angesprochene Postulat, Eingriffe des Staates ins Wettbewerbsgeschehen seien regelmäßig darauf hin zu überprüfen, ob sie unter den veränderten Bedingungen noch ihre ursprüngliche Funktion einer Korrektur eines Marktversagens erfüllten, die mit anderen Mitteln nicht zu erreichen wäre, wurde bislang im Falle der Handwerksordnung weitge-

---

143 Die Diskussion um die Handwerksordnung konzentriert sich zumeist darauf, ob diese in bestimmten Kontexten Schaden stifte, die Frage des Nutzens wird hingegen zu selten konkret gestellt. Beispiele sind die Diskussion um den deutlichen Überhang der Zahl der Meisterprüfungen über die Existenzgründungen („Meisterreserve"), dessen Existenz an sich niemand bestreitet, oder der Nachweis, dass die Meisterprüfungen nicht systematisch manipuliert werden könnten – was natürlich richtig ist, aber in Bezug auf die ökonomische Ratio des Meisterzwangs zweitrangig.

144 Hierbei geht es nicht um „Kosten-Nutzen-Analysen" im technischen Sinn des Wortes, sondern im Sinne einer sorgfältigen Abwägung von Pro und Contra der Eingriffe. Die Möglichkeiten einer fundierten „cost-benefit-analysis" sind durchaus begrenzt, obgleich sie in den meisten Fällen nicht ausgeschöpft werden (Recktenwald 1980).

hend missachtet. Die Vorteile einer Bestätigung der Handwerksordnung schienen den politischen Akteuren auf der Hand zu liegen und mögliche (Netto-) Kosten des Meisterzwangs keine nennenswerte Rolle zu spielen. Wie bei der Wiedereinführung des großen Befähigungsnachweises im Jahre 1953 stand hinter den Novellen jeweils primär ein klar erkennbarer politischer Gestaltungswille zugunsten einer Aufrechterhaltung der Handwerksordnung. Eine fundierte, empirisch orientierte ökonomische Analyse der Vor- und Nachteile hat weder im Vorfeld der (Wieder-) Einführung des großen Befähigungsnachweises 1953 (bzw. 1935) stattgefunden noch im Vorfeld der früheren Novellen.[145] Heute freilich hat sich das soziale und wirtschaftliche Umfeld im Zuge eines rasch anwachsenden generellen Reformdrucks stark verändert. Die Frage nach einer sinnvollen Ausgestaltung des Handwerksrechts bzw. auch überhaupt nach der Existenzberechtigung eines speziellen Handwerksrechts wird vor diesem Hintergrund durch die Gesetzesinitiative der Bundsregierung im politischen Raum erstmals laut und offen – d.h. auch mit der Möglichkeit einer negativen Antwort – gestellt. Dies sollte für die Forschung Anlass sein, *sine ira et studio* nach der ordnungspolitischen Berechtigung der Handwerksregulierung und – gegebenenfalls – nach einer vernünftigen, von ökonomischem Denken inspirierten Modernisierung des Handwerksrechts zu fragen.

2. Reformbedarf

2.1. Entstehungskontext – eine andere Zeit, ein anderer Zeitgeist!

Wirtschaftliche Institutionen sind zeitgebundene, wandelbare Phänomene. Grundlegende Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens vollziehen sich zumeist in größeren Zeitspannen, weshalb der Einzelne dazu neigt, staatliche Regulierungen, Systeme der Unternehmensfinanzierung oder die Ausgestaltung der Wettbewerbspolitik als „quasi-naturgebene" Einrichtungen zu betrachten. Faktisch waren diese Einrichtungen in allen entwickelten Industriestaaten in den zurückliegenden 150 Jahren enormen Veränderungen unterworfen (z.B. für die Vereinigten Staaten Glaeser, Shleifer 2003). Die Handwerksordnung ist ein relativ neues Phänomen, denn sie wurde erst 1935 per Gesetz eingeführt (Reichsgesetzblatt 1935) und 1953 bestätigt, wohingegen bis zur Weimarer Republik im handwerklichen Bereich Gewerbefreiheit herrschte.

Eine zuweilen stärker in der Öffentlichkeit ausgetragene, zuweilen auf Fachzirkel begrenzte Diskussion um Für und Wider der Handwerksordnung begleitet die Wirtschaftspolitik der Bundesrepublik seit den frühen fünfziger Jahren. Eingesetzt hatte diese Diskussion allerdings lange vorher, und zwar im frühen 19. Jahrhundert zur Zeit der Einführung der Gewerbefreiheit in Preußen. Die Untersuchungen und Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik über die Handwerksfrage Ende des 19. Jahrhunderts stellen

---

145 Den Novellierungen von 1994 und 1998 ist allerdings das sehr gründliche und fundierte Gutachten der Deregulierungskommission voraus gegangen (Deregulierungskommission 1991), welches ausführlich zur Handwerksordnung Stellung genommen hat, ohne jedoch einen spürbaren Einfluss auf die Gestaltung der HwO des Gesetzgebers genommen zu haben.

einen Höhepunkt in einer 150jährigen akademischen Auseinandersetzung um Sinnhaftigkeit sowie rechtes Maß, Instrumente und sektoralen Fokus einer Regulierung des Handwerks dar. Von Anfang an ist dabei die Debatte um Marktzutrittsbeschränkungen und Befähigungsnachweise auch in hohem Maße emotionalisiert und erbittert geführt worden (vgl. hierzu die Darstellung um die Aufhebung des Befähigungsnachweises in Österreich in Mayer 1894) – ein Charakterzug, den sie wohl in erheblichem Maße bis heute bewahrt hat. Nach dem Grund hierfür braucht man nicht lange suchen: Bei der Auseinandersetzung um Regulierungen im Allgemeinen und Befähigungsnachweise im Besonderen ging es stets auch um handfeste Interessenpolitik, bis zum heutigen Tage übrigens.

Die Wiedereinführung des großen Befähigungsnachweises per Handwerksordnung von 1953 im Zuge eines freien Entscheids eines frei gewählten Parlaments (Winkler 2002: 178),[146] der 1961 vom Bundesverfassungsgericht im Rahmen einer Anfechtungsklage ausdrücklich gebilligt worden ist, steht im Kontext der damals herrschenden geistigen Strömungen. Das Berufsordnungsdenken fand in der Nachkriegszeit – weit über das Handwerk hinaus – großen Widerhall in großen Teilen der Bevölkerung, ganz besonders in mittelständischen Kreisen.[147] Interessant ist hier, wie es die ***intellektuellen Vordenker der sozialen Marktwirtschaft*** mit der Idee einer Regelung des Markteintritts über Berufsordnungen im Allgemeinen und mit der Handwerksordnung im Besonderen hielten. Einerseits lässt sich Marktzutrittsregelungen von der Art der Handwerksordnung aus ordoliberaler Sicht kaum Systemkonformität zur marktwirtschaftlichen Ordnung bescheinigen. Andererseits waren Theoretiker im intellektuellen Umfeld von Eucken, Röpke und Müller-Armack durchaus geneigt, dem Mittelstand eine tragende Rolle bei der Erneuerung der Marktwirtschaft zuzusprechen und von daher vielleicht willens, sich mit Einschränkungen der Gewerbefreiheit für wichtige Gruppen des Mittelstands anzufreunden.

---

146 Hinweise auf einen sachlichen Ursprung des großen Befähigungsnachweises im „Dritten Reich“ sind vor diesem Hintergrund fehl am Platze. Schließlich war seiner Einführung ein mehr als 100 Jahre andauernder hartnäckiger Kampf einer breiten, aber auch sehr vielstimmigen Handwerkerbewegung vorausgegangen. Zwar gab es beachtliche Affinitäten zwischen dem berufsständischen Denken der Handwerkerbewegung und den ordnungspolitischen Vorstellungen der NS-Mittelstandsideologen (Georges 1993: 302; zu letzteren auch Müller 1939; Janssen 1998: 469-475). Dass die Erfüllung der Forderung auf dem Wege einer Instrumentalisierung der „alten“ Hauptforderung der Handwerkerbewegung durch die NS-Regierung erfolgte, ist aber wohl eher als historischer Zufall zu werten. Die Hoffungen der Handwerkerbewegung wurden im Übrigen anschließend durch die Gleichschaltung der Interessenorganisationen des Handwerks und die spätere Auflösung ihrer Verbände schwer enttäuscht.

147 Aus der Amerikanischen Besatzungszone wurde allerdings von einer großen Zustimmung der Bevölkerung zur Einführung der Gewerbefreiheit berichtet. 80 % der bei der Besatzungsbehörde eingehenden Briefe seien zustimmend gewesen (Boyer 1988: 464). Es mag sein, dass hier Propaganda der amerikanischen Militärbehörde im Spiel war. Demoskopische Befunde zur Bevölkerungsmeinung liegen jedenfalls nicht vor. Entscheidend für die Wiedereinführung des großen Befähigungsnachweises waren wohl weniger die in der Bevölkerung vorherrschenden Auffassungen als die Haltung des deutschen Nachkriegsestablishments und diese fiel, unabhängig von der politischen Couleur, zugunsten des großen Befähigungsnachweises aus.

Wer allerdings hofft, von den Freiburger Ordoliberalen oder aus dem Umfeld der Theoretiker um Müller-Armack klare Äußerungen zur Handwerksordnung zu finden, wird weithin enttäuscht (Tuchtfeldt 1955: 68-76). Zwar finden sich in ihren Schriften viele Äußerungen zu alter und neuer Mittelstandspolitik, auch ein allgemeines Raisonnieren über Zulassungsbeschränkungen und sonstige Einschränkungen der Gewerbefreiheit, kaum jedoch Konkretes über die Handwerksordnung in der politischen Debatte um die Bestätigung des großen Befähigungsnachweises in den späten vierziger und frühen Jahren. Tuchtfeldt (1955: 76) weist zurecht darauf hin, dass sich die Theoretiker der sozialen Marktwirtschaft hier wohl in dem Dilemma sahen, dass die logischen Schlüsse aus der (ordo-) liberalen Wirtschaftstheorie nur schwer mit den wirtschaftspolitischen Vorstellungen der Wählermassen der bürgerlichen Parteien in Einklang zu bringen waren.

Alfred Müller-Armack selbst fand sich als Leiter der wirtschaftspolitischen Grundsatzabteilung im Bundeswirtschaftsministerium (ab 1952) in einer exponierten Position. Zwar lag der Initiativantrag der Regierungsparteien zur Bestätigung des großen Befähigungsnachweises (1950) zu diesem Zeitpunkt schon zwei Jahre zurück, abgeschlossen war der Vorgang indes noch längst nicht.[148] Im August 1950 bat Bundeskanzler Adenauer, der eine Bestätigung des Gesetzes von 1935 eindeutig befürwortete, das Bundeswirtschaftsministerium, Argumente zusammenzustellen, die gegen eine bedingungslose Gewerbefreiheit im Sinne der Grundsätze der Alliierten Hohen Kommission zur Gewerbepolitik sprächen (Scheybani 1996: 252-253). Heraus kam dabei zunächst ein Papier, das in seiner differenzierenden Stellungnahme in der Grundintention wohl eher den Vorstellungen der heutigen Regierungskoalition entsprach als den Absichten der Anhänger des großen Befähigungsnachweises. Die Endfassung des gründlich überarbeiteten Papiers lag dann ganz auf der offiziellen Linie der Bundesregierung. Ludwig Erhard selbst hat sich – wie auch Alfred Müller-Armack – bezüglich der Handwerksordnung kaum in der Öffentlichkeit exponiert.[149] An seinem grundsätzlichen, vielleicht nur zögerlich und widerstrebend gegebenen Einverständnis, kann allerdings kein Zweifel bestehen.[150] Umso auffälliger ist, dass Erhard später das Ansinnen der Interessenvertre-

---

148 Die Länge des Verfahrens (1950-1953) überrascht. Als Ursachen sind die Widerstände seitens der einspruchsberechtigten Alliierten Hohen Kommission (Watrin 1958: 9), aber auch Meinungsverschiedenheiten in der ersten Bundesregierung und im Bundesrat auszumachen. 1953 führte wohl die im Herbst anstehende Bundestagswahl zu einer Beschleunigung des Verfahrens.

149 Dies ist das Ergebnis einer Recherche im Archiv der Ludwig-Erhard-Stiftung. In Stellungnahmen zu Handwerksfragen, so auf einer Rede vor der Zentralarbeitsgemeinschaft des Handwerks im Vereinigten Wirtschaftsgebiet am 21. Oktober 1948 in Frankfurt/Main, enthielt sich Erhard einer klaren Meinungsäußerung zum Handwerksrecht (Erhard 1948). Der Bundeswirtschaftsminister hatte sich auch nicht aktiv an der Debatte der ersten Lesung über den von den Fraktionen der CDU/CSU, FDP und DP eingebrachten Antrag über die Handwerksordnung am 26. Oktober 1950 beteiligt (so z.B. Deutscher Bundestag 1950). Hentschels Erhardbiografie erwähnt die Handwerksordnung übrigens nicht (Hentschel 1996).

150 Explizite Äußerungen des ersten Bundeswirtschaftsministers zum großen Befähigungsnachweis sind rar. Wir haben nur einen einschlägigen Artikel aus Erhards Hand gefunden (Erhard 1962), der auch vom ZDH zitiert wurde (ZDH 2003c). Was bei den einschlägigen Äußerungen Ludwig Erhards im Einzelnen kalkulierter politischer Pragmatik, tiefer empfundener Überzeugung oder nicht allzu ernst

ter des Einzelhandels, dort ebenfalls eine Berufsordnung nach Vorbild des Handwerks einzuführen, mit grundsätzlichen ordnungspolitischen Argumenten vehement ablehnte (Erhard 1957: 158).[151] Das zeigt zum einen, dass Ludwig Erhard kein ungebrochenes Verhältnis zu Befähigungsnachweisen hatte. Es ist zum anderen bemerkenswert, weil die Verbände des Handwerks und des Einzelhandels jahrelang gemeinsam in engem politischem Verbund für Berufsordnungen in ihren jeweiligen Bereichen gekämpft hatten.

Der Ausflug in die Historie erscheint im Kontext der vorliegenden Analyse angebracht, weil er zeigt, was die politische Auseinandersetzung um die Handwerksordnung seit ihrer demokratischen Bestätigung vor allem bewegt hat: politische Kalküle, ältere populäre wirtschaftspolitische Auffassungen, die Stärke und Schwäche einzelner Interessengruppen, zufällige Konstellationen des politischen Prozesses – kaum dagegen ein am jeweiligen Stand der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung orientiertes ökonomisches Denken. Im Sinne der mikroökonomisch fundierten Theorie der Demokratie (z.B. Behrends 2001: 27ff.) ist davon auszugehen, dass politische Entscheidungsträger in Legislative wie Exekutive sich legitimer Weise in ihrem Tun nicht ausschließlich von an einem abstrakten „Allgemeinwohl" orientierten Überlegungen leiten lassen, sondern sich auch von anderen Motiven inspirieren lassen wie z.B. dem Bestreben, die Wahlchancen der eigenen Partei zu verbessern oder ein gutes Medienecho zu erzielen. Demokratische Entscheidungsprozesse sollten mitin nicht mit einem wohlfahrtsökonomischen Optimierungskalkül verwechselt werden.

Festzuhalten ist, dass die ***Bestätigung des großen Befähigungsnachweises*** im Jahre 1953 ***in erster Linie ein politisch motivierter Akt*** war und weniger das Resultat ökonomischer Überlegungen. Die politisch Verantwortlichen auf der damaligen Regierungsseite, allen voran Bundeskanzler Adenauer, waren – nicht zuletzt mit Blick auf die Erinnerung an das Abdriften bürgerlicher Wählerschichten ins Lager der NSDAP in den frühen dreißiger Jahren – verständlicherweise an einer engen Einbindung der Handwerkerschaft ins parlamentarische System interessiert – und natürlich auch an den mit dem Handwerk assoziierten Wählerstimmen. Die große Oppositionspartei, die SPD, deren Zustimmung im Hinblick auf die Überwindung der alliierten Vorbehalte wichtig war (Perner 1983: 91), sah in der Wiedereinführung der Handwerksordnung die Chance einer sozialen Korrektur an einer aus ihrer damaligen Sicht allzu wirtschaftsliberal geratenen sozialen Marktwirtschaft.[152] Das 1953 besiegelte Arrangement der jungen deut-

---

zu nehmender politischer Alltagsrhetorik entsprang, ist, wie stets in ähnlichen Fällen, für die Nachgeborenen schwer nachvollziehbar.

151 Der entsprechende Beitrag ist allerdings nur in die erste Auflage von „Wohlstand für alle" aufgenommen worden, in den späteren Auflagen findet er sich dagegen nicht wieder.

152 Interessanterweise hatte auch die damals im Deutschen Bundestag vertretene KPD – wie alle anderen Parteien – für die Handwerksordnung gestimmt. Dies hängt wahrscheinlich damit zusammen, dass der große Befähigungsnachweis in der DDR bereits drei Jahre zuvor (1950) bestätigt worden war (Wernet 1952: 65). Allerdings brachte das „Gesetz zur Förderung des Handwerks vom 9. August 1950" bedeutende Einschränkungen der wirtschaftlichen Handlungsmöglichkeiten der Hand-

schen Demokratie mit der Handwerkerbewegung fügt sich in eine Traditionslinie der politischen Integration der Handwerkerbewegung ein, die in der Ära Bismarck begründet wurde und ihre Höhepunkte in der Gewerbeordnungsnovelle von 1897 und in der gesetzlichen Verankerung des kleinen Befähigungsnachweises 1908 gefunden hatte (John 1987: 300ff., 354-355). Anderen, politisch weniger durchsetzungsfähigen Teilen der Mittelstandsbewegung – wie z.B. dem Einzelhandel – waren gleiche Erfolge nicht beschieden. Seither sind freilich fünf Jahrzehnte vergangen und die politischen wie sozialen Konstellationen stellen sich anders dar als in den fünfziger Jahren. Ökonomisches Denken sollte eine größere Rolle beim Entscheid über die Weiterentwicklung des Handwerksrechts spielen und ältere wie neuere ökonomische Argumente für den großen Befähigungsnachweis sind vor dem Hintergrund einer eindrucksvollen Entwicklung des wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Umfelds – Globalisierung, Wettstreit institutioneller Lösungen und Deregulierungspolitik seit den achtziger Jahren – kritisch zu prüfen.

2.2. Theorie und Empirie: Was spricht für, was gegen den großen Befähigungsnachweis?

Aus regulierungstheoretischer Sicht sind bei der Prüfung der Zweckmäßigkeit einer Aufrechterhaltung des großen Befähigungsnachweises drei Schlüsselfragen zu stellen:[153]

1. Liegt ein Markt- oder Wettbewerbsversagen vor, welches den bestehenden, aus regulierungstheoretischer Sicht recht rigiden Eingriff ins Wettbewerbsgeschehen rechtfertigt?

2. Kann das festgestellte Defizit auch mit anderen, weniger gravierenden Eingriffen ins Wettbewerbsgeschehen beseitigt werden?

3. Wie steht es um die Nutzen-Kosten-Bilanz des Eingriffs? Welchen volkswirtschaftlichen Nutzen bringt er, welche Kosten sind mit ihm verbunden? Welche Kosten und Nutzen sind bei einer Veränderung der geltenden Regelungen zu erwarten?

Wie nicht anders zu erwarten, sind diese Fragen durch die Ökonomen in der Vergangenheit unterschiedlich beantwortet worden bzw. sie werden zum Teil auch noch heute unterschiedlich beantwortet.

Die Argumentation der Handwerkerbewegung für die Einführung des großen Befähigungsnachweises war bis zu seiner erstmaligen gesetzlichen Verankerung im Jahre 1935 in hohem Maße durch berufsständisches Denken geprägt (John 1979: 98-124), obgleich sie – wie Wernet (1950: 306) – zurecht feststellt, bereits frühzeitig deutlich von extre-

---

werker mit sich, insbesondere die Begrenzung der Zahl der im Betrieb beschäftigten Personen auf höchstens 10.

153 Zur Darstellung des wirtschaftspolitischen Hintergrunds vgl. z.B. Fritsch, Wein, Evers 1993, OECD 2002, Breyer, MacAvoy 1991.

meren Positionen wie der Forderung nach einer Beschränkung der nichthandwerklichen Gewerbe abgerückt ist. Sie hat sich allerdings kaum darum bemüht, eine der eingangs gestellten Fragen schlüssig zu beantworten. Die berufsständischen Argumentationen traten in der Diskussion um die Wiedereinführung des Meisterzwangs in den frühen fünfziger Jahren zwar viel verhaltener zutage, waren aber unterschwellig noch stark präsent. Die hierbei vorgetragenen Argumente – z.B. Schutz des Handwerks vor „ruinöser Konkurrenz", Abwehr der „Pfuscharbeit" – haben denn auch in den Folgejahrzehnten den Kritikern des großen Befähigungsnachweises immer wieder in der wirtschaftspolitischen Diskussion um den Sinn des Meisterzwangs Munition in die Hände gespielt, ließ sich an ihnen doch leicht eine starke gruppenegoistische Interessenverhaftung des Kampfs um die Meisterpflicht, ein marktfeindlicher Reflex und eine zünftlerisch-merkantilistische Grundstimmung der Handwerkerbewegung demonstrieren.

Die ***fachökonomische Kritik am großen Befähigungsnachweis*** konzentriert sich auf die Auswirkungen der Marktzutrittsregulierung auf den Wettbewerb auf den Handwerksmärkten (z.B. Deregulierungskommission 1991: 117-132; Bode 2003; Donges 1992; Fredebeul-Krein, Schürfeld 1998: 105-147; Habermann 1990; Hellwig 2003; Monopolkommission 1998, 2001; Soltwedel 1986; SVR 2002: 223; Watrin 1958: 38ff.; Schlaghecken 1969: 111-117). Die Handwerksordnung begrenze den Markzutritt faktisch so, dass auf den Handwerksmärkten monopolistische Strukturen entstünden und die Anbieter auf diese Weise Monopolrenten erzielten. Die Preise seien somit höher als die sich bei vollkommenem Wettbewerb einstellenden Gleichgewichtspreise. Die Konsumenten müssten nicht nur relativ hohe Preise, sondern auch Einbußen an Qualität und Kundenfreundlichkeit sowie eine Einengung des handwerklichen Leistungsspektrums in Kauf nehmen. Die Verbraucher seien vor allem bei kleineren Handwerkerleistungen auf die Dienste von Schwarzarbeitern angewiesen.

Die vor allem durch historische Muster der Arbeitsteilung geprägten Gewerkeabgrenzungen hielten mit dem technischen Fortschritt und den produktionsorganisatorischen Wandlungen nicht Schritt und schafften künstliche Reservate für einzelne Handwerksberufe, die von den Marktinsidern auf Kosten der Allgemeinheit – Effizienzverluste, Bürokratiekosten, Kosten der durch die HwO generierten einschlägigen Rechtsprechungsakte – gegen Außenseiter verteidigt würden (zu letzterem z.B. Mirbach 1986 und Wörle 1993). Dies sei ein Ordnungsansatz, der dem auch für die soziale Marktwirtschaft maßgebenden Modell des freien Wettbewerbs zutiefst zuwiderliefe. Die künstlich herbeigeführte Verringerung der Wettbewerbsintensität führe dazu, dass die Innovationskraft des Handwerks geschwächt und die Dynamik der betroffenen Zweige der gewerblichen Wirtschaft gehemmt werde.

Demgegenüber wird von ***Verteidigern des großen Befähigungsnachweises*** insbesondere in den Interessenorganisationen des Handwerks argumentiert (z.B. ZDH 1997), dieser erst habe die Grundlage für die eindrucksvolle Leistungsbilanz des deutschen Handwerks gelegt. Unter seinem Regime sei das Handwerk mittlerweile zum beschäftigungsstärksten Wirtschaftssektor avanciert und überträfe insofern sogar die Industrie an Bedeutung. Nur durch den Meisterzwang habe das deutsche Handwerk einen überaus ho-

hen, im internationalen Maßstab sonst kaum erreichten, Leistungsstand erzielt. Das Handwerk sei im Gefolge der Einführung des großen Befähigungsnachweises zum entscheidenden Träger einer qualitativ hoch stehenden beruflichen Erstausbildung im gewerblichen Bereich geworden. Kaum ein anderer Wirtschaftsbereich weise so hohe Selbständigenquoten wie das Handwerk auf, weil hier dank großem Befähigungsnachweis eine Selbständigenkultur in besonderer Weise gepflegt würde. Die obligatorische Meisterausbildung sichere eine besonders hohe Bestandsfestigkeit der deutschen Handwerksunternehmen und garantiere einen hohen Qualitätsstandard im deutschen Handwerk.

Die ungewöhnlich großen durchschnittlichen Betriebsgrößen seien Ausdruck der durch die Meisterausbildung bewirkten Solidität der Meisterbetriebe, nicht hingegen Ergebnis eines gedämpften Wettbewerbs. Das Innovationsgeschehen im Handwerk würde nicht gehemmt, sondern gefördert. Die Handwerkswirtschaft zeichne sich durch eine ungebrochene wirtschaftliche Dynamik aus, die z.B. im regen Gründungsgeschehen, dem ausgeprägten innerhandwerklichen Strukturwandel und in der Bereitschaft vieler Handwerksbetriebe, sich auf neue Geschäftsideen einzulassen, zum Ausdruck käme. Das Handwerk sei bei ungezügeltem Markteintritt besonders anfällig gegen ruinöse Konkurrenz, die zur Verdrängung guter handwerklicher Qualität durch Pfuscharbeit führe. Der Verbreitung marginaler Existenzen im Handwerk würde durch die Pflicht zur Meisterprüfung Einhalt geboten und die dank Meisterausbildung hohe Lebensdauer handwerklicher Gründungen führe dazu, dass volkswirtschaftliche Verluste infolge hoher Marktfluktuation vermieden würden.

Am ***modernen ökonomischen Denken orientierte Argumente*** zugunsten des großen Befähigungsnachweises bedienen sich vor allem institutionenökonomischer Denkmuster (z.B. Klemmer, Schrumpf 1999; Kucera, Strathenwerth 1990; Köster 1999b). Im Handwerk spiele eine hoch individualisierte Produktion eine dominierende Rolle. Durch die Meisterprüfung werde die Einhaltung technischer Mindeststandards gesichert, welche dem Verbraucher bei Inanspruchnahme der vom Handwerk erstellten Vertrauensgüter vor Risiken bewahre, die ansonsten nur über ein für Produzenten und Verbraucher kostspieliges Haftungsrecht auszugleichen seien. Der große Befähigungsnachweis erweise sich als ideales Instrument, um die bei Bereitstellung von Vertrauensgütern anfallenden Informations- und Transaktionskosten zu minimieren, wohingegen die vor allem in den Vereinigten Staaten anzutreffenden dominierenden haftungsrechtlichen Regelungen unter volkswirtschaftlichem Aspekt weitaus ungünstiger zu beurteilen seien. Die Abschaffung der Meisterprüfung könne zur Reduzierung der Qualität handwerklicher Produkte und Leistungen führen sowie zu ruinöser Konkurrenz, die letztlich eine suboptimale Allokation der Ressourcen bewirke. Das per Meisterbildung kumulierte Humankapital würde über das Ausbildungsengagement der Handwerksbetriebe an die Auszubildenden weitergegeben, woraus per saldo ein positiver volkswirtschaftlicher Bildungseffekt resultiere. Auf soziologischer Ebene wird auf die Bedeutung des großen Befähigungsnachweises für eine „Kultur der Solidität“ hingewiesen, die wesentlich zu dem hohen Leistungsstand der deutschen Industrieproduktion beigetragen habe.

Per saldo sind die ***theoretischen Argumente gegen den großen Befähigungsnachweis deutlich stärker als die zu seinen Gunsten vorgebrachten***. Unter den ökonomischen Argumenten zugunsten der obligatorischen Meisterprüfung sind wohl vor allem das Vertrauensgüterargument und das Berufsbildungsargument ernst zu nehmen. Nur ein Bruchteil der derzeit in der Anlage A befindlichen Gewerke stellt indessen tatsächlich Vertrauensgüter her, alle anderen hingegen Suchgüter und Erfahrungsgüter (Bode 2003: 6-9, zur Terminologie Tirole 1995: 232). Im Grunde können nur wenige komplexe Leistungen des Bauhaupt- und des Ausbaugewerbes (z.B. Häuser, Brücken, elektronisch gesteuerte Heizungsanlagen) als „Vertrauensgüter" rubriziert werden.[154] Es ist äußerst fragwürdig, wenn das Vertrauensgüterargument auf eine Fülle von Gewerken ausgedehnt wird, auf die es, richtig verstanden, mit Sicherheit nicht zutrifft (z.B. Bäcker, Friseure, Textilreiniger).

Dort, wo tatsächlich Vertrauensgüter hergestellt werden, ließe sich für die Nachfrager der betreffenden Produkte das Problem der Informationsasymmetrie auch mittels anderer, weniger kostspieliger Instrumente lösen als per Meisterzwang. Die Industrie demonstriert auf vielfältige Weise (z.B. per Normung, Standardisierung und Nutzung der Möglichkeiten des Werkvertragsrechts), dass es hierfür keiner Berufsordnung bedarf. Die sich in jüngster Zeit verbreitenden Präqualifikationsverfahren, mittels derer sich öffentliche und private Nachfrager komplexer Produkte und Leistungen der Kompetenz der Anbieter versichern, sind ebenfalls ein Beispiel dafür, wie solche Probleme ohne obligatorische Befähigungsnachweise gelöst werden können (Appel 1999). Präqualifikationssysteme verbreiten sich übrigens gerade in der Bauwirtschaft schnell, im Zweifelsfall zählt der deutsche Meistertitel hier überhaupt nicht. Im Gegensatz zu diesem handelt es sich bei den Präqualifikationsverfahren um europaweit akzeptierte Sicherungssysteme gegen inkompetente Anbieter und „schwarze Schafe", die weitaus mehr leisten als der Nachweis einer vor Jahren abgelegten Meisterprüfung.

Auch das Berufsausbildungsargument ist keineswegs zwingend – wie im Weiteren zu zeigen sein wird. Die Verfasser haben nicht den Auftrag und nicht die Absicht, die Argumente für und gegen den großen Befähigungsnachweis in der vorliegenden Arbeit ein weiteres Mal ausführlich zu erörtern. Dies wäre auch für die Klärung des in Frage stehenden Sachverhalts – bedarf es einer Modernisierung der Handwerksordnung und, wenn ja, welcher? – ein müßiges Unterfangen. Generell drängt sich der Eindruck auf, dass die Gegner des großen Befähigungsnachweises dazu neigen, dessen negative wirtschaftliche Folgen zu überzeichnen, und die Befürworter dazu, seine positiven Effekte zu übertreiben.

Die im Streit der Ökonomen um den großen Befähigungsnachweis ausgetauschten Argumente waren stets in hohem Maße theoretisch inspirierter, d.h. im Wesentlichen abs-

---

154 Die Gewerke, auf die sich das Vertrauensgüterargument anwenden lässt, befinden sich nach dem unten diskutierten Entwurf der Bundesregierung für eine Novelle der HwO noch sämtlich in der Anlage A. Orientierte man sich am Vertrauensgüterargument, müsste die Anlage A noch stärker ausgedünnt werden.

trakter Natur, die empirische Basis der Argumentation sowohl der Gegner als auch der Befürworter des Großen Befähigungsnachweises hingegen im Allgemeinen schwach, in den meisten Fällen war eine solche wohl überhaupt nicht vorhanden. Das ***Fehlen fundierter Studien über Marktstrukturen und Wettbewerb, betriebliche Strukturbildung, Qualität und Preise in den handwerksdominierten Wirtschaftszweigen*** führt dazu, dass Alltagserfahrungen und Spekulationen zur vermeintlichen empirischen „Bestätigung" theoretischer Aussagen herangezogen werden. Viele Ökonomen glauben offenbar, bereits aus eigener negativer oder positiver Erfahrung hinreichend über das Handwerk informiert zu sein. Auf Basis einer so kreierten ***„Pseudoempirie"*** ist die Gefahr einer ideologischen Überhöhung der Diskussion über den „Meisterzwang" angelegt, welche eine wissenschaftlich fundierte, sachliche Bewertung der Regulierungstatbestände bis zum heutigen Tag in höchstem Maße erschwert.

Es überrascht im Rückblick, wie wenig sich die wirtschaftswissenschaftliche Forschung bislang an einer empirischen Überprüfung der ernster zu nehmenden unter den vorgetragenen Argumenten versucht hat. Manche Argumente freilich, insbesondere die ständeökonomischen, sind so vordergründig, dass sich eine empirische Überprüfung von vornherein erübrigt. Dies trifft beispielsweise auf die These der ruinösen Konkurrenz zu, in welche die Gewerbefreiheit angeblich zwangläufig einmünde. Es ist z.B. nicht einzusehen, warum der Wettbewerb bei Bäckern, Fleischern und Bierbrauern nicht funktionieren soll, wohingegen er doch beispielsweise auf dem Gastronomiemarkt, den Weinmärkten oder dem Speiseeismarkt (im Ganzen) bestens funktioniert. Überhaupt wäre der Nachweis eines Markt- oder eines Wettbewerbsversagens auf den Handwerksmärkten überhaupt erst einmal durch die Befürworter der Handwerksordnung zu erbringen. – Und zwar nicht pauschal für das „Handwerk", sondern für jeden einzelnen der wichtigeren Handwerksmärkte – handelt es sich doch um äußerst unterschiedliche Güter- und Leistungsmärkte, die sich nicht über einen Kamm scheren lassen.

Wenig hilfreich ist, dass dort, wo die Auseinandersetzung um den großen Befähigungsnachweis sich auf das Feld empirischer Forschung begeben hat, eher „Nebenkriegsschauplätze" besetzt wurden, die aus regulationstheoretischer Sicht zweitrangig oder sogar irrelevant sind. Beispiele hierfür sind die Diskussion um die sog. „Meisterreserve" und um die angebliche, den Kammern sicher zu Unrecht vorgeworfene systematische Manipulation von Meisterprüfungen (z.B. Watrin 1958: 99-114).

Im neunten Kapitel wurde gezeigt, dass sich europäisches Handwerk nicht so grundlegend von Land zu Land unterscheidet, wie man dies vielleicht aufgrund der unterschiedlichen rechtlichen Regelungen vermuten könnte. Die institutionellen Rahmenbedingungen sind stets nur eine unter vielen Determinanten der Handwerksentwicklung. Monokausale Erklärungen, welche der Regulierung einen exklusiven Einfluss auf das Handwerk beimessen, sind auf jeden Fall falsch. Auch darf man nicht übersehen, dass die deutsche Marktzutrittsregelung nur ein Element einer wesentlich komplexeren „institutionellen Matrix" ist, welche auch diverse technische Vorschriften, Umweltschutzauflagen, gewerberechtliche Meldepflichten und Ähnliches umfasst. Dies alles müsste bei einer Wirkungsanalyse nationaler Regulierungssysteme mit berücksichtigt werden.

Wirtschaftshistorische Befunde aus dem 19. Jahrhundert zu den Wirkungen von Einschränkungen der Gewerbefreiheit scheinen die Vermutung nahe zu legen, dass die faktische Bedeutung von Marktzutrittsregelungen für die realen Marktprozesse geringer ist als allgemein angenommen (Kaufhold 1975: 185-188). Dies ist – wohlgemerkt – zunächst einmal nicht mehr als eine Arbeitshypothese. Träfe sie indessen zu, wäre dies natürlich eindeutig ein ***Argument gegen die heutige hohe Regulierungsdichte*** im deutschen Handwerk. Die Einschränkungen in die freie Berufswahl wären dann eindeutig sachlich nicht zu rechtfertigen.

Wenden wir uns zum Abschluss wieder den drei eingangs gestellten Fragen zu. Aus unserer Sicht ist die erste Frage, diejenige nach der Existenz eines generellen Markt- oder Wettbewerbsversagens auf den Handwerksmärkten, klar zu verneinen. Es gibt Ausnahmesituationen, z.B. Informationsasymmetrien bei Bereitstellung hochkomplexer Vertrauensgüter (Eigenheimbau), Gefährdungen des Verbrauchers in gefahrengeneigten Tätigkeiten, in denen durchaus gewisse institutionelle Vorkehrungen gegen suboptimale Wettbewerbsergebnisse am Platze sind. Die Erfahrung der anderen hoch entwickelten Industrieländer zeigen indes, dass derartige Probleme auch mit viel einfacheren institutionellen Vorkehrungen gelöst werden können. Es bedarf hierfür keines Meisterzwangs – schon gar nicht in Dutzenden von Handwerkszweigen, die solche Probleme überhaupt nicht kennen. Eine gründliche Antwort auf die Frage nach der Nutzen-Kosten-Bilanz des großen Befähigungsnachweises ist ohne empirische Forschung – eine solide vergleichende Wirkungsanalyse der Handwerksregulierung – nicht möglich. Eine vorsichtige Einschätzung vorhandener Indizien lässt aber aus unserer Sicht zumindest wahrscheinlich erscheinen, dass der Nutzen dieser Regulierung allzu oft überschätzt und die Kosten unterschätzt wurden.

2.3. Kriterien zur Einschränkung des § 12 GG aus heutiger Sicht

In seinem Grundsatzurteil in dem Verfahren wegen verfassungsrechtlicher Prüfung der Vereinbarkeit der §§ 1 und 7 der Handwerksordnung mit dem § 12 des Grundgesetzes, der das Recht auf freie Berufswahl garantiert, vom 17. Juni 1961 hat das Bundesverfassungsgericht (BVG 1963) die Vereinbarkeit der in der Handwerksordnung festgeschriebenen subjektiven Voraussetzungen – erfolgreich abgelegte Meisterprüfung – für die Zulassung einer selbständigen Berufstätigkeit im Handwerk festgestellt. In seiner Begründung des Urteils befasst sich das oberste deutsche Gericht ausführlich mit den Kriterien, die eine aus Sicht des BVG durchaus problematische Einschränkung der in § 12 GG zugesicherten Freiheit der Berufswahl durch die Handwerksordnung als zulässig erscheinen ließen. Dieses Urteil und seine Begründung waren seither die Messlatte, an der sich alle juristischen Auseinandersetzungen in Sachen Handwerksrecht orientierten, und es ist natürlich auch in Bezug auf die Beurteilung der Möglichkeiten zur Weiterentwicklung des Handwerksrechts von großer Bedeutung.

Der Gesetzgeber könne, so das oberste deutsche Gericht, eine Zulassungsregelung für das Handwerk treffen, insofern hieran ein bestimmtes Gemeinschaftsinteresse bestehe. Hierbei bleibe es dem Gesetzgeber vorbehalten, seine besonderen wirtschafts-, sozial-

und gesellschaftspolitischen Vorstellungen und Ziele in den Rang wichtiger Gemeinschaftsinteressen zu erheben (Rother 1982: 124). Diesem Ermessen sei allerdings dann eine Grenze gesetzt, wenn die Anschauungen des Gesetzgebers „offensichtlich fehlsam oder mit der Wertordnung des Gesetzes unvereinbar sind". Das Bundesverfassungsgericht prüfte folglich, inwieweit die vom Gesetzgeber vorgebrachten Vorstellungen zu den wichtigen Gemeinschaftsgütern, welche die Einschränkung der Gewerbefreiheit durch die Handwerksordnung rechtfertigen sollten, verfassungskonform seien und kam zum Ergebnis, dass gegen die Argumentationen des Gesetzgebers keine verfassungsrechtlichen Einwände zu erheben seien.

Im Folgenden geht es nicht um die – von uns nicht zu beurteilende – verfassungsrechtliche Frage des grundsätzlichen Entscheidungsmaßstabes, welcher eine Einschränkung des § 12 GG rechtfertigen, sondern allein darum, ob die vom BVG juristisch geprüften Argumentationen des Gesetzgebers zugunsten des Schutzes wichtiger Gemeinschaftsgüter aus ökonomischer Sicht heute noch erfüllt sind.

Erstes und zentrales Kriterium ist die *Erhaltung des erreichten Leistungsstands im Handwerk* und über diese der Leistungsfähigkeit des Mittelstandes. Der Gesetzgeber hatte in seiner Begründung des Gesetzes zur Handwerksordnung argumentiert, dass allein durch den großen Befähigungsnachweis der hohe Leistungsstandard des deutschen Handwerks zu bewahren sei. Als zweites ergänzendes Kriterium zieht das BVG den *Ausbildungsbeitrag des Handwerks* heran. Der überragende Ausbildungsbeitrag des Handwerks, so der Gesetzgeber, sei letztlich Folge des großen Befähigungsnachweises und ohne diesen nicht möglich. Auch dieser vom Gesetzgeber dargestellte Zusammenhang rechtfertige, so das Gericht, die Einschränkung der Freiheit der Berufswahl durch die §1 und § 7 der HwO. Ein drittes in der juristischen Diskussion befindliches Kriterium – die *Gefahrengeneigtheit* bestimmter Handwerksberufe – stellte hingegen aus Sicht des Gerichts keinen hinreichenden Grund für die Zulässigkeit der durch die Handwerksordnung im Ganzen vorgenommenen Einschränkungen der freien Berufswahl dar. Ob dies eine solche Einschränkung beim einzelnen gefahrengeneigten Handwerk rechtfertige, wurde nicht erörtert.[155]

Über den ***Leistungsstand des deutschen Handwerks*** lässt sich eigentlich nur dann sinnvoll diskutieren, wenn Einvernehmen darüber besteht, was genau unter diesem zu verstehen ist. Andernfalls besteht die Gefahr, dass selektiv ein Faktor unter vielen möglichen herausgegriffen und zur allgemeinen Messlatte für das Leistungsvermögen des Handwerks erhoben wird. Verstehen wir unter dem Leistungsstand des Handwerks einen komplexen Indikator, in den die an Wertschöpfungs- und Beschäftigungsanteilen sowie Ausbildungsbeitrag gemessene volkswirtschaftliche Bedeutung des Handwerks,

155 In einem Rechtsgutachten, das der 1. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs am 28. April 1952 dem Bundesverfassungsgerichts zur Frage der Vereinbarkeit der generellen Einführung des großen Befähigungsnachweises mit Art. 12 GG erstattet hat, wird festgestellt, dass die Beschränkung der HwO auf die „wirklich gefahrendrohenden Handwerke" möglich sei (Spengler, Dörinkel 1953: 64). Dies bedürfe allerdings einer neuen Rechtssetzung, sprich Novellierung der HwO.

aber auch das durchschnittliche Qualifikationsniveau der im Handwerk Tätigen, die Leistungspreise, die Qualität der erstellten Güter und die Kundenfreundlichkeit eingeht, so ist das im deutschen Handwerk erzielte Niveau respektabel, aber, so unsere Darstellung in den vorausgehenden Kapiteln, in Europa keineswegs einzigartig. Andere europäische Länder – z.B. die Niederlande, Dänemark, die Schweiz – zeigen, dass sich Handwerk auch ohne Meisterzwang bzw. mit viel niedrigeren gesetzlichen Zugangsbarrieren dynamisch entwickeln kann. Das volkswirtschaftliche Gewicht eines gleich definierten Handwerks unterscheidet sich zwischen den entwickelten Volkswirtschaften nicht fundamental.

Besonders interessant für Vergleichszwecke ist das Beispiel der Schweiz aufgrund der Nähe des dortigen Berufsbildungssystems und ähnlicher gewerbepolitischer Traditionen im 19. Jahrhundert. Das Votum der Wähler in der eidgenössischen Volksabstimmung von 1954 gegen die Einführung des großen Befähigungsnachweises in bestimmten Handwerksberufen[156] hat weder den betroffenen Handwerken noch dem Schweizer Handwerk insgesamt geschadet. Das vom Schweizer Handwerk – das sich im Gegensatz zu Deutschland nicht als separater Wirtschaftsbereich begreift – durchschnittlich erzielte Qualitätsniveau ist wohl sehr hoch und, die Vermutung sei gewagt, die Kundenfreundlichkeit wahrscheinlich im Ganzen wesentlich stärker entwickelt als in Deutschland.

Der in der Mitte des 20. Jahrhunderts erreichte Leistungsstandard des deutschen Handwerks kann aus heutiger Sicht übrigens wohl kaum kausal auf den großen Befähigungsnachweis zurückgeführt werden. Der Einführung des Meisterzwangs im Jahre 1935 waren viele Jahrzehnte eines höchst dynamischen Modernisierungsprozesses im deutschen Handwerk vorausgegangen, in dem technische Neuerungen auf breiter Front in die Handwerksbetriebe Einzug hielten. In diesen Jahrzehnten stand der große Befähigungsnachweis allerdings nur auf der politischen Agenda der deutschen Handwerkerbewegung und war nicht gesetzlich verankert.

Schließlich sollte man den Beitrag des Handwerks zur Entwicklung des deutschen Mittelstandes nicht überzeichnen. Die mittelständische Industrie, welche den internationalen Ruf des deutschen Mittelstandes vor allem begründet, hatte sich bereits am Beginn des 20. Jahrhunderts weitgehend von ihren handwerklichen Ursprüngen emanzipiert. Industrielle Produktionssysteme basieren in Deutschland, wie überall in der entwickelten Welt, auf branchenspezifischen Synthesen groß-, mittel- und kleinbetrieblicher Produktion. Im Gegensatz zu einem landläufigen Vorurteil ist, wie strukturanalytische Arbeiten zeigen, das großbetriebliche Element in der deutschen Wirtschaft aufgrund deren großen Marktpotenzials wie in anderen großen Industriewirtschaften – USA, Großbritannien – deutlich stärker entwickelt als in den kleineren europäischen Volkswirtschaf-

156 Hierbei handelte es sich um die Schuhmacher, Friseure, Sattler und Wagner (Küng 1954: 117).

ten. Der Eindruck der Einzigartigkeit des hohen Leistungsstands des deutschen Handwerks trügt mithin.[157]

Am großen ***Beitrag des Handwerks zur beruflichen Erstausbildung*** hat sich seit den fünfziger Jahren wenig geändert. Im Jahre 1960 absolvierten 34,9 % aller westdeutschen Auszubildenden eine Lehre im Handwerk, 40 Jahre später im Jahre 2000 waren es 34,6 %. Dieser Wert hat über die Jahre hinweg in Abhängigkeit von den konjunkturellen Entwicklungen in der Gesamtwirtschaft und im Kleingewerbe geschwankt, die Größenordnungen sind im Wesentlichen geblieben. Die ausbildenden Handwerksunternehmen waren und sind der Ausbildungsort für rd. ein Drittel aller Auszubildenden. Ein erheblicher Teil der Handwerksgesellen verlässt nach abgeschlossener Lehre das Handwerk und wechselt in Beschäftigungen in anderen Wirtschaftsbereichen. Große Industrieunternehmen sind nach wie vor, obgleich mit abnehmender Tendenz, ein Zielort dieser Wanderungen. Im Zuge der Tertiarisierung finden Facharbeiter aus dem Handwerk aber auch zunehmend Beschäftigung in Dienstleistungsunternehmen.

Der große Ausbildungsbeitrag des Handwerks beschränkt sich keineswegs auf Deutschland, sondern lässt sich auch für andere europäische Länder nachweisen. Besonders interessant ist hierbei die Schweiz (vgl. Kapitel IX). Die Schweizer Berufsausbildung basiert wie in Deutschland auf dem dualen System, welches betriebliche und schulische Lernorte miteinander kombiniert und eine praxisverbundene und zugleich im theoretischen Teil anspruchsvolle Berufsausbildung garantiert. Die Schweiz kennt keinen Meisterzwang, aber ein breites Angebot an fakultativen Meisterabschlüssen, die hinsichtlich der Qualitätsansprüche der Meisterprüfung den deutschen Abschlüssen keinesfalls nachstehen, aber besser als in Deutschland in das Gesamtsystem der beruflichen Ausbildung integriert sind. Am Beispiel der Schweiz lässt sich nachweisen, dass der große Beitrag des Handwerks zur beruflichen Erstausbildung keineswegs auf Gedeih und Verderb an die obligatorische Meisterprüfung gebunden ist. Offenbar verfügen im Schweizer Berufsbildungssystem genügend Handwerker über die Ausbildungsberechtigung und es sind, wie in Deutschland, ausreichend Betriebe ökonomisch dazu motiviert, Lehrlinge auszubilden.

Historisch fragwürdig ist die Vorstellung, dass der große Ausbildungsbeitrag des deutschen Handwerks erst 1935 mit Einführung des großen Befähigungsnachweises gesichert worden sei. Das Handwerk hat vielmehr bereits in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts und im ganzen 20. Jahrhundert – also auch, als es in Deutschland noch keinen Meisterzwang gab – massiv über den eigenen Bedarf hinaus ausgebildet. Das Vorgehen gegen die sog. „Lehrlingszüchterei“ in der Gewerberechtsnovelle von 1897 und die Einführung des kleinen Befähigungsnachweises im Jahre 1908 hatten seinerzeit stark dazu beigetragen, die Einhaltung akzeptabler Standards bei der Berufsausbildung im Handwerk zu sichern.

---

157 Vgl. hierzu auch die Einschätzung von Wernet (1952: 66) mit gleichem Tenor.

Zuweilen wird der große Befähigungsnachweis, das stark vom Handwerk mit getragene berufliche Ausbildungssystem und der Erfolg „deutscher Wertarbeit“ auf den Weltmärkten in einen kausalen Zusammenhang gebracht. Zwar unterstützt das berufliche Ausbildungssystem – das wesentlich komplexer ist als die duale berufliche Erstausbildung – die Exporterfolge der deutschen Wirtschaft. Es weist trotz seiner heutigen Reformbedürftigkeit starke, erhaltenswerte Züge auf. Man sollte aber nicht vergessen, dass der Meisterzwang erstmals zu einem Zeitpunkt (1935) eingeführt wurde, als Deutschland längst zu einer führenden Industriemacht aufgestiegen war.

Der Siegeszug des „Made in Germany“ als Qualitätssiegel hatte bereits ein halbes Jahrhundert zuvor stattgefunden (Wölke 1985: 10-17). Deutsche Industriehersteller sahen sich – wie 100 Jahre später die Anbieter aus den neuen asiatischen Industriestaaten – gegenüber den britischen Herstellern zunächst in einer Außenseiterposition. Die Herkunftsbezeichnung „Made in Germany“ ging auf das britische „Merchandise Marks Act“ von 1887 zurück und war eindeutig protektionistisch motiviert. Was britische Kunden vom Kauf ausländischer „Schundware“ abhalten sollte, erwies sich im Falle der deutschen Industrieprodukte schnell als ein weltweit anerkanntes Qualitätssiegel. Technologischer Aufstieg und internationale Anerkennung der deutschen Industrieproduktion gingen mithin auch der Einführung des kleinen Befähigungsnachweises – der Kopplung der Ausbildungsberechtigung an den Meistertitel (1908) – voraus, ein kausaler Zusammenhang ist also nicht gegeben.

Das ***Kriterium der Gefahrengeneigtheit*** ist aus heutiger ökonomischer Sicht dasjenige unter den zur Diskussion stehenden Kriterien, welches am ehesten dazu geeignet erscheint, eine Marktzulassung im Handwerk von formellen Qualifikationen abhängig zu machen. Einige Handwerke, die unter den derzeit in der Anlage A verzeichneten Handwerken eine relativ kleine Minderheit bilden, sind auf Güter und Leistungen spezialisiert, die bei nicht fachgerechter Ausführung Gefahren für die Allgemeinheit oder die jeweiligen Kunden mit sich bringen können. Fachliche Prüfungen unter staatlicher Kuratel und darauf basierende schriftliche Befähigungsnachweise hätten die Funktion, bei den Handwerkern ein Mindestmaß an einschlägigen Fachkenntnissen sicherzustellen und so das Risiko der nichtsachgemäßen Ausführung gefahrenträchtiger Arbeiten und der hiermit verbundenen Gefährdung für andere Personen zu begrenzen. Gänzlich wird man ein solches Risiko natürlich niemals ausschließen können, im Versagensfall tritt das Haftungsrecht bzw. das Strafrecht auf den Plan. Aber immerhin bildet die Gefahrengeneigtheit in vielen europäischen Ländern für den Staat den Anlass, Befähigungsnachweise zu verlangen; üblich sind z.B. einschlägige Befähigungsnachweise für Gas- und Elektroinstallateure oder Kraftfahrzeugtechniker. Die für die Ausübung solcher Tätigkeiten geforderten subjektiven Zulassungsvoraussetzungen sind allerdings in allen europäischen Ländern, welche die Gewerbefreiheit in diesem Punkt einschränken, viel niedriger als in Deutschland, Luxemburg und Österreich.

In der ordnungspolitischen Diskussion spielt das „Gefahrenhandwerksargument“ von jeher eine zentrale Rolle. In der Tat regelt das deutsche System die Erfüllung von Mindeststandards in den Handwerksberufen in erheblichem Maße über die Meisterbildung.

Auch in den anderen entwickelten Industrieländern finden sich Regelungsmechanismen zur Durchsetzung elementarer Qualitätsmaßstäbe in Gestalt von technischen Normen, berufs- und aufgabenspezifischen Prüfungsnachweisen und eines hart durchgreifenden Sanktionsmechanismus in Gestalt des Haftungsrechts. Neuerdings spielen technische Zertifizierungen und Präqualifikationssysteme eine wachsende Rolle. Die obligatorische Meisterprüfung stellt eine, aber keineswegs die einzige wirksame Möglichkeit dar, Qualitätsnormen in solchen Bereichen durchzusetzen, wo deren Missachtung fatale Folgen für die Verbraucher haben könnte. Unzählige Beispiele aus Industrie und Energiewirtschaft zeigen, dass technische Normierungen die Einhaltung sicherheitstechnischer Mindeststandards auch in Deutschland gewährleisten können. Immerhin, die Gefahrenneigung ist nach wie vor ein gewichtiges Argument für den Großen Befähigungsnachweis. Bei seiner Abschaffung wäre für die Bereitstellung alternativer institutioneller Lösungen zu sorgen..

2.4. Ein Modernisierungsdefizit im deutschen Handwerk

Das deutsche Handwerk hat, wie in den vorausgegangenen Kapiteln dargestellt, in bedeutendem Maße am gesamtwirtschaftlichen Innovationsprozess partizipiert. Der mit der Industrialisierung einhergehende Rationalisierungsprozess hat vor dem Kleingewerbe nicht Halt gemacht, sondern über viele Jahrzehnte hinweg auch dessen Strukturen, Qualifikationsmerkmale und wirtschaftliche Verhaltensweisen nachhaltig verändert. Seit Beginn des Industrialisierungsprozesses sind aus dem Handwerk immer wieder industrielle Unternehmer und große Unternehmen hervorgegangen. Dieser Prozess dauert bis zum heutigen Tage an, wie dies z.B. die Unternehmen Kamps, Fielmann und Piepenbrock zeigen, aber auch die immer breiter werdende Schnittmenge von IHK- und HWK-Mitgliedschaften (vgl. Kapitel II). Durch seinen überragenden Beitrag in der beruflichen Erstausbildung hat das Handwerk im 20. Jahrhundert in erheblichem Maße zur Bildung des Humankapitals, zur Erreichung und Bewahrung hoher beruflicher Bildungsstandards in breiten Bevölkerungskreisen beigetragen. Die ***Verdienste des Handwerks*** auf diesen Feldern sind ***unstrittig. Darüber, ob sie in entscheidendem Maße auf den großen Befähigungsnachweis zurückzuführen sind***, oder ob dieser überhaupt eine entscheidende Rolle bei der Modernisierung der Handwerkswirtschaft gespielt hat, ***lässt sich indessen trefflich streiten***.

Wie auch die Triebkräfte des Modernisierungsprozesses im deutschen Handwerk im einzelnen zu beurteilen sein mögen, die Entwicklung des Handwerks in jüngster Zeit lässt ***Anpassungsprobleme*** erkennen, die auch im Handwerk selbst zunehmend registriert werden:

– Die Fixierung des handwerklichen Bildungssystems auf eng umschriebene Berufsbilder bedingt einen strukturkonservierenden Zug der Handwerksordnung. Dieser schlägt heute, in Zeiten eines beschleunigten sektoralen Strukturwandels, viel stärker zu Buche als in der Nachkriegszeit.

– Die Gewerkeabgrenzungen werden in zunehmendem Maße obsolet und verursachen unnötige Transaktionskosten.

– Das auf die Meisterprüfung fixierte handwerkliche Berufsbildungssystem ist zunehmend in Gefahr, den Anschluss an moderne Entwicklungen in der höheren beruflichen Bildung außerhalb des Handwerksbereichs zu verlieren.

Reorganisationsprozesse in der volkswirtschaftlichen Güter- und Leistungserstellung und Veränderungen der „economies of scale and scope" im Zuge des technischen Fortschritts – wie z.B. die weite Verbreitung der neuen Backtechnologien, das zunehmend Reparaturen weitgehend überflüssig machende technische Raffinement der Industrieprodukte oder das Auftreten von finanzkräftigen Facility-Management-Unternehmen, welche herkömmliche Branchenstrukturen ignorieren und komplette Leistungsangebote aus einer Hand anbieten – führen dazu, dass die ***Position des Handwerks auf solchen Märkten in Frage gestellt*** wird, ***die bislang als „sichere" Domäne des Handwerks galten*** (vgl. Kapitel VI und VII). Die Entwicklung auf den Märkten geht an überkommenen Strukturen betrieblicher und sektoraler Arbeitsteilung und einem beruflichen Klassifizierungssystem – der in der Anlage A der Handwerksordnung fest geschriebenen Gewerkestruktur – vorbei, dessen heutige Form weitgehend am Anfang des 20. Jahrhunderts geprägt wurde.

Viele dieser Entwicklungen, wie z.B. die Annahme der Herausforderung der kundenindividuellen Massenproduktion durch die Industrie, beginnen heute erst gerade, sich bemerkbar zu machen. Die hieraus erwachsenden Herausforderungen an das Handwerk werden in den kommenden Jahren und Jahrzehnten größer werden. Angesichts des von nichthandwerklichen Konkurrenten in die eigenen Märkte hinein getragenen intensiveren Wettbewerbs wird es für die Handwerksunternehmen immer wichtiger, sich ihrerseits neue Betätigungsfelder jenseits der angestammten Grenzen des eigenen Berufsfelds zu suchen. Die hier fälligen Anpassungsprozesse werden jedoch durch eine berufliche Sozialisation im Handwerk behindert, die stark auf relativ starre, vor Jahren festgeschriebene und längst durch die Realität überholte Berufsbilder geprägt ist.[158]

Insbesondere im Baubereich, dem wichtigsten sektoralen Betätigungsfeld des Handwerks, stellt sich das Problem einer ***effizienten Koordination der Gewerke*** mit zunehmender Schärfe. Die heutigen Gewerkeabgrenzungen gehen in erheblichem Maße auf das 19. Jahrhundert bzw. sogar die vorindustrielle Ära zurück. Sie wurden in der Nachkriegszeit durch viele Handwerksbetriebe erbittert mit erheblichen Rechtskosten gegen handwerkliche Konkurrenten verteidigt, welche die in der HwO angelegten Terrainabgrenzungen nicht respektieren. Die Novelle von 1994/1998 hat diese unerträgliche Situation erleichtert, aber nicht prinzipiell aus der Welt geschafft. Im Zuge des bauwirtschaftlichen Strukturwandels wird der Rationalisierungsdruck in der Bauwirtschaft stär-

158 Dieser strukturkonservierende Effekt der Handwerksordnung wurde schon vor Jahrzehnten zurecht moniert (z.B. Schlaghecken 1969: 115-118). Die Entwicklung auf den Märkten lässt dieses Problem heute aber weitaus dringlicher erscheinen als in der Nachkriegszeit.

ker werden (hierzu z.B. Jacob 1997). Koordinationsprobleme und die hieraus resultierenden Transaktionskosten werden unter diesen Bedingungen eine immer größere Aufmerksamkeit finden (Blecken 1997). Handwerksrechtliche Barrieren werden deshalb im Baugewerbe selbst immer weniger auf Verständnis stoßen.

Ein deutliches Modernisierungsdefizit im deutschen Handwerk wird auf keinem Gebiet so augenfällig wie bei der faktischen ***Abkopplung des Handwerks von den Entwicklungen im beruflichen Bildungssystem*** der Gesamtwirtschaft. Längst gilt auch in Handwerkskreisen der Meister nicht mehr als non plus ultra der beruflichen Bildung im Handwerk. Fachverbände bieten auf eigenen Fachschulen berufliche Ausbildungsgänge an, die in eigenen Kreisen höher geschätzt werden als der klassische Handwerksmeister. Die Entwicklung entsprechender Ausbildungsgänge erfolgt oft in enger Abstimmung mit der Industrie und buchstäblich an den herkömmlichen handwerklichen Ausbildungsangeboten vorbei. Zugleich wird allenthalben nach einem Anschluss des Handwerks an die hochschulbasierten tertiären Bildungswege und -abschlüsse gerufen.

Die diversen Modelle zur Kopplung von Fachhochschulausbildungen mit der Meisterbildung und die verschiedenen Angebote über den Meister hinaus weisender höherer handwerklicher Berufsabschlüsse zeigen, dass viele Entscheidungsträger in den Handwerksorganisationen Defizite auf dem Gebiet der höheren beruflichen Bildung erkannt haben und versuchen, an deren Überwindung zu arbeiten (z.B. Köster 1999a, BWHT 2003, Hogeforster o.J., Manstetten o.J., Tuschke, o.J.). Das Bild vom allseits kompetenten Handwerksmeister gerät zunehmend ins Zwielicht, wenn das Handwerk selbst nach qualifizierteren Abschlüssen ruft, weil die Meisterqualifikation den Anforderungen der Wissensgesellschaft nicht genüge. Stellenweise sind beachtliche Ansätze zu höheren beruflichen Ausbildungsgängen zu erkennen, die über die Meisterprüfung hinausführen - z.B. die Ausbildungsgänge der Technischen Akademie der Handwerkskammer Hamburg (2001) -, insgesamt ist dies allerdings bislang nicht mehr als ein „Tropfen auf den heißen Stein".

Symptom für eine schleichende Entwertung des Meistertitels ist auch die faktische Absenkung der Prüfungsanforderungen in den Meisterprüfungen. Die Teilprüfungen im neu eingeführten modularen Prüfungssystem können beliebig oft wiederholt werden. Der Prozentsatz der in diesen Prüfungen definitiv scheiternden Prüflinge dürfte auf die Dauer erheblich niedriger sein als im bisherigen System, der Zugang zur Meisterprüfung wird leichter und die Markteintrittsbarrieren durch den großen Befähigungsnachweis niedriger. Freilich bleibt das Hemmnis der zwar nicht obligatorischen, aber doch praktisch wohl meist unvermeidlichen Teilnahme an Meisterausbildungskursen, die für den Einzelnen recht kostspielig sind. Allerdings hat hier das „MeisterBafög" erheblich dazu beigetragen, den Weg zum Meistertitel für Viele finanziell abzufedern (Welter 1997, 1999, NWHT 1995).

Die faktische Erleichterung der Prüfungen hinterlässt allerdings einen ambivalenten Eindruck. Die mit der modularen Abnahme der Meisterprüfung eingeführten Erleichterungen sind vor dem Hintergrund des absehbaren demographischen Nachwuchsprob-

lems verständlich und leicht nachzuvollziehen. Zugleich liegt hierin aber auch eine gewisse moralische Abwertung des Meistertitels. Ein Prüfungssystem, das vor allem die Erfolgsquote unter den Prüflingen emportreibt, läuft Gefahr, von kritischen Beobachtern nicht mehr recht ernst genommen zu werden.

Abschließend sei die Frage gestellt, inwieweit sich der hier konstatierte Modernisierungsrückstand des Handwerks in der Handwerksstatistik widerspiegelt. Der Abwärtstrend der vergangenen Jahre erklärt sich, wie im dritten Kapitel dargestellt, aus einem Bündel konjunktureller und struktureller Faktoren, insbesondere aus der anhaltenden schweren Baukrise, die selbst zugleich eine strukturelle und eine konjunkturelle Komponente beinhaltet. Auf bestimmten Märkten – den Märkten für Fleisch und Wurstwaren sowie für Frischbackwaren – haben wir erhebliche Marktanteilsverluste des Handwerks festgestellt. Diese können durchaus als Indiz für eine Verschlechterung der Wettbewerbsposition des Handwerks im Konsumgüterbereich gegenüber den nichthandwerklichen Konkurrenten gewertet werden. Restrukturierungsprozesse in der Industrie und in der Dienstleistungswirtschaft befähigen großbetriebliche Anbieter, in zunehmendem Maße auch auf lokalen Märkten aktiv zu werden. Vor diesem Hintergrund besteht in der Tat ein beträchtlicher Modernisierungsbedarf im deutschen Handwerk.

2.5. Europatauglichkeit des Handwerksrechts

Bürger anderer EU-Staaten dürfen nach europäischem Recht in Deutschland eigene Handwerksunternehmen betreiben, ohne die deutschen Meistertitel erworben zu haben, sofern sie eine ununterbrochene sechsjährige Tätigkeit als Selbständiger oder als Betriebsleiter in dem betreffenden Handwerksberuf in einem anderen Mitgliedsstaat nachweisen können (Richtlinie 1999/42/EG des Europäischen Parlaments und des Rates, Titel III, Art. 4, Nr. 1a).[159] Längerfristig auf den deutschen Märkten tätige ausländische Handwerksbetriebe sind verpflichtet, sich in der Handwerksrolle registrieren zu lassen, für nur kurzfristig in Deutschland tätige Unternehmen entfällt nach einem EuGH-Urteil diese Registrierungspflicht. Da in allen EU-Ländern mit Ausnahme Luxemburgs[160] und Österreichs die Qualifikationsanforderungen für die Gründung eines Unternehmens in den durch die Anlage A HwO bezeichneten Handwerksberufen deutlich niedriger sind als in Deutschland, müssen Inländer bei Gründung eines selbständigen Handwerksunternehmens im eigenen Land faktisch eine höhere Qualifikationshürde nehmen, als ihre

---

159 Die Zulassungsvoraussetzungen für EU-Ausländer werden hier vereinfacht mit Konzentration auf den erstgenannten, praktisch bedeutsamsten Punkt der Kriterienliste dargestellt. Für Details vgl. den Text der EU-Richtlinie in Aberle 1967ff.: 235a, S. 4-7.

160 Es überrascht sehr, dass die Anerkennung luxemburgischer Meisterprüfungen in Deutschland offenbar nicht selbstverständlich ist, sondern mit bürokratischen Hürden verbunden ist. Ein Informationsblatt der Handwerkskammer Trier warnt deutsche Gesellen nachdrücklich davor, die Meisterprüfung in Luxemburg abzulegen (HWK Trier o.J.). Eine Zulassung sei nur per Ausnahmebewilligung möglich. Eine Gleichwertigkeit sei im Hinblick auf den rechtskundlichen Teil der luxemburgischen Meisterprüfung nicht gegeben. Mit der Erteilung der Ausnahmebewilligung sei keine Ausbildungsbefugnis verbunden. Im Übrigen dürften die Luxemburger Meister im Rechtsverkehr innerhalb des Bundesgebiets den Titel „Handwerksmeister“ nicht (!) tragen.

ausländische Berufskollegen, welche sich in Deutschland niederlassen. Man spricht in diesem Zusammenhang mit Recht von einer ***Inländerdiskriminierung*** der in Deutschland beheimateten Handwerker.

Ob bereits die Tatsache, dass in Einzelfällen eine solche rechtliche Benachteiligung von Inländern aufgetreten ist, den Meisterzwang grundsätzlich in Frage stellt, ist unter Juristen umstritten. Die einen gehen davon aus, dass die Zahl der auf den deutschen Handwerksmärkten ohne Meisterprüfung auftretenden ausländischen Handwerksunternehmer für die juristische Bewertung belanglos ist (Monopolkommission 2001: 22; Czybulka 1994). Die anderen sehen die Verhältnismäßigkeit der Einschränkung von Art. 12 Abs. 1 GG durch den (obligatorischen) großen Befähigungsnachweis erst dann in Frage gestellt, wenn die Zahl der sich in Deutschland niederlassenden ausländischen Handwerker quantitativ ins Gewicht fällt (so z.B. Meyer, Diefenbach 2001: 89). Zweifellos ist die Zahl der bislang für EU-Ausländer erteilten Ausnahmebewilligungen begrenzt. Dies ist aus ökonomischer Sicht in erster Linie als Indiz für begrenzte Arbitragemöglichkeiten beim Engagement auf den Handwerksmärkten des Nachbarlandes zu werten. An den deutschen Ostgrenzen könnte sich dies nach vollzogener EU-Osterweiterung anders darstellen, da das hohe Preisgefälle von Deutschland zu den beiden östlichen Nachbarstaaten für Handwerker aus diesen Nachbarländern starke wirtschaftliche Anreize für eine handwerkliche Betätigung auf den deutschen Märkten schafft. Das EuGH-Urteil Corsten (EuGH 2000) führt überdies dazu, dass die Betätigung von EU-Ausländern auf den deutschen Handwerksmärkten künftig noch wesentlich erleichtert wird.[161] Bereits heute betätigen sich Handwerker aus den östlichen Nachbarländern auf dem deutschen Markt - teils legal in Form von Unternehmenskooperationen mit deutschen Handwerksbetrieben, teils illegal in Form unterschiedlicher schattenwirtschaftlicher Aktivitäten. Dem Nichtjuristen fällt es hierbei schwer einzusehen, warum die Inländerdiskriminierung erst dann zum verfassungsrechtlichen Problem werden sollte, wenn eine „kritische Masse“ ausländischer Nichtmeister auf den heimischen Märkten aktiv wird. Auch fiele es schwer, fundierte ökonomische Kriterien dafür anzugeben, wann genau diese „kritische Masse“ erreicht sein soll.

Mit dem geltenden ***europäischen Recht*** ist die hier auftretende ***Inländerdiskriminierung allerdings durchaus vereinbar***. Aus europäischer Perspektive kommt es darauf an, dass die Niederlassungsfreiheit und die Freiheit des Dienstleistungsverkehrs nicht im wirtschaftlichen Verkehr der europäischen Staaten untereinander durch Aufbau protektionistischer Hürden behindert wird. Dem nationalen Gesetzgeber bleibt es hingegen überlassen, Marktzugangsvoraussetzungen für die der eigenen Rechtshoheit unterworfenen Wirtschaftssubjekte zu definieren. Die Inländerdiskriminierung ist, mit anderen Worten, ein Problem der nationalen Gesetzgebung und Rechtsprechung. Die Autoren fühlen sich fachlich nicht dazu berufen und befähigt, den juristischen Sachverhalt in

161 Ein neues Urteil des EuGH (Az: C 167/01, „InspireAct“) in Sachen „private limited company“ könnte für deutsche Gesellen ohne Meisterbrief die Möglichkeit eröffnen, vom Ausland aus in Deutschland handwerklich tätig zu werden (vgl. Handelsblatt 2003).

angemessener Weise zu würdigen bzw. eine juristische Stellungnahme zur Inländerdiskriminierung abzugeben. Fachjuristische Meinungsäußerungen zur rechtlichen Problematik der Inländerdiskriminierung fallen – wie oben bereits angedeutet – äußerst unterschiedlich aus. Zur Sache wird wohl im Übrigen das Bundesverfassungsgericht zu gegebener Zeit aufgrund anhängiger Verfassungsbeschwerden Stellung nehmen.

Eine andere Frage ist es, inwieweit dem europäischen Integrationsprozess eine ***Tendenz zur Angleichung der nationalen Rechtssysteme*** inhärent ist, welche früher oder später zur Infragestellung besonderer nationaler Rechtsregelungen führen muss. Die europäische Integration führt zur Relativierung nationaler Staatlichkeit und zur Entstehung eines supranationalen Rechtsgebildes eigener Art, das sich kaum adäquat in die üblichen staatsrechtlichen Systematiken einordnen lässt, als historischer Vergleichsfall ließe sich allenfalls das von einer nationalistischen Geschichtsschreibung zu Unrecht geschmähte komplizierte staatsrechtliche Konstrukt des Heiligen Römischen Reiches bemühen (zu diesem Gotthard 2003: 1-9), das sich aus heutiger „postnationaler" Sicht recht modern ausnimmt. Unumstritten dürfte sein, dass die Europäische Union als Hüterin eines flexiblen, anpassungsfähigen Privatrechts fungiert, welches den Erfordernissen der Märkte in hohem Maße entspricht und die wichtigste rechtliche Basis der Integration der Märkte in Europa bildet (Rittner 1998: 64-66). Daneben hat sich die EU allerdings auch in zunehmendem Maße in öffentlich-rechtlicher Gestaltung aus eigener Machtbefugnis versucht – wovon heute ein äußerst voluminöser *acquis communautaire* zeugt – und dabei auch immer wieder massiv in den Gestaltungsbereich der Nationalstaaten auf dem Feld des öffentlichen Rechts eingegriffen. Die Brüsseler Regelungswut in Detailfragen wurde bisweilen zu Recht, oft sicher auch zu unrecht moniert und hat zum Ruf der europäischen Konstruktion beigetragen, diese weise ein Demokratiedefizit auf. Wie berechtigt dieser Vorwurf auch immer sein mag, in der Koexistenz eines sich allmählich konstituierenden europäischen Gemeinschaftsrechts und der nationalen Rechtssysteme ist jedenfalls eine latente Spannung angelegt, die bei erstarkenden Gemeinschaftsinstitutionen auf längere Sicht häufiger zu Ungunsten der nationalen Rechtssysteme gelöst werden könnte.

Das Europarecht stellt sich dabei neben dem nationalen Recht und Völkerrecht als ***eigenständige Rechtsquelle sui generis*** dar. Der EuGH hat aus der spezifischen Natur und der Eigenständigkeit des Europarechts abgeleitet, dass diesem keine – wie auch immer beschaffenen – nationalen Rechtsvorschriften vorgehen können. Es besteht mithin ein ***absoluter Vorrang des Europarechts vor den nationalen Normen*** (Arndt, Rudolf 2003: 174).[162] Europäisches Recht sitzt, mit anderen Worten im Vergleich zu den nationalen Rechtssystemen langfristig am längeren Hebel und könnte im zusammenwachsenden Europa mehr und mehr prägende Kraft entfalten, auch wenn die Europäische Verfassung im Artikel 9 die ***Grundsätze der Subsidiarität und Verhältnismäßig-***

162 Im Verfassungsentwurf für Europa des Europäischen Konvents heißt es hier im Art. 10, Abschn. 1: „Die Verfassung und das von den Organen der Union in Ausübung der ihnen zugewiesenen Zuständigkeiten gesetzte Recht haben Vorrang vor dem Recht der Mitgliedstaaten." Europäischer Konvent 2003: 10.

keit des Handelns der Gemeinschaftsorgane und der Mitgliedsstaaten besonders betont (Europäischer Konvent 2003: 9-10 und 229-231). Das ändert freilich wenig an der Möglichkeit von Kompetenzüberschneidungen und hieraus erwachsenden Konflikten. Die Gestaltung des Binnenmarktes gehört explizit zu den Politikbereichen, für die sich die Europäische Union und die Mitgliedsstaaten die Zuständigkeit teilen (Art. 13). Hier stellt sich natürlich die Frage, wie viel Heterogenität die wirtschaftsrechtliche Ordnung Europas auf lange Sicht verträgt. Mit Rittner (1998: 57) ist davon auszugehen, dass sie „gewiß nicht alle, aber doch sehr viele *Verschiedenheiten im Recht der Mitgliedsstaaten*" verträgt.

Nun sind dies eher allgemeine Überlegungen, welche den aktuellen deutschen Rechtsstreit um die Inländerdiskriminierung nur am Rande tangieren. Sobald es um die langfristige Möglichkeit der Aufrechterhaltung eines deutschen Sonderrechts für den Handwerksbereich geht, sind sie indessen durchaus von Belang. Derzeit wird das deutsche Handwerksrecht in Brüssel nicht ernsthaft zur Disposition gestellt; was mit Blick auf das Postulat der Niederlassungsfreiheit zu regeln war, ist im europäischen Sinn geregelt. Angehörige der europäischen Bürokratie mögen sich despektierlich über das deutsche Handwerksrecht äußern und liberale Ordnungstheoretiker im Umkreis der Kommission in der Handwerksordnung eines der ansehnlicheren unter den verbleibenden Bollwerken nationaler Dirigismen sehen. Festzuhalten ist, die Abschaffung der Handwerksordnung steht aus Brüsseler Sicht nicht auf der Agenda. Der unmittelbare Reformdruck aus Brüssel bzw. Strassburg ist mithin auf diesem Feld einstweilen gering. Die deutsche Handwerksordnung erscheint aus europäischer Sicht als ein deutsches Sonderrecht, das die Interessen der anderen Mitgliedstaaten nur marginal tangiert; Handwerk und Kleingewerbe gelten aus Brüsseler Sicht auch nicht unbedingt als „Speerspitzen der technologischen Revolution". Wer seine Politikempfehlungen auf eine interventionistische Interpretation der Neuen Wachstumstheorie gründet, wird sich nicht unbedingt auf die Förderung des Handwerks kaprizieren, das sich – wie dargestellt – in erheblichem Maße auf wenig dynamische Wirtschaftsbereiche konzentriert. Deutschland steht auch mit seinem Handwerksrecht keineswegs allein auf weiter Flur, sondern hat in Gestalt Luxemburgs und Österreichs in Sachen Handwerks- bzw. Gewerberecht zwei gewichtige Bundesgenossen unter den kleineren Staaten der EU. Das deutsche Handwerksrecht ist zudem aus europäischer Perspektive kaum wichtig genug, um zum exemplarischen Streitfall europäischer Rechtsangleichung zu avancieren.

Würde die Kommission auf eine Änderung des Handwerksrechts drängen, könnte die Bundesregierung zweifellos wirksam gegen derartige Initiativen vorgehen. In Zweifelsfällen haben sich, wie das erfolgreiche französische Engagement für die Agrarmarktordnung zeigt, wie auch immer definierte „nationale Interessen" über sehr lange Zeiträume hinweg gegen den Hauptstrom europäischen wirtschaftspolitischen Denkens durchgesetzt. Das deutsche Handwerksrecht nimmt sich zudem im Vergleich zur dirigistischen europäischen Agrarpolitik höchstens als „lässliche Sünde" wider den Geist freien Wettbewerbs aus. Es tangiert die ökonomischen Interessen der Marktakteure in den anderen europäischen Ländern praktisch überhaupt nicht, sondern eigentlich nur die Interessen der deutschen Verbraucher, der deutschen Handwerker, ihrer tatsächlichen

und potenziellen Wettbewerber sowie der Interessenorganisationen des Handwerks. Eine Änderung des deutschen Handwerksrechts ist, so wäre hieraus zu folgern, im europäischen Integrationsprozess nicht zwangsläufig angelegt. Dies schließt allerdings ein, dass das deutsche Handwerksrecht an das europäische Recht anzupassen ist, wenn – wie jüngst im Falle Corsten[163] – Konflikte zwischen dem übergeordneten europäischen und dem deutschen Recht auftreten. Die ***Modernisierung des Handwerksrechts an sich*** ist bei der heutigen europäischen Rechtslage, ***nicht primär eine europäische Rechtsfrage, sondern ein nationales ordnungspolitisches und juristisches Problem***, welches demzufolge auch allein auf der deutschen nationalen Bühne zu entscheiden ist.

2.6. Modernisierung des Handwerksrechts im Kontext der Reform des Sozialstaats

Deutschland steht vor der Herausforderung, tief greifende Strukturreformen in Wirtschaft und Gesellschaft zu bewältigen und den Sozialstaat zu modernisieren. Hierbei geht es nach übereinstimmender Auffassung der meisten politischen Akteure, aber auch der in der wirtschaftspolitischen Beratung engagierten Ökonomen, nicht darum, die soziale Marktwirtschaft durch eine der anglo-amerikanischen Spielarten des Kapitalismus zu ersetzen, sondern ihr ein zeitgemäßes, den Anforderungen der veränderten Umwelt gemäßes Antlitz zu geben. Die Modernisierung der westlichen Gesellschaften ging von Anfang an mit unterschiedlichen Ausprägungen der marktwirtschaftlichen Institutionen einher, die aus institutionenökonomischer Sicht jeweils bestimmte Stärken und Schwächen aufweisen. An diesem Pluralismus der ökonomischen Institutionen wird sich wohl auch Zukunft nichts ändern (im gleichen Sinn Abelshauser 2003: 163-171). Dies darf aber kein Argument gegen vernünftige und notwendige Reformen sein, denen sich früher oder später alle Marktwirtschaften – auch die amerikanische[164] – unterziehen müssen.

Im fälligen Reformprozess müssen sich dabei zwangsläufig auch solche Einrichtungen in Frage stellen lassen, die bislang als sakrosanktes Element der gesellschaftlichen Konstruktion der Bundesrepublik galten und daher aus Prinzip nicht in Frage gestellt wurden. Der in einem über hundertjährigen Kampf der Handwerkerbewegung erstrittene große Befähigungsnachweis im deutschen Handwerk gehört fraglos zu diesen Institutionen. Die Frage nach Nutzen und Kosten der durch den großen Befähigungsnachweis geschaffenen juristischen Markteintrittsbarriere wurde denn auch in der Politik nicht

---

163 EuGH-Entscheid über die vom Amtsgericht Heinsberg im Zusammenhang mit dem Fall des Herrn Corsten vorgelegte Frage, ob die seitens der deutschen Behörden erhobene Forderung rechtens sei, EU-Ausländer hätten sich in jedem Fall, auch bei kurzfristiger handwerklicher Betätigung, in Deutschland in die Handwerksrolle einzutragen und die Kosten der Registrierung zu tragen. Der EuGH entschied zugunsten des Klägers und gegen die unbedingte Eintragungspflicht (EuGH 2000). Das deutsche Recht ist entsprechend anzupassen.

164 Erinnert sei in diesem Zusammenhang an die großen Veränderungen der Institutionen des amerikanischen Kapitalismus im 20. Jahrhundert wie das Auf und Ab der Antitrustpolitik, Roosevelts New Deal und die Liberalisierungspolitik der Reagan-Ära.

ernsthaft gestellt. Vor dem Hintergrund der anstehenden Modernisierung des Sozialstaats ist dieses Tabu der deutschen Wirtschaftspolitik nicht mehr zu rechtfertigen.

Man könnte hier einwenden, der Handwerksordnung unterlägen fast ausschließlich solche Bereiche, die durch stagnierende Märkte gekennzeichnet sind und nicht zu den technologischen Spitzensektoren der deutschen Wirtschaft gehören. Auch seien die Effekte der geplanten Veränderungen wohl nicht allzu eindrucksvoll – eine Meinung, welche die Verfasser im Folgenden selbst vertreten. Dem ist entgegenzuhalten, dass die systemischen Effekte, die Regulierungen mit sich bringen und die weit über den eigenen Bereich hinaus reichen können, nicht unterschätzt werden sollten. Auch ist ein Widerspruch in der Politik in punkto Handwerksrecht nicht zu übersehen. Seit den frühen neunziger Jahren fördern alle Bundesregierungen und alle Landesregierungen Unternehmensgründungen auf jede erdenkliche Art. Es wird nach einer „Kultur der Selbständigkeit" gerufen, neuerdings auch verstärkt nach der unternehmerischen Initiative gründungsbereiter Arbeitsloser. Zugleich werden indes in Gestalt des Handwerksrechts gründungsbereite Personen, die einfache Fliesenleger- oder Malerarbeiten auf selbständiger Basis ausführen wollen, an einer selbständigen Berufsausübung gehindert. Dabei sollte nicht in Vergessenheit geraten, dass sich in den gleichen Bereichen seit vielen Jahren ein Heer von fachlich gut ausgebildeten Schwarzarbeitern und Hobby-Handwerkern betätigt. Derartige Widersprüche stehen einer Reformpolitik nicht gut an.

Einzuräumen ist allerdings, dass die ***Symbolkraft einer substanziellen Modernisierung des Handwerksrechts deutlich größer ist als ihre tatsächliche volkswirtschaftliche Bedeutung***.[165] In den anstehenden Reformen – Arbeitsmarktreform, Reform der sozialen Sicherungssysteme, Modernisierung der Regulierungen – müssen nämlich automatisch die Interessen von Verbänden, intermediären Organisationen, bestimmter Segmente der Unternehmenspopulation und auch bestimmter Wählergruppen in der einen oder anderen Form beschnitten werden. Letztlich gehört jeder Bürger einer betroffenen Interessengruppe an und muss mit Einschnitten in bestimmten Punkten rechnen mit der aus ökonomischer Sicht nicht unberechtigten Hoffnung auf Zugewinne an anderer Stelle. Der Reformimpuls kann nur dann Stoßkraft entfalten, wenn alle Interessentengruppen eigene Pfründe opfern bzw. bislang verteidigte Positionen in wichtigen Punkten revidieren. Insofern kommt der Modernisierung des Handwerksrechts eine beträchtliche Bedeutung zu, die deutlich über ihren eigentlichen Anlass – die Überprüfung ihrer Sinnhaftigkeit – hinausweist. Die Akzeptanz einer substanziellen Reform der Handwerksordnung scheint nach Befund des Instituts für Demoskopie Allensbach größer zu sein als für manche andere Reform (Köcher 2003: 9). Allerdings sollte dies in Reformzeiten für die Politik nicht das entscheidende Kriterium sein.

165 Im Ausland wird die Liberalisierung des Handwerksrechts bisweilen durchaus als Indiz für deutsche Reformfähigkeit gewertet, so z.B. in NZZ (2003).

3. Reformoptionen

3.1. Reformmodelle in der öffentlichen Diskussion

3.1.1. Der Gesetzesentwurf der Fraktionen SPD und BÜNDNIS 90/Die GRÜNEN zur Änderung der Handwerksordnung

Die ***Fraktionen SPD und BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN*** schlagen mit ihren ***beiden Gesetzentwürfen zur Änderung der Handwerksordnung***[166] (Deutscher Bundestag 2003a, 2003b) Änderungen des deutschen Handwerksrechts vor, die folgende Ziele verfolgen (Bündnis 90/Die Grünen 2003: 15):

- Erschließung von Potenzialen für Existenzgründungen,
- positive Impulse für Beschäftigung und Ausbildung,
- Beseitigung von rechtlichen Abgrenzungsproblemen,
- Schaffung von Anreizen für die Innovationstätigkeit,
- Eliminierung der Inländerdiskriminierung, Berücksichtigung der Europäisierung des Marktes im Handwerksrecht,
- Erleichterung der Ausübung einfacher Tätigkeiten,
- Bekämpfung der Schwarzarbeit.

Die wichtigsten Vorschläge des Regierungsentwurfs sind wie folgt zusammenzufassen:[167]

- Die Anzahl der in der Anlage A zur Handwerksordnung verzeichneten Gewerke wird von bislang 94 auf 29 gekürzt (vgl. neue Anlage A – Deutscher Bundestag 2003a: 32-33). Alleiniges ***Kriterium*** für die Aufrechterhaltung des Meisterzwangs ist hierbei die ***Gefahrengeneigtheit der Gewerke***. Nur solche Gewerke unterliegen der Meisterpflicht, durch deren Ausübung Gefahren für Gesundheit und Leben der Kunden entstehen können. Die anderen, seinerzeit im Beschluss des Bundesverfassungsgerichts behandelten Begründungen für die subjektive Zulassungsvoraussetzung „erfolgreich abgelegte Meisterprüfung“ (das für die verfassungsrechtliche Bewertung zentrale „Erhalt der Leistungskraft des Handwerks im Interesse des Gemeinwohls“ und das ergänzende „herausragende Ausbildungsleistung des Handwerks“ finden hingegen keine Berücksichtigung.

166 Im Folgenden auch vereinfachend als „Regierungsentwurf“ bezeichnet.

167 Paragraphennennungen, die sich auf den Gesetzesentwurf beziehen, sind nachstehend mit dem Vermerk „Entwurf“ versehen, Nennungen, hingegen, welche das geltende Gesetz ansprechen, mit dem Vermerk „HwO“.

- Auch für 23 der 29 weiterhin in der Anlage A aufgelisteten Gewerke wird der Meisterzwang deutlich gelockert. Gesellen, die zehn Jahre Berufserfahrung in dem betreffenden Handwerk vorweisen können, darunter fünf Jahre „in herausgehobener, verantwortlicher oder leitender Stellung", sind berechtigt, ohne Nachweis einer erfolgreich abgelegten Meisterprüfung ein eigenes Unternehmen zu gründen (neuer § 7b Entwurf). Ausgenommen hiervon sind die Gesundheitshandwerke[168] und die Schornsteinfeger.

- Personen, die über eine der Meisterprüfung vergleichbare Qualifikation verfügen (Ingenieure, Absolventen von technischen Hochschulen und von staatlich anerkannten Fachschulen für Technik und Gestaltung) haben nunmehr in den meisterpflichtigen Gewerken das Recht, das Gewerbe selbständig auszuüben (§ 7c Entwurf). Die Kammer erhält lediglich die Befugnis zu überprüfen, ob die Voraussetzung für die Zulassung in Gestalt einer adäquaten, d.h. zu dem betreffenden Gewerk passenden Qualifikation gegeben ist, nicht aber das Recht, diese in der Sache in Frage zu stellen. Der Gesetzgeber erteilt dabei dem BMWA das Recht, gegebenenfalls auf dem Verordnungsweg Klarheit über die Angemessenheit bestimmter Qualifikationen für die selbständige Berufsausübung in bestimmten Gewerken zu schaffen.

- Die aus der Anlage A ausgesonderten 65 Gewerke werden künftig in einem ersten Abschnitt einer revidierten, nunmehr aus zwei Abschnitten bestehenden Anlage B aufgelistet (vgl. neue Anlage B – Deutscher Bundestag 2003a: 33-35). Für diese Handwerke ist der Marktzutritt grundsätzlich frei, es bedarf also (wie dies in den nichthandwerklichen Gewerben normalerweise üblich ist) keiner besonderen fachlichen Fähigkeitsnachweise für die Gründung eines Unternehmens. Es besteht lediglich eine Registrierungspflicht bei den Handwerkskammern und damit auch die Pflicht der Kammermitgliedschaft (§ 19 Entwurf).

- Die Gesellen oder Betriebsinhaber der in die Anlage B verlagerten Gewerke können den Meistertitel auf freiwilliger Basis ablegen (Deutscher Bundestag 2003a: 2). Auch für die handwerksähnlichen Gewerbe wird im Prinzip die Möglichkeit eröffnet, Meistertitel anzubieten, sofern eine Ausbildungsordnung vorliegt und auf dieser Basis eine Rechtsverordnung des BMWA zur Einführung des Meistertitel für das betreffende Gewerbe vorliegt (§ 51a Entwurf). Der Meistertitel für ein Gewerbe der Anlage B unterliegt, wie derjenige für ein Gewerbe der Anlage A, staatlichem Schutz (§ 51b Entwurf). Der Gesetzesentwurf sieht also ***nicht*** (wie in der öffentlichen Diskussion zuweilen überspitzt formuliert[169]) ***eine „Abschaffung des Meistertitels" für die aus der Anlage A entfernten Handwerke vor, sondern lediglich die***

168 Es handelt sich hierbei um die Augenoptiker, Hörgeräteakustiker, Orthopädietechniker, Orthopädieschuhmacher sowie die Zahntechniker.

169 Vgl. hierzu eine Umfrage der HWK Trier, in der „das Meinungsbild der Öffentlichkeit zum Wegfall des Meisterbriefs" erkundet wurde (Reimann 2003). Faktisch stand ein „Wegfall des Meisterbriefes" nie zur Diskussion. Eine solche Forderung wurde selbst von den schärfsten Kritikern der Handwerksordnung zu keinem Zeitpunkt erhoben.

Außerkraftsetzung des Meisterzwangs in bestimmten Segmenten der Handwerkswirtschaft.

- Einfache handwerksmäßige Tätigkeiten, die ein durchschnittlich begabter Berufsanfänger in einem Zeitraum von bis zu drei Monaten erlernen kann, fallen, so die kleine Novelle zur Handwerksordnung, ebenso wenig in den Vorbehaltsbereich des Handwerks wie Tätigkeiten, die zwar eine längere Anlernzeit voraussetzen, aber für das Gesamtbild der des entsprechenden Gewerbes der Anlage A nebensächlich sind und daher nicht die Kenntnisse und Fertigkeiten voraussetzen, auf die Ausbildung in diesem Handwerksberuf hauptsächlich gerichtet ist (Deutscher Bundestag 2003b: 2, 7-8). Dem Vorbehaltsbereich dürfen auch solche Aktivitäten nicht zugerechnet werden, die ihren Ursprung nicht in einem Handwerk der Anlage A haben, unabhängig von der für ihre Beherrschung erforderlichen Lernzeit. Derartige einfache, nicht wesentliche Tätigkeiten waren in der Vergangenheit immer wieder zum Zankapfel juristischer Auseinandersetzungen geworden. Weite (Kammern) und enge (Gründer ohne Meisterbrief, nichthandwerkliche und gewerkeferne Unternehmen) Definitionen des Vorbehaltsbereichs gerieten miteinander in Konflikt, den die höchstrichterliche Rechtsprechung wohl stets zugunsten der engen, begrenzenden Auffassung des Vorbehaltsbereichs entschieden hat.[170] Nach erfolgter rechtlicher Klarstellung werden sowohl bestehende Unternehmen aus nichthandwerklichen Bereichen und aus fachlich entfernten Handwerken sich ohne Sanktionsdrohungen in diesem Bereich betätigen können als auch Neugründungen, z.B. „Ich-AG"-Gründer, die über keine formelle handwerkliche Ausbildung verfügen. An der Kammermitgliedschaft solcher aus handwerksrechtlicher Sicht „nichthandwerklicher" Unternehmen ändert sich nichts, d.h. sie verbleiben wie bisher im IHK-Bereich.

- Handwerker aus anderen EU-Staaten, die auf dem deutschen Markt tätig werden wollen, ohne dort eine eigene Niederlassung zu errichten, können dort künftig auf Basis einer Bescheinigung der höheren Verwaltungsbehörde tätig werden, ohne sich in die Handwerksrolle eintragen zu müssen. Die Bescheinigung ist bei Vorliegen der beruflichen Voraussetzungen binnen vier Wochen nach Antragstellung zu erteilen (§ 9b Entwurf). Niederlassungen und selbständige Unternehmen von EU-Handwerken sind wie bisher in die Handwerksrolle einzutragen und kammerbeitragspflichtig.

- Das juristische Verfahren gegen gesetzeswidrig ausgeübte handwerkliche Tätigkeiten wird im Sinne einer Einschränkung der Zugriffsmöglichkeiten der Handwerkskammern neu geregelt (§ 16 Entwurf). Die nach Landesrecht zuständige Behörde darf nunmehr nur dann eine handwerkliche Tätigkeit untersagen, wenn die zuständige Handwerkskammer und die zuständige Industrie- und Handelskammer zuvor angehört worden sind und in einer gemeinsamen Erklärung festgestellt haben, dass sie die Voraussetzung für eine Untersagung als gegeben betrachten. Nach bislang gel-

170 Die Verfasser folgen hier der juristischen Interpretation des Gesetzesentwurfs, kennen allerdings die juristische Sachlage nicht aus eigener Anschauung.

tendem Recht kann die Landesbehörde die Fortsetzung des Betriebs von Amts wegen oder auf Antrag der zuständigen Handwerkskammer untersagen (§ 16 HwO).

– Die Meisterprüfung soll künftig jederzeit nach bestandener Gesellenprüfung in dem betreffenden oder einem verwandten Gewerbe abgelegt werden können (§ 49a Entwurf). Die bislang vorgeschriebene Wartefrist einer dreijährigen Berufsausübung als Geselle entfällt.

– Das bislang geltende Inhaberprinzip wird aufgehoben. Natürliche Personen und Personengesellschaften können Handwerksbetriebe gründen bzw. übernehmen, ohne dass sie selbst über die handwerksrechtliche Befähigung verfügen müssen. Einzelunternehmen und Personengesellschaften werden somit den juristischen Personen, für die dies bislang schon geltendes Recht war, gleichgestellt (Deutscher Bundestag 2003a: 3).

– Natürliche Personen, die erstmals ein Gewerbe angemeldet haben, sind für das Anmeldungsjahr von der Errichtung des Grundbeitrags und des Zusatzbeitrages an die Handwerkskammer, für das zweite und dritte Jahr nach Anmeldung von der Entrichtung der Hälfte des Grundbeitrags und vom Zusatzbeitrag und für das vierte Jahr von der Entrichtung des Zusatzbeitrages befreit, soweit deren Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuergesetz 25 000 € nicht übersteigt (§ 113b Entwurf).

– Inhaber von Betrieben der in der Anlage B verzeichneten Gewerbe können ebenso wie diejenigen der Anlage A zu Handwerksinnungen zusammentreten, sofern für das betreffende Gewerbe eine Ausbildungsordnung erlassen worden ist (§ 51 Entwurf).

Der Entwurf läuft tatsächlich auf eine grundlegende Veränderung des Handwerksrechts hinaus. Erstmals seit 1953 wird der Vorbehaltsbereich der Handwerksordnung substanziell eingeschränkt, wird das „Minderhandwerk“ durch verbindliche Einschränkung des Interpretationsspielraums vor extensiven Deutungen des Vorbehaltsbereichs geschützt und wird im Handwerk ein auf freiwilliger Basis zu erwerbender Meister als Qualitätssiegel mit dem obligatorischen großen Befähigungsnachweis gleichgestellt. Kritiker der Novelle aus Kreisen des Handwerks sehen vor diesem Hintergrund in der Novelle einen Fundamentalangriff der Bundesregierung und Regierungsparteien auf den großen Befähigungsnachweis.

3.1.2. Alternativentwürfe der Opposition und des ZDH

Die Fraktion der ***CDU/CSU*** sieht wie die Bundesregierung in ihrem ***Antrag „Handwerk mit Zukunft“*** (Deutscher Bundestag 2003c) Anlass zu einer Novelle der Handwerksordnung, welcher vor allem durch das Rechtsproblem der Inländerdiskriminierung gegeben ist. Sie ist bereit, den großen Befähigungsnachweis als obligatorische Voraussetzung zur Existenzgründung „konstruktiv-kritisch“ zu überprüfen. Sie steckt allerdings die Grenzen für eine Einschränkung der Anlage A wesentlich enger als die Bundesregierung, will den Meisterzwang in der Sache erhalten und orientiert sich an den drei

seinerzeit vom Bundesverfassungsgericht erörterten Kriterien: ***Ausbildungsleistung, Gefahrengeneigtheit und Schutz wichtiger Gemeinschaftsgüter*** – wobei bereits die Erfüllung eines dieser Kriterien zum Verbleib des Gewerks in Anlage A ausreichen soll. Die Zulassung von Altgesellen für die Selbständigkeit wird strikt abgelehnt.

Im neuen Abschnitt 1 der Anlage B gilt nicht das Prinzip der Gewerbefreiheit, Voraussetzung für die Marktzulassung ist vielmehr sowohl die Gesellenprüfung als auch der Leistungsnachweis ausreichender Ausbilderqualitäten. Wie im Regierungsentwurf soll das Inhaberprinzip und die Wartefrist für die Meisterprüfung entfallen und sollen Techniker, Ingenieure und Industriemeister künftig die Genehmigung zur Existenzgründung im Handwerk ohne individuelle Sonderprüfung erhalten. Im Unterschied zum Regierungsentwurf werden „Ich-AGs" auf handwerkliche Tätigkeiten der Anlage B beschränkt. Generell wird die Einführung einer Revisionsklausel in die Handwerksordnung verlangt, welche die Überprüfung der Anlagen A und B in siebenjährigem Abstand verlangt und auf diesem Wege auch die Möglichkeit einer Ausdehnung des dem Meisterzwang unterliegenden Vorbehaltsbereichs der Handwerksordnung offen hält.

Der Gesetzentwurf der Fraktion der CDU/CSU weist eine große inhaltliche Nähe zum Reformentwurf des ZDH auf. Gleiches trifft auf den durch den ***Freistaat Bayern*** im Bundesrat eingebrachten ***Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung und Zukunftssicherung des Handwerks*** zu (Bundesrat 2003), in dem die Vorstellungen der bayerischen Landesregierung und der CSU zur Novellierung des Handwerksrechts präzis ausformuliert werden.

Auch die ***FDP*** (Deutscher Bundestag 2003d) bekennt sich in ihrem kurzen ***Antrag „Meisterbrief erhalten und Handwerksordnung zukunftsfest machen"*** dazu, dass die Handwerksordnung zu modernisieren und der Zugang zum Handwerk zu öffnen sei. Gedacht ist aber wohl an begrenzte Lockerungen des Zugangs durch verbindliche Anerkennung gleichwertiger Qualifikationen und die großzügigere Handhabung von Ausnahmeregelungen. Andere Punkte wie die Aufgabe des Inhaberprinzips und ein vereinfachtes Prozedere für die Anmeldung zur Meisterprüfung finden sich auch im Regierungsentwurf.

Der ***Zentralverband des deutschen Handwerks*** skizziert in seinem ***Positionspapier*** (ZDH 2003b), Eckpunkte einer Reform aus der Sicht der Interessenorganisationen des Handwerks. Dem Charakter des Papiers – als Verhandlungsgrundlage im politischen Bargainingprozess – entsprechend verzichtet der ZDH weitgehend darauf, konkrete Formulierungsvorschläge für eine Gesetzesnovelle zu der unterbreiten. Auch der ZDH – dies ist ein Novum – konstatiert grundsätzlich einen Reformbedarf der Handwerksordnung. ***Zentrales Konzept für eine Neugestaltung des Handwerksrechts ist der Begriff des „atmenden Handwerks"***. Der Vorbehaltsbereich der Handwerksordnung hat sich, wie bereits festgestellt, seit 1935 trotz der späteren zahlreichen Änderungen im Detail durch das Gesetz von 1953 und die zahlreichen Novellen der vergangenen Jahrzehnte in der Substanz nicht verändert. Das institutionelle Konstrukt „Handwerk" ist trotz tiefgreifender Veränderungen im Zuge des sektoralen Strukturwandels unverändert geblie-

ben, das Handwerk somit aber auch auf Märkte verwiesen geblieben, die eher eine unterdurchschnittliche Dynamik aufweisen. Das Konzept des „atmenden Handwerks" läuft darauf hinaus, in Abhängigkeit von den Entwicklungen der Märkte bestimmte Gewerke in die Anlage B zu verlagern, aber auch bei Bedarf neue Gewerbe in die Anlage A aufzunehmen und auf diesem Wege die sektoralen Grenzen der Handwerkswirtschaft zu flexibilisieren. Am (obligatorischen) großen Befähigungsnachweis wird in der Sache weitgehend festgehalten. Einzelne der Reformvorschläge – wie Aufgabe des Inhaberprinzips – finden sich auch im Gesetzentwurf der Bundesregierung.

3.2. Wahrscheinliche Effekte der geplanten Liberalisierung des Handwerksrechts

3.2.1. Möglichkeiten und Grenzen der Prognose von Liberalisierungseffekten

Die meisten Betrachtungen der mutmaßlichen Wirkungen sowohl des großen Befähigungsnachweises in seiner bisherigen Form als auch einer Liberalisierung des deutschen Handwerksrechts basieren auf theoretischen Überlegungen. Mit der Empirie der wissenschaftlichen Auseinandersetzung um die Wirkungen des Meisterzwangs dagegen war es, wie oben festgestellt, nicht zum Besten bestellt. Nun kann die moderne Ökonomik zweifellos eine Fülle von gehaltvollen Einsichten zu den Auswirkungen von Regulierungen beisteuern. Nicht zuletzt liefert sie ein geeignetes Raster zur Untersuchung von Kosten und Nutzen von Regulierungen, das empirischen Arbeiten zugrunde gelegt werden kann. Am Ende einer rein theoretisch inspirierten Reflektion über Regulierungseffekte, so elegant diese auch ausgeführt sein mag, stehen indessen immer Hypothesen und niemals „Tatsachen" im Sinne einer empirisch verifizierten – bzw. nicht falsifizierten – hypothetischen Annahme.

Noch weitaus schwieriger stellt sich die ***Prognose der Liberalisierungseffekte*** dar. Beherrschten schon bei der Einschätzung der wirtschaftlichen Effekte des großen Befähigungsnachweises in hohem Maße theorieinspirierte Mutmaßungen das Feld, so ist die künftige Entwicklung aus prinzipiellen Gründen nicht exakt vorhersagbar. Die beabsichtigte (partielle) Deregulierung soll ja gerade den Kräften des Wettbewerbs zur besseren Entfaltung verhelfen. Der Versuch, exakt vorauszusagen, worin der „Mehrwert" der Liberalisierungsmaßnahmen bestehen wird, liefe darauf hinaus, genau das planen zu wollen, was sich erst im wettbewerblichen Suchprozess herausstellen kann (Deregulierungskommission 1991: 11-12; Donges 2001: 84). Möglich ist allenfalls eine erfahrens- und theoriegestütze Antizipation wahrscheinlicher Entwicklungen. Natürlich können auch die Verfasser der vorliegenden Studie jeweils nur Hypothesen hinsichtlich vermuteter Effekte einer Liberalisierung aufstellen, die nach Möglichkeit unter Hinweis auf analoge Fälle – z.B. Ausbildungsverhalten der Schweizer Handwerksbetriebe – oder empirische Befunde zur Ausgangssituation zu unterbauen sind. Sichere Aussagen sind überhaupt nicht möglich, scheinpräzise Aussagen wie etwa: „Bei Abschaffung des Handwerks X entstehen im Zeitraum von zwei Jahren (netto) 10.000 zusätzliche, durch die Liberalisierung geschaffene Arbeitsplätze." – sind wissenschaftlich unseriös.

Was Fürsprecher und Kritiker des großen Befähigungsnachweises eigentlich einigen sollte, ist die Besinnung auf die schlichtende Kraft empirischer Befunde. Nun mag es mit dieser nicht so weit her sein, da bekanntlich auch in der wirtschaftswissenschaftlichen empirischen Forschung Daten verschieden interpretiert und Analyseansätze unterschiedlich konstruiert werden können. Viele der hier in Rede stehenden Sachverhalte – z.B. der arithmetische Zusammenhang von Gründungs- und Schließungsquoten sowie Überlebenswahrscheinlichkeiten bei stagnierender Unternehmenspopulation – sind jedoch klar einsichtig und dürften deshalb eigentlich in der Sache nicht umstritten sein – von fallweisen politischen Instrumentalisierungen, bei denen pragmatische Motive im Vordergrund stehen, abgesehen. Im Folgenden skizzieren wir die mutmaßlichen Ergebnisse einer Aufhebung des Meisterzwangs und gehen dabei auch argumentativ auf Stellungnahmen zu den Auswirkungen der HwO-Novelle ein, die zum jeweiligen Punkt in der Öffentlichkeit artikuliert wurden.

Hauptbezugspunkt unserer Ausführungen zu den Liberalisierungseffekten ist die Novelle der Bundesregierung („große Novelle“); ergänzend ist die auf die Ermöglichung von „Ich-AG´s“ im Handwerk abzielende „kleine Novelle“ zu berücksichtigen. Die erstere sieht bekanntlich für wesentliche Teile des Handwerks keine Abschaffung des Meisterzwangs vor, sondern nur den erleichterten Zugang von Personen mit vergleichbaren Qualifikationen und von berufserfahrenen Gesellen. Effekte der hier beabsichtigten begrenzten Öffnung fallen naturgemäß anders aus als die Wirkungen einer gänzlichen Abschaffung des Meisterzwangs und – was darüber hinausginge – des völlig freien Berufszutritts in anderen Handwerken. Dies ist bei Diskussion der Effekte ebenso zu berücksichtigen wie die Tatsache, dass es sich bei den meisten der in die ersten Abschnitten der erneuerten Anlage B verwiesenen Handwerke um solche Handwerksberufe handelt, denen mit Blick auf das bediente Marktvolumen und die Beschäftigtenzahlen allenfalls eine marginale volkswirtschaftliche Bedeutung zukommt.

Auf einen weiteren Punkt ist hinzuweisen. Die Diskussion um Für und Wider des großen Befähigungsnachweises hat das Handwerk seit jeher als relativ homogene Einheit behandelt. Der Wirtschaftsbereich, der in Deutschland heute institutionell als „Handwerk“ definiert ist, präsentiert sich faktisch – wie im zweiten Kapitel ausgeführt – äußerst heterogen. Die Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse auf den betroffenen Märkten stellen sich völlig unterschiedlich dar. Handwerksunternehmen sind faktisch in allen Sektoren der Volkswirtschaft aktiv, spielen aber in den meisten Zweigen nur eine periphere Rolle. Die Verhältnisse auf den vorwiegend vom Handwerk angesprochenen Märkten sind so unterschiedlich, dass pauschale Aussagen problematisch sind.

3.2.2. Mutmaßliche Wirkungen einer Umsetzung der Novelle

3.2.2.1. Auswirkungen der Novelle auf das Handwerk: Einige elementare Fakten

Bei Lichte besehen nimmt sich der Gesetzesentwurf der Bundesregierung weniger „revolutionär“ aus, als dies auf den ersten Blick – bei Betrachtung allein der Anzahl der

Gewerke, welche künftig zulassungsfrei sein sollen – erscheinen mag. Zwar werden 69 % (65 Gewerke) der bisherigen Anlage A – Gewerke in die Anlage B verwiesen. Die Mehrheit der selbständigen Handwerksunternehmen verbleibt indes in jenem Bereich, in dem nach wie vor ein Meisterzwang gilt. Da die weitaus meisten Handwerke in der vierteljährlichen amtlichen Handwerksberichterstattung nicht gesondert erfasst werden, also keine aktuellen Daten verfügbar sind, sollen die Daten der Handwerkszählung 1995 für eine Betrachtung der relevanten Größenordnungen genutzt werden. Zwar sind die Beschäftigten- und Umsatzzahlen angesichts des Schrumpfungsprozesses der vergangenen Jahre und der oben angesprochenen Erfassungsprobleme des Handwerks weitaus niedriger als die damals ermittelten Größen.

Tabelle X-1

Auswirkungen der durch die Gesetzesnovelle der Bundesregierung beabsichtigten Änderungen auf den Bestand der meisterpflichtigen Handwerke

HZ 1995, HÄZ 1996[5]

	Selbständige Unternehmen[1] Anzahl	Beschäftigte[2] Anzahl	Umsatz[3] 1 000 €
In der Handwerkszählung 1995 (Zählung der handwerksähnlichen 1996[4] gezählt) erfasst	566.839	6 104 660	410.713.054
	100,0	100,0	100,0
29 in der Anlage A verbleibende zulassungspflichtige Handwerke			
Anlage A nach Gesetzesnovelle	331.180	3.684.648	311.756.664
in % der Daten von 1994	58,4	60,4	75,9
65 in die Anlage B (Abschnitt 1) verlagerte zulassungsfreie Handwerke			
Zulassungsfreie Handwerke, Anlage B	235.659	2.420.012	98.956.390
in % der Daten von 1994	41,6	39,6	24,1

Eigene Berechnungen nach den Ergebnissen der Handwerkszählung 1995 und der Zählung der handwerksähnlichen Gewerbe 1996. -[1] Anzahl der selbständigen Unternehmen im Handwerk am 31.3.1995 mit Beschäftigten am 30. 9.1994. [2] Beschäftigte am 30.9.1994 in Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden. [3] Umsatz im Jahre 1994 der Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden und am 30.9. 1994 Beschäftigte hatten. [4] Gleiche Erhebungsregeln wie in der HZ 1995, alle Daten gegenüber dieser um ein Jahr verlagert auf 1995 bzw. 1996. [5] Gegenüber den Ausgangswerten können sich geringfügige Abweichungen daraus ergeben, weil die für die Umstellung der Zählungswerte auf die neue, im Augenblick gültige Anlage A einige Schätzungen nicht veröffentlichter Werte vorgenommen werden mussten. Für das Gesamtergebnis und die inhaltliche Aussage ist dies ohne Belang.

Die Verteilung der selbständigen Unternehmen, der Beschäftigten und des Umsatzes auf die Gewerke nach „verbleibenden“ und „ausgesonderten“ Anlage A – Gewerken ist zumindest den Größenordnungen nach wie vor noch gültig.[171] Auch nach der Verlagerung bleibt – wie ***Tabelle X-1*** zu entnehmen ist – die Mehrheit (58 %) der selbständigen Handwerksunternehmen im Geltungsbereich des (obligatorischen) großen Befähigungsnachweises. Auf diese Unternehmen entfielen 1994 immerhin 60 % der Beschäftigten und 76 % des Umsatzes. Der höhere Umsatzanteil erklärt sich zum einen daraus, dass in diesen Handwerken die Teilzeitbeschäftigung eine untergeordnete Rolle spielt – das

171 Für den Neuzuschnitt der Gewerke war allein ein weit definiertes Kriterium der Gefahrengeneigtheit maßgebend. Unter den gefahrengeneigten Handwerken befinden sich zwar relativ viele Bauhandwerke, die bekanntlich besonders durch den konjunkturellen Schrumpfungsprozess der zurückliegenden Jahre beeinträchtigt wurden, aber mit den Feinwerkmechanikern, Kfz-Technikern und den Gesundheitshandwerken auch einige Gewerke, in denen die konjunkturelle Entwicklung deutlich günstiger verlief.

Gebäudereinigerhandwerk, die Hochburg der Teilzeitbeschäftigung in der Handwerkswirtschaft, findet sich nach der Novelle in Anlage B wieder. Zum anderen realisieren die Kfz-Techniker aufgrund ihres Neu- und Gebrauchtwagenhandels im Durchschnitt überaus hohe Handelsumsätze, welche die Umsatzproduktivität in diesem Handwerk nach oben treiben.

Über mögliche ökonomische Auswirkungen der Novellierung lässt sich erst bei näherer Betrachtung der in der Anlage A verbleibenden und bei der in die Anlage B zu verlagernden Gewerke sinnvoll reflektieren. Die in der Anlage A nach dem Regierungsentwurf verbleibenden 29 gefahrengeneigten Gewerke sind auf ein breites Spektrum von Wirtschaftssektoren verteilt (vgl. ***Tabelle X-2***). An erster Stelle ist das Baugewerbe einschließlich baunaher Gewerbe zu nennen, auf das allein 15 der neuen Anlage A-Gewerke entfallen sowie drei Viertel der Beschäftigten und zwei Drittel des Umsatzes. An zweiter Stelle sind die eng mit den industriellen Vertriebssystemen verbundenen Reparaturhandwerke (insbesondere Kfz-Techniker und Landmaschinenmechaniker) mit ansehnlichen Umsatz- und Beschäftigungsvolumina zu nennen. Zwei dem Investitionsgütergewerbe zuzurechnende Handwerke folgen – hinsichtlich der Umsätze und Beschäftigung weit abgeschlagen – an dritter und vierter Stelle. Die nach dem Regierungsentwurf in Anlage A verbleibenden Konsumgüterhersteller nehmen demgegenüber eine marginale Stellung ein. Die Auswirkungen der Novelle auf Beschäftigung, Umsatz, Schwarzarbeit und andere Größen werden sich mit hoher Wahrscheinlichkeit in diesen Bereichen unterschiedlich darstellen.

– Die selbständigen Unternehmen der drei großen ***Nahrungsmittelhandwerke***, die ein beachtliches Marktvolumen auf sich vereinen, stehen in intensiver Konkurrenz mit den Fleischer- und Bäckerabteilungen der großen Einzelhandelsketten. Den Bäckern erwachsen durch eine von der Handwerksordnung nicht verhinderte weite Verbreitung von Aufbackstationen in Tankstellen und kleineren Einzelhandelsgeschäften in wachsendem Maße zusätzliche Wettbewerber. Die in den letzten Jahren zu beobachtenden Marktanteilsverluste gegenüber dem „Nichthandwerk“ werden sich wohl fortsetzen. Mit einer Gründerwelle ist in Zeiten schrumpfender Einzelhandelsumsätze und sich rasch verbreitenden Filialen nach dem „Shop-in-shop“-Prinzip wohl kaum zu rechnen. Es ist unrealistisch, in diesem Bereich größere Beschäftigungsgewinne durch die Liberalisierung zu erwarten.

Tabelle X-2

Gemäß Gesetzentwurf der Bundesregierung in der Anlage A verbleibende Handwerke in funktionaler Gliederung

Ergebnisse der Handwerkszählung 1995

Nr. Anlage A	Gewerk	Selbständige Unternehmen[1] 31.3.1995	Beschäftigte 30.9.1994[2]	Umsatz 1994[3] in 1.000 €
Konsumgüterproduktion				
41	Boots- und Schiffbauer	373	3.089	212.733
51	Seiler	126	1.277	122.541
75	Glasbläser u. Glasapparatebauer	326	1.628	101.028
	Zwischensumme	825	5.994	43.6302
Reparatur von und Handel mit Gebrauchsgütern				
20	Zweiradmechaniker	2.955	12.307	1.383.133
23	Kraftfahrzeugtechniker	42.057	441.932	74.509.813
24	Landmaschinenmechaniker	4.837	33.931	4.377.512
94	Vulkaniseure und Reifenmechaniker	804	9.629	1.355.908
	Zwischensumme	50.653	497.799	81.626.366
Baugewerbe (einschließlich baunaher Gewerke)				
01	Maurer	34.984	728.286	57.571.559
03	Zimmerer	10.846	103.242	7.349.375
04	Dachdecker	10.983	136.381	9.178.799
05	Straßenbauer	5.162	168.124	13.621.754
06	Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer	1.931	23.543	1.910.825
13	Ofenheizungs- und Lüftungsbauer	2.277	11.879	852.119
14	Schornsteinfeger	7.630	25.586	857.607
15	Gerüstbauer	4.241	24.563	1.607.614
16	Metallbauer	26.625	272.790	19.944.697
21	Kälteanlagenbauer	1.671	17.566	1.817.272
26	Klempner	3.858	29.340	1.890.197
27	Installateur und Heizungsbauer	40.321	441.727	32.088.470
29	Elektrotechniker	48.006	448.191	28.216.118
38	Tischler	39.071	307.956	21.547.320
72	Glaser	4.284	33.671	2.680.104
	Zwischensumme	241.890	2.772.845	201.133.830
Investitionsgüterherstellung				
18	Karosserie- u. Fahrzeugbauer	4.366	46.761	4.311.352
19	Feinwerkmechaniker	14.669	192.961	14.841.675
	Zwischensumme	19.035	239.722	19.153.027
Dienstleister (Gesundheitshandwerke)				
63	Augenoptiker	7.584	49.175	3.295.454
64	Hörgeräteakustiker	556	5.794	422.483
65	Orthopädietechniker	1.420	19.853	1.584.308
66	Orthopädieschuhmacher	2.200	11.814	594.793
67	Zahntechniker	7.017	81.652	3.510.102
	Zwischensumme	18.777	168.288	9.407.140
	Summe	331.180	3.684.648	311.756.664
	Nachrichtlich: Handwerk insgesamt (Anlage A von 1998)	566.839	6.104.660	410.713.054
	Anteil der in Anlage A verbleibenden Gewerke (in %)	58,4	60,4	75,9

Zusammengestellt und errechnet nach den Ergebnissen der HZ 1995 (elektronische Lieferung). –[1] Anzahl der selbständigen Unternehmen im Handwerk am 31.3.1995 mit Beschäftigten am 30. 9.1994. [2] Beschäftigte am 30.9.1994 in Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden. [3] Umsatz im Jahre 1994 der Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden und am 30.9. 1994 Beschäftigte hatten.

Tabelle X-3

Gemäß Gesetzentwurf der Bundesregierung in die Anlage B zu verlagernde Handwerke in funktionaler Gliederung

Handwerkszählung 1995

Nr. Anlage A	Gewerk	Selbständige Unternehmen[1] 31.3.1995	Beschäftigte 30.9.1994[2]	Umsatz 1994[3] in 1.000 €
Konsumgüterherstellung: Nahrungsmittelgewerbe				
57	Bäcker	22.757	310.470	12.815.371
58	Konditoren	3.356	41.880	1.630.404
59	Fleischer	22.117	232.049	19.026.254
60	Müller	1.112	5.306	1.040.509
61	Brauer und Mälzer	571	8.961	753.458
62	Weinküfer	200	884	86.597
	Zwischensumme	50.113	599.550	35.352.594
Konsumgüterproduktion (ohne Nahrungsmittelgewerbe)				
17	Chirurgiemechaniker	351	4.355	445.363
25	Büchsenmacher	337	1.615	149.384
32	Graveure	718	3.977	227.099
33	Metallbildner	307	2.201	113.459
34	Galvaniseure	567	9.301	586.252
35	Metall- und Glockengießer	394	4.457	299.846
37	Gold- und Silberschmiede	3583	13.014	802.693
43	Drechsler (Elfenbeinschnitzer) u. Holzspielzeugmacher	808	3.657	146.188
44	Holzbildhauer	363	999	37.744
45	Böttcher	163	496	25.784
46	Korbmacher	332	1.286	65.830
47	Damen- u. Herrenschneider	5.555	14.956	529.792
48	Sticker	157	736	22.462
49	Modisten	361	1.160	48.907
50	Weber	204	779	34.267
52	Segelmacher	128	820	51.140
53	Kürschner	1.158	3.980	186.854
54	Schuhmacher	6.282	15.804	594.836
55	Sattler u. Feintäschner	1.367	6.070	328.020
70	Wachszieher	44	968	66.860
73	Glasveredler	411	3.710	300.650
74	Feinoptiker	107	595	34.602
76	Glas- und Porzellanmaler	205	825	30.195
77	Edelsteinschleifer und -graveure	139	415	17.732
79	Buchbinder	1059	6.569	259.098
80	Buchdrucker; Schriftsetzer, Drucker	2772	24.308	1.590.947
81	Siebdrucker	539	4.547	281.190
82	Flexografen	185	1.304	75.173
83	Keramiker	960	3.471	86.998
84	Orgel- und Harmoniumbauer	294	2.310	101.572
85	Klavier- und Cembalobauer	369	1.297	92.047
86	Handzuginstrumentenmacher	32	68	12.990
87	Geigenbauer	302	764	34.459
88	Bogenmacher	33	156	6.006
89	Metallblasinstrumentemacher	103	408	25.763

noch Tabelle X-3

Nr. Anlage A	Gewerk	Selbständige Unternehmen1 31.3.1995	Beschäftigte 30.9.19942	Umsatz 19943 in 1.000 €
Konsumgüterproduktion (ohne Nahrungsmittelgewerbe)				
90	Holzblasinstrumentenmacher	125	503	27.295
91	Zupfinstrumentenmacher	122	312	11.910
92	Vergolder	165	740	29.413
93	Schilder- und Lichtreklamehersteller	1.402	10.084	550.078
	Zwischensumme	32.503	153.017	8.330.896
Reparatur von und Handel mit Gebrauchsgütern				
22	Informationstechniker	11.190	71.925	7.206.476
31	Uhrmacher	4.101	15.451	1.149.024
	Zwischensumme	15.291	87.376	8.355.500
Dienstleistungsgewerbe				
68	Friseure	54.085	256.524	4.784.993
69	Textilreiniger	1.657	30.348	871.065
71	Gebäudereiniger	4.388	704.589	6.678.508
78	Fotografen	4.142	17.928	984.442
	Zwischensumme	64.272	1.009.389	13.319.008
Baugewerbe				
07	Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	9.350	70.430	4.931.413
08	Betonstein- und Terrazzohersteller	865	8.242	716.325
09	Estrichleger	1.367	18.512	2.044.793
10	Brunnenbauer	452	5.706	458.258
11	Steinmetzen und Steinbildhauer	4.940	32.026	2.118.894
12	Stuckateure	5.346	55.451	3.562.925
13	Maler und Lackierer	36.108	276.241	12.234.035
39	Parkettleger	1.318	8.353	677.116
40	Rollladen- und Jalousiebauer	1.654	16.222	1.534.532
56	Raumausstatter	9.066	47.202	2.852.934
	Zwischensumme	70.466	538.385	31.131.223
Investitionsgüterherstellung				
28	Behälter- und Apparatebauer	187	1.888	130.935
30	Elektromaschinenbauer	1.463	17.888	1.522.439
36	Schneidwerkzeugmechaniker	510	2.445	128.963
42	Modellbauer	854	10.074	684.834
	Zwischensumme	3.014	32.295	2.467.170
	Summe der in B zu verlagernden Gewerke	235.659	2.420.012	98.956.390
	Nachrichtlich:			
	Handwerk insgesamt (Anlage A von 1998)	566.839	6.104.660	410.713.054
	in %	41,6	39,6	24,1

Zusammengestellt und errechnet nach den Ergebnissen der HZ 1995 (elektronische Lieferung). – [1]Anzahl der selbständigen Unternehmen im Handwerk am 31.3.1995 mit Beschäftigten am 30. 9.1994. – [2]Beschäftigte am 30.9.1994 in Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden. – [3]Umsatz im Jahre 1994 der Unternehmen, die am 31.3.1995 bestanden und am 30.9. 1994 Beschäftigte hatten.

– Die Liste der ***handwerklichen Konsumgüterhersteller außerhalb des Nahrungsmittelgewerbes*** nimmt sich ansehnlich aus. Immerhin soll der Meisterzwang in 39 Gewerken dieser Gruppe abgeschafft werden. Es handelt sich dabei überwiegend um Handwerksberufe, die ihre Wurzeln in der vorindustriellen Ära haben. In den meisten Fällen handelt es sich allerdings um sehr kleine Gewerke mit geringen Betriebszahlen, wenig Beschäftigten und geringen Umsätzen. Die meisten dieser Handwerke besetzen enge Marktnischen. Alle 39 Gewerke zusammen erzielten 1994 gerade so viel wie drei Viertel des Umsatzes des Bäckerhandwerks. Viele Unternehmen der hier aufgelisteten Handwerksberufe sind auch längst nicht mehr auf

ihrem angestammten, durch die Handwerksordnung geschützten Berufsfeld tätig, sondern betätigen sich überwiegend als Einzelhändler und allenfalls ergänzend auf handwerklichem Gebiet. Die hier ausgewiesenen Umsätze und Beschäftigtenzahlen überzeichnen also das der handwerklichen Produktion zuzurechnende Marktvolumen stark. Dass diese Berufe überwiegend gegen Schwarzarbeit und die Konkurrenz von Hobbyhandwerkern immun sind, versteht sich von selbst. Die bedienten Marktnischen sind in den meisten Fällen so eng, das potenzielle Gründer sich kaum vom Wegfall des Meisterzwangs dazu inspirieren lassen dürften, hier ein Unternehmen zu gründen. Die Ausführung einiger Gewerke - z.B. Glockengießen - setzt im Übrigen tatsächlich hoch spezialisierte Fachkenntnisse und Branchenkenntnisse voraus, die sich nur mittels einer soliden Fachausbildung und beruflicher Erfahrung erwerben lassen.

- Die nach B zu verlagernden ***Handels- und Reparaturhandwerke*** leben in erster Linie von Einzelhandelsaktivitäten, insbesondere dem Handel mit Radio-, Fernseh- und Videogeräten, vom Betrieb von Videotheken sowie (die Uhrmacher) natürlich vom Uhren- und Schmuckgeschäft. Der Wettbewerb mit vielen spezialisierten großen Anbietern besonders im medien- und informationstechnischen Bereich ist überaus hart. Moderne Uhren bedürfen weniger denn je der Reparatur wie auch die meisten Radio-, Fernseh- und Videogeräte. Es ist kaum vorstellbar, dass in diesem Bereich große Beschäftigungspotenziale liegen könnten. Mit einer Gründungswelle ist nicht zu rechnen, da der Markteintritt im Einzelhandel nicht reglementiert ist. Das Reparaturgeschäft weist ein eher enges Marktvolumen auf, die Einflüsse der Abschaffung des Meisterzwangs sind vermutlich eher gering zu veranschlagen.

- Die künftig ebenfalls zulassungsfreien ***handwerklichen Dienstleistungsgewerbe*** bewegen sich auf unterschiedlichen Märkten. Gebäudereiniger bedienen (fast) ausschließlich den Bedarf der gewerblichen Wirtschaft, Friseure und Textilreiniger sprechen private Verbraucher an. Der von den Gebäudereinigern bediente Markt hat über einen langen Zeitraum hinweg stark expandiert, die eigentlichen Reinigungsleistungen werden seitens agiler Wettbewerber zunehmend mit zusätzlichen Dienstleistungsangeboten (z.B. Wachdienste, Gebäudemanagement) verknüpft. Die von den Konsumenten ausgehenden Nachfrageimpulse nach Friseur- und Reinigungsleistungen haben sich demgegenüber sehr verhalten entwickelt, der Wettbewerbsdruck seitens anderer handwerklicher Anbieter, aber auch seitens einer stark entwickelten von Fachkräften getragenen Schwarzarbeit (Friseurhandwerk), ist groß.

- Auf die nach dem Regierungsentwurf künftig in Anlage B zu findenden ***Bau- und baunahen Gewerke*** entfällt nur ein Bruchteil des baugewerblichen Umsatzes (rd. 13,5 % in 1994). Für diese Handwerke gilt, was auf die Bauwirtschaft insgesamt zutrifft. Schrumpfende Nachfragepotenziale in den zurückliegenden Jahren, ein sehr intensiver Wettbewerbsdruck, rückläufige Erzeugerpreise in einzelnen Jahren, eine starke Konkurrenz seitens diverser schattenwirtschaftlicher Anbieter und bescheidene Wachstumsaussichten prägen das Bild dieses Wirtschaftsbereichs.

– Die in der ***Investitionsgüterherstellung*** tätigen Gewerke verbleiben (was Umsatz und Beschäftigung betrifft) überwiegend in Anlage A. Die nach B zu verlagernden eher beschäftigungs- und umsatzschwachen Gewerke konkurrieren wie die in A verbleibenden Gewerke mit „normalen", d.h. ausschließlich bei den Industrie- und Handelskammern verzeichneten Industrieunternehmen. Gründer sind in diesem Bereich nur dann verpflichtet, sich als Handwerksbetrieb registrieren zu lassen, wenn das Unternehmen handwerksmäßig betrieben werden soll.

Von einer Freigabe des Marktzutritts sind bestimmte allgemeine Wirkungen zu erwarten, die sich auf alle liberalisierten Bereiche erstrecken, wie mehr Wettbewerb, verstärkte Bemühungen um Produktqualität und Kundenfreundlichkeit auch bei den am Markt etablierten Unternehmen, stärker differenzierte Preise und die Besetzung bislang vernachlässigter Marktnischen. Zugleich werden sich diese Entwicklungen in einzelnen Märkten in Abhängigkeit von der dort vor der Liberalisierung bestehenden Situation unterscheiden. Die hier angesprochenen sektoralen Differenzierungen sind daher für Urteile über zu erwartende ökonomische Auswirkungen der geplanten Novelle von großer Bedeutung. Mögliche Auswirkungen auf Gründungsgeschehen, Beschäftigung und Schattenwirtschaft stellen sich in Abhängigkeit von der Wettbewerbsumgebung in den einzelnen Gewerken mit großer Wahrscheinlichkeit recht unterschiedlich dar.

3.2.2.2. Akzeptanz freiwilliger Meisterprüfungen

Die Wandlung des obligatorischen großen Befähigungsnachweises in eine primär als freiwillig zu erwerbendes Qualitätssiegel fungierende Meisterprüfung verändert die Spielregeln für den Markteintritt grundsätzlich. Gesellen der zulassungsfreien Gewerke, mit erheblichen Einschränkungen auch erfahrene Gesellen der zulassungspflichtigen Gewerke, können eine eigene wirtschaftliche Existenz gründen, ohne sich zuvor den Anstrengungen einer mit beträchtlichen Kosten verbundenen Meisterprüfung unterziehen zu müssen. Der Charakter der Meisterprüfung ändert sich. Sie wird nur dann noch in größerem Maße nachgefragt werden, wenn die Gesellen vom Erwerb des Meistertitels wirtschaftliche Vorteile im Wettbewerb erwarten können. Ganz neu ist dies freilich nicht. Ein erheblicher Teil der die Meisterprüfung und die entsprechenden Ausbildungskurse absolvierenden Gesellen hat in der Vergangenheit den Meistertitel sicher nicht im Hinblick auf konkrete Gründungspläne erworben, sondern darin primär ein Vehikel zum beruflichen Aufstieg in einer angestellten Position gesehen. Der Erwerb des Meistertitels ist zum Teil mit einer gehaltsmäßigen Höherstufung, mit der Übertragung von Leitungsfunktionen und Ähnlichem verbunden.

Diejenigen allerdings, für die der Meister eine notwendige Etappe auf dem Weg in die Selbständigkeit bedeutet, verfügen nunmehr in den zulassungsfreien Gewerken über eine echte Alternative. Es ist in diesem Zusammenhang ***damit zu rechnen, dass viele der angehenden Unternehmensgründer im Handwerk die Meisterprüfung abwählen und sich für einen direkten Weg in die Selbständigkeit entscheiden***. Ihnen bleibt dann immer noch die allerdings wohl eher „theoretische" Option, die Meisterprüfung bei Bedarf zu einem späteren Zeitpunkt abzulegen. In den zulassungspflichtigen Handwerken

ist dies nur nach einer längeren beruflichen Anwartschaft, die überdies fünf Jahre in „herausgehobener, verantwortlicher oder leitender Stellung“ einschließt, möglich. Die Bereitschaft, den Meistertitel zu erwerben, wird in diesen Handwerken daher noch recht hoch bleiben.

Wie werden die gründungsorientierten Gesellen auf das Angebot eines direkten, nicht über die Meisterprüfung vermittelten Weges zur Selbständigkeit reagieren? Wird die letztere unter den veränderten Bedingungen überhaupt noch eine nennenswerte Rolle spielen können? Eine sichere Antwort auf diese Frage ließe sich im Prinzip erst dann geben, wenn ein solcher Abschied vom Meisterzwang schon vorher einmal praktisch durchexerziert worden wäre. An plausiblen Vergleichsfällen fehlt es jedoch. Die Einführung der Gewerbefreiheit im 19. Jahrhundert bietet nur eine höchst oberflächliche Analogie, unterschied sich das Zunftsystem des frühen 19. doch fundamental von der Handwerksregulierung des 20. Jahrhunderts. Auch sind aus dieser Zeit keine verlässlichen Statistiken überliefert. Gewisse Anhaltspunkte vermag allerdings die Akzeptanz des Meistertitels unter dem Regime des kleinen Befähigungsnachweises zu liefern. Nach einer Erhebung aus dem Jahre 1931 lag der Anteil der geprüften Meister damals bei 27 % aller Betriebsinhaber (John 1987: 355).

Auf längere Sicht wird die Inanspruchnahme der Meisterprüfungsangebote in den zulassungsfreien Handwerken darüber Auskunft geben, welche ökonomischen Vorteile der Meistertitel für die Meisterbetriebe gegenüber den anderen Unternehmen mit sich bringt. Die Gesellen werden nur dann die mit der Meisterprüfung verbundenen Kosten auf sich nehmen, wenn die aus der Meisterprüfung erwarteten Erträge die Kosten übertreffen. In Grenzen könnten freilich auch außerökonomische Motive wie der Grad der Traditionsverhaftung in einem Handwerk das Weiterbildungsverhalten der Handwerker beeinflussen. Da es sich um eine grundsätzlich neue Situation handelt, sind Prognosen der künftigen Inanspruchnahme von Meisterlehrgängen und -prüfungen kaum möglich.

Die in Österreich nach der Novelle 1998 des Gewerberechts gesammelten Erfahrungen lassen vermuten, das nach Inkrafttreten der Novelle bereits kurzfristig viele Betriebe von Gesellen gegründet oder übernommen werden, die nicht über den Meistertitel verfügen.[172] Die Schweizer Erfahrungen mit freiwilligen Meisterprüfungen liefern eine Vorstellung von den Größenordnungen der künftigen Nachfrage nach dem Meistertitel. Hier verfügen von Branche zu Branche unterschiedlich 25 – 25 % der Gründer über den Meistertitel.[173]

---

172 Fast die Hälfte der handwerklichen Neueintragungen ins Gewerberegister soll seit Inkrafttreten der Neuregelung des Gewerberechts 1998 auf Basis der Nachsichtsregelung (Gleichstellung der österreichischen Gesellen mit den EU-Ausländern) erfolgt sein – telefonische Auskunft KMU Forschung Austria.

173 Schätzung, genaue Zahlen hierzu liegen nicht vor.

3.2.2.3. Gründungen, Liquidationen, Marktfluktuation

Auf keinem anderen Gebiet werden direkte Auswirkungen des großen Befähigungsnachweises so deutlich wie auf dem Feld des Gründungs- und Liquidationsgeschehens (vgl. hierzu auch Kapitel V). Das Gründungsgeschehen im Vollhandwerk verläuft deutlich verhaltener als in vergleichbaren kleingewerblich strukturierten Wirtschaftsbereichen. Die Gründungs-, aber auch die Schließungsquoten sind also niedriger als dies in den handwerklich geprägten Wirtschaftssektoren normalerweise zu erwarten wäre. Die Marktfluktuation im Handwerk fällt entsprechend gedämpfter als in ähnlich strukturierten Wirtschaftsbereichen aus. Die handwerksähnlichen Gewerke bieten ein konträres Bild zum „beruhigten" Gründungsgeschehen im Vollhandwerk. Hohe Gründungsquoten korrespondieren mit hohen Schließungsquoten. Die statistische Überlebensdauer der handwerksähnlichen Gründungen ist vergleichsweise gering, die der handwerklichen Gründung indessen recht hoch.

Zwei Faktoren erklären diese unterschiedlichen Muster. Zum einen erfüllt der große Befähigungsnachweis die Funktion eines per Gesetz vorgegebenen vorwettbewerblichen Selektionsmechanismus unter den gründungsinteressierten Personen. Zum anderen wirkt sie sich dämpfend auf die Wettbewerbsintensität in der betreffenden Branche aus. Die Chance der Neueinsteiger, länger im Markt zu verbleiben, steigt. Gleiches trifft natürlich auch auf die Grenzunternehmen unter den am Markt agierenden Anbietern zu. Befürworter der Handwerksordnung rekurrieren in ihrer Argumentation stets auf den ersten, positiv bewerteten Zusammenhang. Kritiker hingegen beziehen sich zumeist auf den veränderten Wettbewerbskontext.

Die geplante Liberalisierung des Marktzugangs im Handwerk wird mit großer Wahrscheinlichkeit Gesellen, die nicht über den Meisterbrief verfügen, bzw. in den zulassungsfreien Handwerken auch Personen mit anderem beruflichen Hintergrund dazu inspirieren, eigene Unternehmen zu gründen bzw. auch bestehende Handwerksunternehmen zu übernehmen. Die bislang für kleingewerblich strukturierte Wirtschaftsbereiche ungewöhnlich niedrigen Gründungsquoten werden vermutlich ansteigen. Parallel dazu werden allerdings wohl auch die Schließungsquoten zunehmen und die Marktturbulenz wird entsprechend wachsen. Gleichzeitig wird die durchschnittliche Lebensdauer der Neugründungen zurückgehen. Die höhere Marktturbulenz wird wesentlich darauf zurückzuführen sein, dass bislang im „vorwettbewerblichen Raum" stattfindende Selektionsprozesse unter den Marktneulingen sich nunmehr im Wettbewerbsprozess vollziehen.

Hier könnte sich der Gedanke aufdrängen, beim Eintritt von mehr oder weniger Gründern in den Markt handele es sich letztlich um ein Nullsummenspiel. Höhere Gründungs- und Schließungsquoten seien zudem mit höheren betriebswirtschaftlichen – und in der Summe – auch volkswirtschaftlichen Kosten verbunden und verkörperten deshalb die unter volkswirtschaftlichen Effizienzgesichtspunkten ungünstigere Situation. Eine solche Interpretation verriete allerdings eine reichlich statische, um nicht zu sagen planwirtschaftliche Vorstellung vom Wettbewerbsgeschehen. Das Auftreten neuer Un-

ternehmen führt zu einem intensiveren Wettbewerb und beeinflusst das Marktverhalten der am Markt befindlichen Konkurrenten. Der Suchprozess des Wettbewerbs führt zur Entwicklung neuer technologischer und organisatorischer Lösungen, zur Diversifizierung des Angebots, zu höheren Anstrengungen der Anbieter, die versprochene Qualität zu liefern und sich als kundenfreundlich zu erweisen.

Hierbei ist die Rolle von Außenseitern hervorzuheben: Unternehmer, die nicht auf dem eingefahrenen Karriereweg einer Branche – Erwerb des großen Befähigungsnachweises – sozialisiert sind, sondern unkonventionelle Berufskarrieren hinter sich haben, aber auch etablierte Unternehmen benachbarter Branchen, können eine hervorragende Rolle bei der Entwicklung innovativer Produkt- und Marktkonzepte spielen. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich Pionierunternehmer im Sinne Schumpeters oder der Markttheorie von Heuss (1965) aus solchen Außenseiterkreisen rekrutieren, ist besonders hoch. Um so unbegreiflicher ist es, dass selbst Techniker, Industriemeister und Hochschulabsolventen ingenieurtechnischer Fachrichtungen und von Architekturstudiengängen bis zum heutigen Tag kein verbindliches Zugangsrecht zu den Handwerksberufen haben. Der ***Verzicht auf dynamische Wettbewerbseffekte*** ist unter den ***Kosten der Beschränkung des Marktzutritts*** zu verbuchen. Die Teilliberalisierung der Handwerksordnung wird daher wahrscheinlich dem Gründungsgeschehen Impulse verleihen und sich intensivierend auf den Wettbewerb auswirken. Eine rückläufige Bestandsfestigkeit der in den Markt eintretenden Unternehmen, die eher den normalen Mustern kleingewerblich dominierter Märkte folgt, wäre billigend in Kauf zu nehmen.

3.2.2.4. Beschäftigung

Kein Argument für wirtschaftspolitische Maßnahmen ist in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit zugkräftiger als der Hinweis auf zu erwartende hohe Beschäftigungsgewinne. Aus abstrakter wettbewerbsökonomischer Sicht lässt sich überzeugend argumentieren, die Beschränkung des Marktzugangs zum Handwerk habe Monopolisierungstendenzen auf den Handwerksmärkten herbeigeführt und damit zu Preisen geführt, die deutlich höher sind als die sich bei vollkommener Konkurrenz einstellenden Gleichgewichtspreise. Das Angebot würde mithin künstlich verknappt, die Menge der durch die Unternehmen umgesetzten Güter und Leistungen und damit natürlich auch die Beschäftigung sei kleiner als bei freiem Wettbewerb. Diese Argumente sind zweifellos auf den ersten Blick überzeugend. In der Praxis stellen sich die Dinge indessen komplizierter dar.

Hier werden zunächst nur Hypothesen bezüglich der Wettbewerbssituation auf den Handwerksmärkten formuliert, über die realen Wettbewerbsverhältnisse weiß die Forschung jedoch faktisch – abgesehen von intuitiven Urteilen – nur wenig zu berichten. Generalisierende Sachaussagen über Beschäftigungseffekte verbieten sich vor diesem Hintergrund, möglich sind indessen Vermutungen. Das sei am Beispiel des Baugewerbes verdeutlicht. Im Ausbaugewerbe operieren die Unternehmen beispielsweise ganz

überwiegend auf eng umgrenzten lokalen und regionalen Märkten.[174] Die hierbei dominierende Marktform ließe sich wohl am besten als „Kettenoligopol im Raum" beschreiben, d.h. auf den lokalen Märkten agiert jeweils eine kleine Zahl von Anbietern, gleichzeitig stehen die lokalen Märkte in einem engen Austausch, Arbitrage begrenzt mithin die Möglichkeiten der Preisdifferenzierung. Die Einführung der vollen Gewerbefreiheit – Verzicht auf jegliche Befähigungsnachweise – würde zu einer Verdichtung des Anbieternetzes führen und damit zu einer Intensivierung des Wettbewerbs. Die Möglichkeiten einer generellen Absenkung des Preisniveaus sind aber angesichts des heute auf diesen Märkten ohnehin schon bestehenden Wettbewerbsdrucks und des Preisverfalls in den zurückliegenden Jahren wohl eher begrenzt. Generelle Preisreduzierungen und damit eine Erhöhung der effektiven Nachfrage nach Ausbauleistungen erscheinen vor diesem Hintergrund nicht sehr wahrscheinlich.

Die Aufhebung des Meisterzwangs in Teilen der Handwerkswirtschaft schafft natürlich auch für solche Unternehmer und Freiberufler größere Spielräume, die bislang in der Grauzone zwischen Vorbehaltsbereich der HWO und nichthandwerklichen Aktivitäten operiert haben. Die Drohung eines mit erheblichen Sanktionen verbundenen behördlichen Zugriffs wegen „unerlaubter handwerklicher Berufsausübung" entfällt für diese Unternehmen, das Spektrum der „erlaubten" wirtschaftlichen Tätigkeiten vergrößert sich. Dynamische Effekte der Teilliberalisierung der Handwerksordnung sind also auch für handwerksnahe Wirtschaftsbereiche zu erwarten, die handwerksrechtlich der Handwerkswirtschaft nicht zuzurechnen sind. Wachstums- und Beschäftigungsffekte werden also mithin in gewissem Maße außerhalb der Handwerks stattfinden.

Gewarnt sei allerdings vor einer Überschätzung der hier zu erwartenden direkten und indirekten Effekte. Es handelt sich bei den in Frage stehenden Marktsegmenten um Wirtschaftsbereiche, die durch einfache und mittlere Technologien geprägt sind und deren Nachfragedynamik – unabhängig von der Handwerksordnung – begrenzt ist. Auch sollten die bislang gegebenen Möglichkeiten, die Zwänge des Handwerksrecht auf legalem Weg auszuhebeln, nicht unterschätzt werden. Vielfach wurden die Bestimmungen des Handwerksrechts auch einfach durch ansonsten legal operierende, d.h. registrierte und Steuern zahlende, aber im Vorbehaltsbereich der HwO „wildernde" Unternehmen ignoriert. Den Kunden dürfte dies in vielen Fällen überhaupt nicht bewusst gewesen sein. Eine Legalisierung derartiger Aktivitäten nach Novellierung der HwO z.B. durch den jetzt möglichen Eintrag solcher Unternehmen in die Handwerksrolle ändert nichts am Marktvolumen und an der Beschäftigung.

---

174 Seit Beginn der Rückbildungsphase in der ostdeutschen Bauwirtschaft haben sich viele der dortigen Baufirmen zunehmend auf räumlich weit entfernte Märkte in West-, Nord- und Süddeutschland hin umorientiert. Diese Geschäfte sind trotz der höheren Transport- und Koordinationskosten offenbar lukrativ. Einen generellen Trend zur Aufhebung der im Baugewerbe dominierenden engen räumlichen Bindungen zeigen sie jedoch wohl kaum an, viele derartige Engagements sind eher aus der Not geboren und würden bei günstiger Marktentwicklung im eigenen Umfeld schnell wieder aufgegeben werden.

Zu berücksichtigen ist hier auch, dass im Regierungsentwurf für das Gros der Baumärkte nur bescheidene Liberalisierungsschritte geplant sind (Zulassung altgedienter Gesellen), aber keine Aufhebung des Meisterzwangs. Die Initiierung einer Gründungswelle ist von dieser Seite, abgesehen von einzelnen künftig zulassungsfreien Gewerken wie den Fliesenlegern und Malern, kaum zu erwarten. Anders stellen sich die Dinge im Bereich der in der kleinen Novelle angesprochenen ***einfachen handwerklichen Leistungen*** dar. Hier gibt es im Baugewerbe nicht zu unterschätzende Spielräume für die Entfaltung einer Nachfrage nach preiswerten legalen Leistungen, die Beschäftigungsgewinne nach sich ziehen könnten. Insbesondere für die Gründung von sog. „Ich-AGs" gibt es im Baubereich sicher gute Chancen. Dieser ist bislang – gemessen an den hier vorhandenen Möglichkeiten – stark unterrepräsentiert, wie ***Tabelle X-4*** zeigt.

Gänzlich unwahrscheinlich ist, dass in den zahlreichen in Zukunft zulassungsfreien ***Kleinhandwerken*** größere Beschäftigungsspielräume bestehen könnten. Die vom Meisterzwang befreiten Gründer werden sich kaum auf Marktnischen, wie den Geigenbau oder das Glockengießen, hin orientieren. Das Handwerk operiert im Übrigen überwiegend – wie oben dargestellt – auf relativ gesättigten Märkten, deren Expansionsspielräumen enge Grenzen gesetzt sind. Im Baugewerbe, dem wichtigsten vom Handwerk bedienten Wirtschaftsbereich, sind die langfristigen Entwicklungschancen nach den vorliegenden Befunden insgesamt eher begrenzt. Es ist auf dynamischen innovativen Märkten nur in geringem Maße präsent und konkurriert dort mit industriellen Anbietern aller Unternehmensgrößen. Entwicklungsimpulse für die letztgenannten Märkte können von der Liberalisierung der Handwerksordnung kaum ausgehen, da hier der Marktzutritt ohnehin keinen Restriktionen unterworfen ist.

Tabelle X-4

Sektorale Struktur der „Ich-AG´s", der Betriebsgründungen und der klein- und nebengewerblichen Gründungen im Vergleich

Januar bis Juni 2003 gegründete „Ich-AG´s", Gewerbeanmeldungen 2002, in %

NACE	Wirtschaftssektor	Anteil des Sektors an den „Ich-AG´s"[1]	Betriebsgründungen[2]	Klein- und nebengewerbliche Gründungen
D	Verarbeitendes Gewerbe	7	7	3
F	Baugewerbe	9	16	6
G, H, I	Handel, Gastgewerbe, Verkehr	21	34	39
J	Finanzierung, Vermietung, Unternehmensdienstleister	23	33	38
O	Private Dienstleister	13	7	9
B,C,E,M,N	Übrige	27	3	3
	Summe	100	100	100

Errechnet nach Statistisches Bundesamt, Statistik der Gewerbemeldungen; Auskunft der Bundesanstalt für Arbeit. – [1] Es handelt sich um vorläufige Schätzwerte; [2] Nur Hauptniederlassungen.

Gewisse Spielräume für Beschäftigungsgewinne liegen somit vor allem im Bereich der kleineren handwerklichen Arbeiten, die durch die am Markt etablierten Handwerksunternehmen bislang oft verschmäht wurden bzw. eine Domäne der handwerklichen

Schwarzarbeit waren. Insgesamt beurteilen wir allerdings die Beschäftigungswirkungen der Lockerung des Meisterzwangs skeptisch (vgl. auch Lageman 2003). Dies betrifft sowohl die nachfrageseitig eng begrenzten Beschäftigungsspielräume auf den „Handwerksmärkten" als auch die Möglichkeit einer massiven Rückverlagerung schattenwirtschaftlicher handwerklicher Aktivitäten in die formelle Wirtschaft.

3.2.2.5. Schwarzarbeit

Die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung würde sich auch dann erhöhen, wenn es gelänge, durch Umsetzung der Novelle(n) bislang in der Schattenwirtschaft ausgeübten handwerklichen Tätigkeiten in die legale Wirtschaft zurück zu holen. Viele Beobachter gehen davon aus, dass ein erheblicher Teil der Schwarzarbeit auf die heimliche Ausübung handwerklicher Berufe durch gründungswillige Gesellen entfällt, welche durch den Meisterzwang in die Illegalität getrieben wurden. Die Abschaffung des Meisterzwangs und die Möglichkeit für lang gediente Gesellen in den gefahrengeneigten Handwerken, sich auch ohne Meisterprüfung selbständig zu machen, müsste diese dann dazu animieren, ihre bislang illegale berufliche Aktivität in die formelle Wirtschaft zu verlagern (Schneider, Enste 2000: 134-137; Enste 2002: 224-230). Sicher hat der Meisterzwang zuweilen Handwerksgesellen, die an der Gründung einer selbständigen Existenz gehindert wurden, dazu veranlasst, ohne behördliche Genehmigung selbständig tätig zu werden und folglich auch keine Steuer zu zahlen und Abgaben zu entrichten. Erhebliche Zweifel bestehen indes daran, dass dies wirklich ein Massenphänomen ist.

Faktisch dürften allerdings ständig sehr viele ***Unternehmer im Kleingewerbe***, insbesondere im Baubereich, die ***amtlich registriert*** sind und Steuern zahlen, gelegentlich oder fortwährend gegen die Bestimmungen des Handwerksrechts verstoßen und sich daher ***im juristischen Sinne*** als ***„Schwarzarbeiter"*** betätigen (zum Rechtsbegriff Erdmann 1996: 60-90).[175] Vielen der betroffenen Unternehmer dürfte nicht einmal klar sein, dass sie dabei gegen geltendes Recht verstoßen. Derartige Schwarzarbeiter sind zwar latent vom Zugriff des zuständigen Ordnungsamts bedroht, sie sind aber im ökonomischen Sinn keinesfalls der Schattenwirtschaft zuzurechnen. Eine Legalisierung ihrer handwerklichen Betätigung durch Aufhebung des Meisterzwangs ändert zunächst nichts am Umfang der formellen Wirtschaft. Ihre Befreiung von der ständig über ihnen schwebenden staatlichen Sanktionsdrohung kann sie allerdings zur verstärkten Betätigung im handwerklichen Bereich animieren. Hieraus können, wie oben angesprochen, indirekte Beschäftigungseffekte resultieren.

Die wichtigste sektorale Domäne der Schattenwirtschaft ist in Deutschland, wie wohl in allen hoch entwickelten Industriewirtschaften, das Baugewerbe. Die Gründe hierfür

---

175 Mirbach (1986) weist auf die Möglichkeit hin, durch eine breite Definition des Unternehmenszwecks dem Meisterzwang auszuweichen. Die Zahl derjenigen Existenzgründungen, die auf diesem Weg sich in einem eigentlich dem Vorbehaltsbereich zugehörigen Markt betätigen, lässt sich nicht beziffern. Der Trend zu sogenannten Handelshandwerken hat diese Möglichkeit der Umgehung des Meisterzwangs begünstigt.

liegen auf der Hand: Die für die Ausführung einfacher Bauarbeiten nötigen Kenntnisse kann auch der technisch durchschnittlich begabte Durchschnittsbürger in relativ kurzer Zeit ohne besondere Schulung erlernen. Do-it-yourself, legale Nachbarschaftshilfe und Schwarzarbeit im juristischen Sinn liegen dicht beieinander und überkreuzen sich besonders in ländlichen und traditionell geprägten Milieus bis zur Unkenntlichkeit der einzelnen Komponenten (Lageman 1999, Schacht 2002). Bau- und Ausbaubedarf sind auch in Zeiten konjunktureller Flaute ein ubiquitäres Phänomen. Der „typische Schwarzarbeiter" rekrutiert sich vor diesem Hintergrund nicht aus sozial marginalisierten Gruppen. Wer in Deutschland den Verbund der Sozialsysteme verlässt und - z.B. als verhinderter Existenzgründer - den Segnungen des Wohlfahrtsstaates entsagt, befindet sich in einer krassen Außenseiterposition und dürfte im Normalfall früher oder später in große wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten. Nur für illegale Einwanderer, oder solche Personen, die sozial geächteten oder juristisch kriminalisierten Aktivitäten nachgehen, stellt sich diese Frage anders.

Eine ***ökonomisch attraktive Schwarzarbeit basiert*** daher in aller Regel ***auf Erwerbskombinationen aus legaler und illegaler Arbeit*** und ***Kombinationen aus*** dem ***Bezug von Leistungen der Arbeitslosenversicherung bzw. staatlichen Transferzahlungen und illegaler Arbeit***. Hierbei sind u.a. folgende Fälle denkbar:

- Fest angestellte Gesellen erledigen mit stillschweigender oder ausdrücklicher Zustimmung ihres Arbeitgebers in ihrer Freizeit kleinere Kundenaufträge und greifen dabei auf die Maschinen und Gerätschaften ihres Betriebs zurück.

- Arbeitslose Gesellen, die entweder Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe oder andere staatliche Transferzahlungen beziehen, unter Umständen auch rüstige Ruheständler, sind über die jeweils hierfür zulässigen Höchstgrenzen hinaus beruflich tätig, ohne dies ihrem „Geldgeber" anzuzeigen.

- Berufsfremde Arbeitskräfte betätigen sich auf nebengewerblicher Basis bzw. parallel zum Leistungsbezug von Leistungen der Arbeitslosenversicherung oder staatlicher Transferzahlungen als professionelle „Hobbyhandwerker". Auch für diesen Personenkreis liegt (wie in den vorher genannten Fällen) der wirtschaftliche Anreiz zur Schwarzarbeit in der Ergänzung regulärer Einkommen durch nicht vom Staat kontrollierte zusätzliche Einkommen, nicht in deren Ersetzung.

- Selbständige Handwerksmeister der Bau- und Reparaturhandwerke arbeiten besonders bei kleineren Aufträgen „ohne Rechnung", entziehen also dem Fiskus Steuern. Aus juristischer Sicht handelt es sich zwar um Steuerhinterziehung, nicht um Schwarzarbeit; im ökonomischen Sinn sind derartige Aktivitäten aber durchaus der Schwarzarbeit zuzurechnen. Die bei dieser Steuerhinterziehung mitwirkenden Kunden bezahlen die marktüblichen, allerdings um die Mehrwertsteuer reduzierten Leistungspreise. Diese Form der „Schwarzarbeit" ist vor allem in kleinen Handwerksunternehmen, in denen die Gefahr unerwünschter Mitwisserschaft in Grenzen gehalten

werden kann, eine weit verbreitete, durch die Finanzbehörden kaum wirksam zu kontrollierende Praxis.

Die Preise für Schwarzarbeit orientieren sich – vom letztgenannten Fall abgesehen – nahe liegender Weise an den marktüblichen, um die entfallende Mehrwertsteuer, den durchschnittlichen Lohnsteuersatz und die arbeitgeber- und arbeitnehmerseitig zu entrichtenden Sozialabgaben reduzierten Arbeitsstundensätzen. In Abhängigkeit von den jeweiligen Wettbewerbsverhältnissen und von der Natur sowie vom Umfang des Auftrages können die sich so ergebenden „Richtpreise" für Schwarzarbeit auch sehr deutlich unterboten werden. Die Leistungspreise sind stark abhängig von der Art der nachgefragten Leistungen und den jeweiligen Marktverhältnissen. Die Schwarzarbeitspreise bewegen sich in einem Spektrum, welches von 25 % - 50 % des regulären Preises (inkl. Mehrwertsteuer) reicht. Da Schwarzarbeitsleistungen nicht auf Stundenbasis, sondern auf Grundlage der ausgeführten Leistung berechnet werden (Werkvertragsmodell), zahlt sich eine höhere Arbeitsproduktivität für den Schwarzarbeiter wie für den Kunden aus. Einfache, häufig angebotene Bauleistungen sind preiswerter als handwerkliche Leistungen, die eine Fertigkeit voraussetzen (vgl. AOL 2003). Die Schwarzmarktpreise sind somit ein Indikator für die Knappheit der einzelnen Leistungskategorien.

Der Markt für Schwarzarbeitsleistungen ist, da Schwarzarbeit beträchtlichen (demnächst wohl noch schärferen) Sanktionsdrohungen seitens der staatlichen Behörden unterliegt, sehr intransparent und die Möglichkeit von Arbitrageprozessen daher begrenzt. Da (stets auf mündlicher Vereinbarung basierende) Schwarzarbeitskontrakte in hohem Maße Vertrauenssache sind und die Markttransparenz begrenzt ist, sind bei größeren Aufträgen beträchtliche Verhandlungsspielräume einzukalkulieren. Für den Kunden liegt ein wesentlicher Vorteil der Inanspruchnahme solcher Leistungen auch darin, dass Schwarzarbeiter Gewerkegrenzen zu ignorieren pflegen, ansonsten aufzubringende Koordinationskosten (Bestellen eines zusätzlichen Handwerkers, zusätzliche Wartezeiten, Verlängerung der Bauzeiten usw.) also entfallen.

Alle oben genannten Formen illegaler oder legaler, aber am Fiskus vorbei ausgeübter beruflicher Betätigung, auf die über 90 % der in Handwerksberufen geleisteten Schwarzarbeit entfallen dürften, sind durch die Liberalisierungsmaßnahmen der großen Novelle kaum direkt zu erreichen. Ein Verzicht auf die Einkommenskombinationen aus regulärer(m) Beschäftigung (Leistungsbezug) und Schwarzarbeit läuft für die Schwarzarbeiter auf ein „Verlustgeschäft" hinaus. Die Kunden der Schwarzarbeiter müssen beim Wechsel zu legalen Anbietern auf jeden Fall einen Aufpreis bezahlen – auch wenn die letzteren deutlich unter den derzeit marktüblichen regulären Preisen anbieten. Zwei mögliche Ausnahmen sind indessen zu betrachten:

– Eine erste Ausnahme bilden die bereits im vorausgehenden Abschnitt angesprochenen potenziellen Interessenten an der Gründung einer „Ich-AG" unter den Arbeitslosen.

– Als zweite mögliche Ausnahme ist die künftig weniger mit Sanktionen bedrohte Ausführung einfacher, nicht dem Vorbehaltsbereich unterliegender handwerklicher Arbeiten zu betrachten.

Für den durch Existenzgründungszuschüsse geförderten Übergang von Arbeitslosen in die Selbständigkeit bieten die rechtlichen Klarstellungen der kleinen Novelle tatsächlich interessante Ansatzpunkte. Es besteht auch kaum ein Zweifel daran, dass diese Möglichkeit durch viele arbeitslose Bauhandwerker oder Fachkräfte verwandter Berufe auch tatsächlich genutzt würde, unabhängig davon, ob diese in nebenerwerblicher Schwarzarbeit engagiert waren. Zugleich ist mit dem im zweiten Punkt angesprochenen Verdrängungseffekt zu rechnen. Werden verstärkt kleine handwerkliche Leistungen auf preisgünstiger Basis angeboten – ein Gebiet, das die etablierten Handwerksunternehmen nur zögerlich angenommen haben, so mindert dies die Marktchancen schattenwirtschaftlicher Anbieter solcher Dienstleistungen. Die Schwarzarbeit könnte somit in diesem Bereich stellenweise zurückgehen. Hierbei wird allerdings nur ein relativ kleiner Teil des Gesamtvolumens der handwerklichen Schwarzarbeit angesprochen. Zu einer massiven Verlagerung von handwerklichen Aktivitäten aus dem Bereich der Schattenwirtschaft in die formelle Wirtschaft wird es demnach wohl kaum kommen.

3.2.2.6. Preise, Qualität, Kundenfreundlichkeit

Die Umsetzung der Novelle wird vermutlich zu einer deutlichen Intensivierung des Wettbewerbs auf den Handwerksmärkten führen. Hiervon werden solche Branchen stärker betroffen sein, die wachsende Nachfragepotenziale ansprechen, weniger jedoch die seit Jahrzehnten schrumpfenden Handwerkszweige und die sehr kleinen Gewerke, die ohnehin nur kleinste Marktnischen bedienen.

Die Preise für handwerkliche Leistungen werden eine verstärkte Differenzierung erfahren. Spielräume für eine generelle Verringerung der Preise für handwerkliche Leistungen bestehen indessen kaum. Im Bausektor zum Beispiel sind die Preise in den zurückliegenden Jahren infolge des starken Wettbewerbsdrucks seitens legaler und schattenwirtschaftlicher Anbieter in jüngster Zeit ohnehin schon sehr stark unter Druck geraten.

Des Weiteren stellt sich die Frage, welche Impulse von der Lockerung des Meisterzwangs auf die Kundenorientierung der Handwerksunternehmen ausgehen werden, im Sinne von Kundenfreundlichkeit, Beratungskompetenz, terminlicher Verfügbarkeit, Pünktlichkeit, Termintreue der Ausführung übernommener Aufträge, Flexibilität und Passgenauigkeit in der Gewerkekoordination, insbesondere im Baugewerbe. In diesem Punkt kann man durchaus optimistisch sein. Die zu erwartende Intensivierung des Wettbewerbs auf den liberalisierten Handwerksmärkten wird die Position der Kunden verbessern und zu mehr Kundenfreundlichkeit, Termintreue und der Bereitschaft führen, auch weniger attraktive Arbeiten auszuführen.

3.2.2.7. Berufliche Bildung

Ob die berufliche Bildung durch die geplante Teilliberalisierung der HwO Schaden nehmen könnte, hängt maßgeblich von den Ausbildungsmotiven der ausbildenden Betriebe ab. Die periodisch wiederholten Kostenrechnungen des BIBB sprechen eher für die starke Präsenz altruistischer Motive. Im neunten Kapitel wiesen wir auf die Interpretationsspielräume dieser Berechnungsansätze – auch mit Hinblick auf neuere Schweizer Befunde – hin. Ökonomische Motive dürften seit jeher in der Lehrlingsausbildung des Handwerks eine größere Rolle gespielt haben als von den Interessenvertretern des Handwerks eingeräumt. Betriebliche Kosten-Nutzen-Rechnungen im Zusammenhang mit der Einstellung von Auszubildenden sind durchaus ein notwendiges und rationales zweckmäßiges Instrument betriebswirtschaftlichen Kalküls, und sie stehen Handwerksunternehmen wohl an, die sich in den vergangenen Jahrzehnten in bemerkenswertem Maße für Methoden moderner Betriebsführung aufgeschlossen gezeigt haben.

Ein korporatistisches Element spielt in den sich jährlich wiederholenden Lehrlingswerbekampagnen allerdings wohl auch eine erhebliche Rolle. Es wäre denkbar, dass es nach Einführung einer vom Handwerk nicht goutierten Novelle kurz- und mittelfristig stellenweise zu größeren Ausfällen in der Lehrlingsausbildung kommt. Diese würden sich aber, wenn man sich die Verteilung der Auszubildenden auf die künftigen Gewerke der Anlagen A und B ansieht, in relativ engen Grenzen halten. Fast alle wirklich ausbildungsstarken Handwerke verbleiben nach dem Regierungsentwurf in der Anlage A. Langfristig dürfte sich am starken, überproportionalen Ausbildungsbeitrag des Handwerks im Falle der Umsetzung des Regierungsentwurfs, aber auch bei einer gänzlichen Abschaffung des großen Befähigungsnachweises, nichts ändern.

Mögliche abträgliche Folgen der Aufhebung des Meisterzwangs für die berufliche Erstausbildung könnten mit der wahrscheinlichen Veränderung der betrieblichen Strukturen einhergehen. Die kleineren Betriebe bilden erfahrungsgemäß in geringerem Maße aus als größere. Stellt man indessen in Rechung, dass auch heute nur eine Minderheit aller Handwerksbetriebe in der beruflichen Erstausbildung engagiert ist (1994 rd. 25 %) und auch bei veränderten betrieblichen Strukturen mit Sicherheit eine größere Zahl mittlerer und größerer Handwerksunternehmen am Markt präsent ist, verliert dieser Einwand an Gewicht. Ein Blick auf die Ausbildungsbilanz der Schweiz zeigt, dass man die Folgen einer Lockerung des Meisterzwangs für die berufliche Erstausbildung in Deutschland nicht dramatisieren sollte.

Klagen bezüglich eines vermeintlich bevorstehenden Qualitätsverlustes der beruflichen Erstausbildung im Handwerk und eines Schwundprozesses beim qualifizierten Ausbildungspersonal erscheinen realitätsfern und sind nicht nachzuvollziehen. Weiterhin wird im Prinzip die Ausbildereignung als Voraussetzung für die Lehrlingsausbildung im eigenen Unternehmen gelten, und es ist nicht zu erwarten, dass die Handwerksmeister in einem liberalisierten System gänzlich von der Bildfläche verschwinden werden.

Auf pädagogischer Ebene wird auf die im Handwerk verwirklichte ganzheitliche Situation betrieblichen Arbeitens und Lernens hingewiesen, die wesentlich von der meisterlichen Kompetenz des Handwerksmeisters abhänge (Twardy 2003: 123). Es gelte dieses idealtypische Leitbild meisterlicher Kompetenz als Grundlage individualisierter Marktlösungen und kulturschaffender handwerklicher Produktion zu bewahren. Andernfalls drohten ein Qualitätsverlust in der beruflichen Ausbildung, eine sinkende Ausbilderqualität und eine rückläufige Ausbildungsintensität. Der Gedanke des ganzheitlichen Bildungssystems ist sicher wichtig und zukunftsweisend. Es ist aber nicht einzusehen, warum das erwähnte ganzheitliche Bildungsengagement der Handwerksbetriebe nur unter den Bedingungen des Meisterzwangs verwirklicht werden kann. Schließlich hat es in Deutschland zwischen der Einführung der Gewerbefreiheit im 19. Jahrhundert und 1935 auch ohne großen Befähigungsnachweis recht gut funktioniert, und die Schweiz zeigt, dass ein modernes duales Berufsbildungssystem im Handwerk sehr wohl mit einem fakultativen Meister als Qualitätssiegel vereinbar ist.

3.2.2.8. Ein dynamischeres Handwerk?

Von der geplanten (Teil-) Liberalisierung der Handwerksordnung sind Impulse für den Wettbewerb auf den Handwerksmärkten zu erwarten. Dies wirkt sich aller Wahrscheinlichkeit auf längere Sicht eher günstig aus auf die wirtschaftliche Dynamik in den vom Handwerk dominierten Wirtschaftssektoren. Die mit der Herstellung der Gewerbefreiheit in den zulassungsfreien Handwerken einhergehende Lockerung der Fixierung auf über lange Zeiträume hinweg starre Berufsfelder wird viele Unternehmen verstärkt zur Suche nach einem gewerke- und branchenübergreifenden Engagement animieren. Ein intensiverer Wettbewerb wird für die meisten Marktakteure eher Quelle eines verstärkten Suchens nach innovativen Lösungen sein als Anlass zur Resignation und Aufgabe.

Zu beachten ist, dass Wachstums- und Beschäftigungseffekte der Novellierung der HwO auch außerhalb der (juristischen) Grenzen der Handwerkswirtschaft eintreten werden. Hingewiesen sei z.B. auf IHK-Unternehmen und Freiberufler, die ihre Leistungspalette durch Aufnahme handwerklicher Tätigkeiten (Anlage B1-Gewerke) und einfache handwerkliche Tätigkeiten im Umkreis der Anlage A-Gewerke vergrößern. Auch dies fördert den Wettbewerb auf den Handwerksmärkten. Per saldo sollten diese Effekte allerdings nicht überschätzt werden. Die numerisch eindrucksvolle Liste der aus dem Vollhandwerk entfernten Kleingewerke bietet allenfalls gesamtwirtschaftlich marginale Entfaltungsspielräume für nichthandwerkliche Unternehmen auf liberalisiertem Handwerksterrain. In den meisten der in die Anlage B1 verlagerten umsatzstarken Handwerke ist kaum mit großem Engagement von nichthandwerklichen Gründern und Unternehmen zu rechnen.

Das mit der Liberalisierung assoziierte pessimistische Szenario eines schleichenden Qualitätsverlusts im Handwerk, einer ruinösen Konkurrenz darbender Alleinunternehmer, eines verstärkten Eintritts großer Filialunternehmen handwerksfremden Ursprungs in die Handwerksmärkte, eines Rückzugs aus der beruflichen Bildung und eines handwerks-kulturellen Niedergangs erscheint demgegenüber als denkbar unwahrscheinliche

Variante. Solche Szenarien wurden zwar im Zusammenhang mit der Einführung der Gewerbefreiheit im 19. Jahrhundert vielerorts beschworen, faktisch eingetreten sind solche Prozesse jedoch in keinem europäischen Land. Das deutsche Handwerk hat sich übrigens – wie bereits oben festgestellt – in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts unter dem Regime des kleinen Befähigungsnachweises bemerkenswert gut entwickelt. Warum sollte dies in den zulassungsfreien Gewerben in Zukunft anders sein?

Zu warnen ist allerdings vor einer Illusion: Das Handwerk agiert überwiegend auf Märkten, die – von konjunkturellen Schwankungen abgesehen – langfristig nur sehr bescheidene Expansionsaussichten haben. An diesen Tatsachen können Veränderungen des Handwerksrechts grundsätzlich nichts ändern. Sektorale Entwicklungstrends setzen sich sogar langfristig weitgehend unabhängig von der Ausgestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen für den betreffenden Sektor durch. Es ist unrealistisch zu erwarten, dass per Änderungen institutioneller Rahmenbedingungen von der Art des Handwerksrechts einer im technologischen Entwicklungsprozess stagnierender Sektor sich in einen High-Tech-Sektor verwandeln könnte.

Von den Auswirkungen auf das Handwerk insgesamt oder einzelnen Handwerksbranchen sind solche Effekte zu unterscheiden, welche von der Liberalisierung auf betrieblicher Ebene ausgehen. Ein intensiverer Wettbewerb durch Markteintritte Dritter wird sich zwangsläufig unterschiedlich auf die einzelnen am Markt agierenden Unternehmen auswirken. Weniger gut gehende Unternehmen geraten verstärkt unter Druck und sind existenziell gefährdet, d.h. es wird unter den bestehenden Unternehmen und unter den Neugründungen von Inhabern des Meistertitels zwangsläufig auch Verlierer, in diesem Sinne „Opfer der Reform“ geben. Dynamische Handwerksunternehmen werden die sich bietenden Chancen jedoch kreativ zu nutzen wissen. Mit Schmoller (1870: 666) könnte man sagen, dass die tüchtigsten Meister am ehesten von der Gewerbefreiheit profitieren.

3.2.2.9. Niedergang des Mittelstandes?

Das Handwerk bildet sicher einen wichtigen Teil der mittelständischen Wirtschaft. Die im Jahre 2002 etwa 560.000 bestehenden Handwerksunternehmen machen immerhin gut 15 % einer deutschen Unternehmenspopulation von rd. 3,5 Mill. aus. So bedeutend der Beitrag des Handwerks zur volkswirtschaftlichen Leistungserstellung auch sein mag, kaum nachvollziehbar sind Untergangsprophezeiungen, die neuerdings zuweilen an eine Aufhebung des Meisterzwangs geknüpft werden (z.B. Felleckner, Felleckner 2003). Die betrieblichen Strukturen im Handwerk werden sich wahrscheinlich verändern, die Rolle der Interessenorganisationen des Handwerks mag sich wandeln, eines ist indessen gewiss. Die ökonomische Existenz des Handwerks als großer branchenübergreifender Wirtschaftsbereich ist durch eine Aufhebung des großen Befähigungsnachweises in keiner Weise in Frage gestellt.

Eine eigenständige soziale Gruppe im soziologischen Sinn bilden die Handwerker heute zweifellos längst nicht mehr. Zu groß sind hierfür die Differenzen zwischen den Gewerken des Industriezeitalters und den vorindustriellen Gewerken, zwischen Dienstleis-

tungshandwerk und Produzierendem Handwerk, zwischen Selbständigen, Gesellen, kaufmännischen Mitarbeiter(inne)n und angelernten Kräften sowie zwischen den Unternehmern unterschiedlicher Größenordnung. Die Statistik subsumiert unter das Handwerk eine breite Palette von Unternehmen unterschiedlichster Größe und Organisationsformen, die vom kleinen Nebenerwerbsunternehmen bis zum großen, hierarchisch organisierten mehrbetrieblichen, deutschlandweit agierenden Unternehmen reicht. Die Heterogenität der Handwerkswirtschaft hat überdies seit 1953 im Zuge des betrieblichen und sektoralen Strukturwandels stark zugenommen. Die Handwerkerschaft ist im 20. Jahrhundert zunehmend in einer nivellierten Mittelstandsgesellschaft aufgegangen (Lenger 1988: 203-206). Die wirtschaftsrechtliche Sonderstellung des Handwerks hat nicht verhindert, dass die Handwerkerschaft ihre im 19. Jahrhundert noch klar erkennbare Identität als klar zu identifizierende soziale Schicht zunehmend eingebüßt hat.

Gleichwohl ist der Grad sozialer Kohäsion in der Handwerkerschaft wohl auch heute noch deutlich größer als in den meisten anderen Bereichen der gewerblichen Wirtschaft. Die Pflege handwerklicher Traditionen, das Ausmaß des nebenberuflichen sozialen Engagements vieler Handwerker in den Handwerksorganisationen ist beachtlich. „Tradition“ meint hierbei allerdings keineswegs die unveränderte Fortschreibung vorindustrieller Gebräuche und Praktiken, sondern das bewusste, in Intentionen und Ausdrucksmitteln durchaus moderne Anknüpfen an überlieferte Formen sozialen Seins. Das Handwerk insgesamt und die Handwerksorganisationen im Einzelnen leisten einen bedeutenden Beitrag zur Entfaltung und Regeneration der Institutionen der „civil society“ in Deutschland. Hierbei sollte allerdings nicht der Eindruck entstehen, dies alles sei eine Folge des großen Befähigungsnachweises. Die Dinge liegen vielmehr umgekehrt: Die Einführung des Meisterzwangs ist Ausdruck des hartnäckigen Wirkens einer überaus erfolgreichen „pressure group“. Schließlich ist dieser zu einem Zeitpunkt eingeführt worden, als das Handwerk längst auf eine über hundertjährige Geschichte einer erstaunlich erfolgreichen Handwerkerbewegung zurückblicken konnte, der bis 1935 nur eines versagt geblieben ist – die Erfüllung des zentralen Postulats des großen Befähigungsnachweises.

Es spricht alle Wahrscheinlichkeit dafür, dass die Handwerkerbewegung auch die jetzt geplante Einschränkung des Meisterzwangs, bzw. gegebenenfalls zu einem späteren Zeitpunkt auch die gänzliche Wiedereinführung der Gewerbefreiheit im handwerklichen Bereich, unbeschadet überstehen würde. Die soziale Existenz traditionsbewusster Zirkel des Handwerks würde durch eine solche Entwicklung sicher nicht in Frage gestellt. Auch würde sich wohl kaum etwas an der im Vergleich zu den Industrie- und Handelskammern überdurchschnittlichen Identifikation der Handwerkerschaft mit den Handwerkskammern ändern.

3.2.2.10. Selbständigenkultur

Ein spezieller Beitrag des Handwerks zur Regeneration und Entwicklung des Mittelstandes verdient es besonders hervorgehoben zu werden. Insbesondere aus Kreisen des Handwerks wird häufig auf die Bedeutung der handwerklichen Tradition und des

historisch gewachsenen Berufsbildungssystems für eine allerdings stark gruppenspezifisch geprägte „Kultur der Selbständigkeit" in Deutschland verwiesen. Es besteht kein Zweifel daran, dass das Handwerk seit dem Anbruch des Industrialisierungsprozesses in erheblichem Maße zur Entfaltung der unternehmerischen Initiative beigetragen hat. Ein großer Teil der heutigen großen Namen der deutschen Industrie hat handwerkliche Ursprünge. Eine ganze Reihe von größeren, aufstrebenden deutschen Unternehmen ist in den zurückliegenden Jahrzehnten aus dem Handwerk hervorgegangen, und die betreffenden Unternehmer legen – was in der statistischen Erfassung des Handwerks zu problematischen Zurechnungen führen kann – ausdrücklich Wert darauf, den handwerklichen Ausgangspunkt ihres Unternehmens in Gestalt einer weiteren Registrierung in der Handwerksrolle zu dokumentieren.

Das Handwerk fungiert somit bis in die Gegenwart hinein in bedeutendem Maße als „Saatbeet" für den gewerblichen Mittelstand. Wie in kaum einem anderen Bereich der gewerblichen Wirtschaft werden in Teilen des Handwerks familiäre Berufstraditionen gepflegt – was freilich nicht verhindert, dass die Eltern der Mehrheit der selbständigen Handwerksmeister in anderen Wirtschaftsbereichen tätig waren (Welter 1996, 2003). Von einer über viele Generationen hinweg reichenden sozialen Kontinuität der Handwerkerschaft in der Industriegesellschaft kann also kaum gesprochen werden. Die mit dem Handwerk verbundene soziale Schicht partizipiert vielmehr in hohem Maße an der vertikalen und horizontalen sozialen Mobilität im Schichtungssystem, die für die moderne Gesellschaft typisch ist.

Auch ist die Selbständigenquote im deutschen Handwerk (Selbständige/Beschäftigte) im europäischen Vergleich keineswegs besonders hoch, sondern eher niedrig, da die Handwerksunternehmen – wahrscheinlich infolge der Marktzutrittsregelungen – etwas größer sind als in anderen europäischen Ländern. Vielfach finden sich freilich in Handwerkerfamilien Traditionen selbständigen Wirtschaftens, die über mehrere Generationen hinweg reichen. Der per Gesellen- und Meisterbrief in die Selbständigkeit führende berufliche Weg erweist sich auch – was seitens des Handwerks oft hervorgehoben wird – für viele Angehörige strukturell benachteiligter sozialer Schichten als Vehikel sozialen Aufstiegs. Allerdings ist mit Hoffmann-Riem (1980: 55-59) auch auf objektive Grenzen der Auftstiegsmobilität im Handwerk hinzuweisen. Angesichts der Relation von im Handwerk tätigen Gesellen und Handwerksbetrieben (rd. 4:1) sind die realen Chancen der Gesellen, nach bestandener Meisterprüfung einen Betrieb zu übernehmen, durchaus begrenzt. In besonderem Maße trifft dies auf die Mitbürger ausländischer Herkunft zu, für welche mangelnde sprachliche Kompetenz ein ernstes Hindernis für die Absolvierung der Meisterausbildung sein kann. Wie im vorausgehenden Abschnitt stellt sich die Frage nach möglichen kausalen Zusammenhängen zwischen dem großen Befähigungsnachweis und der im deutschen Handwerk vorhandenen Selbständigenkultur.

Beim näheren Hinsehen erweist sich die Annahme eines engen Zusammenhangs zwischen der Handwerksordnung und der in Teilen des Handwerks vitalen Selbständigenkultur als fragwürdig. Aus den meisten westeuropäischen Ländern wird von ähnlichen generationsübergreifenden beruflichen Tradierungen im Mittelstand berichtet. Die ita-

lienischen Industriebezirke gelten zu Recht als Verkörperung eines im Ansatz stark handwerklich geprägten Industrialisierungspfades, in dem eine handwerkliche und kleingewerbliche Selbständigenkultur bis heute eine herausragende Rolle spielt. Aus Frankreich wird eine starke Traditionsverhaftung und gruppenspezifische kulturelle Identität des Handwerks berichtet. Die Schweiz, ein Land, in dem das Prinzip der Gewerbefreiheit gilt, das berufliche Bildungssystem aber dem deutschen sehr nahe ist, ist Heimat eines handwerklich geprägten Mittelstandes, der dem deutschem Handwerk in punkto Selbständigenkultur und Vitalität handwerklicher Familientradition mitnichten nachsteht. Schließlich wurde die Selbständigenkultur im Handwerk bis 1935 mit Erfolg von Generation zu Generation übertragen, ohne dass der große Befähigungsnachweis hierbei eine Rolle gespielt hätte.

3.2.2.11. Weniger Zwang, mehr Flexibilität, mehr Offenheit

Eine Konsequenz der Liberalisierung des Handwerksrechts, die zwar nicht in Zahlen zu messen ist, jedoch nicht unterschätzt werden sollte, ist ein Zuwachs an Bewegungsfreiheit und Einschränkung staatlichen Zwangs für den Einzelnen. Die über Jahrzehnte hinweg übliche Abmahnungspraxis der Handwerkskammern im Falle von Verstößen gegen das geltende Handwerksrecht ist eine negative Seite, deren verheerende psychologische Auswirkungen auf die Öffentlichkeit von den Interessenorganisationen des Handwerks stark unterschätzt wurden. Rechtsstreitigkeiten unter Unternehmen unterschiedlicher Gewerke bezüglich der Abgrenzung ihrer Tätigkeitsfelder haben nach den Novellierungen der neunziger Jahre sicher an Bedeutung verloren. Ein Ärgernis für weite Teile der Öffentlichkeit sind sie aber immer schon gewesen. Dem mündigen Staatsbürger war schon in der Vergangenheit kaum klar zu machen, warum die Ausübung einer einfachen handwerklichen Tätigkeit ein justiziabler Sachverhalt sein sollte. Ärzte und Anwälte, so könnte man dagegen argumentierend einwenden, müssen auch ihre in langen formalisierten Ausbildungsgängen erworbene Befähigung nachweisen. Aber da besteht, bei allem Respekt für die hohen Anforderungen handwerklicher Berufe, doch wohl ein substanzieller Unterschied.

Gänzlich unverständlich, aber als Symptom für eine Fehlleitung des handwerklichen Ordnungssystems durchaus ernst zu nehmen, waren die neunziger Jahren sporadisch anzutreffenden Versuche einzelner Handwerkskammern, sich – für das Informationselektronikerhandwerk – des Bereichs der Computerreparaturen mit den Mitteln behördlichen Zugriffs zu bemächtigen. Dies lässt nicht nur auf eine völlige Fehleinschätzung der Strukturen und Vertriebssysteme des PC-Marktes sowie der (eher bescheidenen) Marktpotenziale für PC-Reparaturen seitens der hierfür Verantwortlichen schließen, sondern auch darauf, dass die seinerzeit seitens des Bundesverfassungsgerichts ausgesprochenen Ermahnungen hinsichtlich eines vorsichtigen Umgangs mit den konzidierten subjektiven Zulassungsvoraussetzungen nicht immer ernst genommen wurden.

Mehr Freiheit also ***für die Wirtschaftssubjekte steht eindeutig auf der positiven Seite der Liberalisierung des Handwerksrechts***. Wenn darüber die Grenzen zwischen den handwerklichen Berufen in Zukunft weniger starr fixiert sind, mehr Aktivitäten außer-

halb der herkömmlichen Berufsgrenzen geplant und umgesetzt werden und mehr Berufsfremde sich auf handwerklichem Gebiet betätigen, kann dies sich zugunsten einer zunehmenden Ausdifferenzierung des handwerklichen Leistungsangebots und eines größeren Spielraums für innovative Ideen in der kleingewerblichen Wirtschaft auswirken.

Zu betonen ist, dass die Beseitigung sachlicher nicht gerechtfertigter Begrenzungen des Spielraums für die wirtschaftliche Betätigung des Einzelnen ein Wert an sich ist und den Intentionen des Grundgesetzes entspricht, unabhängig ob hier von viele oder wenige Individuen direkt betroffen sind. Auch wenn sich die hierdurch innerhalb und jenseits der Grenzen des Handwerks auf den kleinbetrieblich dominierten Märkten ausgelösten statischen und dynamischen Wachstums- und Beschäftigungseffekte der Novellierung der HwO letztlich in relativ engen Grenzen halten – wovon wir ausgehen – leistet die (Teil-) Liberalisierung der HwO einen positiven Beitrag zur Modernisierung der deutschen Wirtschaft.

3.3. Was ist bei einer Liberalisierung zu gewinnen, was zu verlieren? Bilanz wahrscheinlicher Effekte

Entscheidend für die Liberalisierung des Handwerksrechts sollte allein die Frage sein, ob die durch diese Regulierung 1953 (wieder) eingeführte Beschränkung des Marktzugangs aus heutiger Sicht noch berechtigt ist. Sie wäre aus zeitgemäßer ordnungspolitischer Sicht nur dann wirklich berechtigt, wenn der volkswirtschaftliche Nutzen dieser Reglementierung ihre Kosten eindeutig überschreiten würde und das Ziel der Regulierung nicht mittels einfacherer, weniger hart ins Wettbewerbsgeschehen eingreifender Auflagen erreicht werden könnte. ***Aus unserer Sicht besteht die heutige Handwerksordnung diesen Test nicht.*** Die Leistungskraft des Handwerks als wesentlicher Teil des deutschen Mittelstandes kann auch – wie die Beispiele der Schweiz und vieler EU-Länder mit gleichem Wohlstandsniveau und ähnlichen wirtschaftlichen und sozialen Strukturen zeigen – mit weitaus moderateren Mitteln aufrechterhalten werden als mit der derzeitig gültigen, aus dem Geist antiliberaler Reflexe des 19. Jahrhunderts geborenen Marktzutrittsbegrenzung. Die Vermutung, der hohe Leistungsstand des deutschen Mittelstandes wäre nur über die unveränderte Aufrechterhaltung des (obligatorischen) großen Befähigungsnachweises möglich, entbehrt bei nüchterner Prüfung jeglicher Grundlage.

Unter den drei in der Diskussion befindlichen Kriterien für die Erhaltung des Meisterzwangs als subjektive Zulassungsvoraussetzung überzeugt dagegen das Kriterium der Gefahrengeneigtheit noch am ehesten. Auch sollte bei der Reform des Handwerksrechts die Ausbildungsbereitschaft der relativ wenigen wirklich stark (hinsichtlich des zahlenmäßigen Beitrages zur beruflichen Erstausbildung) ausbildenden Handwerke im Sinne eines pragmatischen Kriteriums berücksichtigt werden. Das letzte Argument betrifft aber eher das praktische Vorgehen bei der Reform als die von uns avisierte langfristige Perspektive einer über den gegenwärtigen Regierungsentwurf hinausgehenden, noch weitergehenden Liberalisierung des deutschen Handwerksrechts.

Eine Bilanz der wahrscheinlichen Effekte der Liberalisierung des Handwerksrechts fällt differenziert aus, ermutigt aber per saldo eher zur Reform:

- Die Handwerksordnung in ihrer überkommenen Form hält mit der Dynamik der Märkte nicht Schritt und behindert auf längere Sicht auch mit Blick auf den europäischen Integrationsprozess eher die Partizipation der Handwerkunternehmen am volkswirtschaftlichen Innovationsprozess. Der bereits in Teilen des Handwerks zu beobachtende Aufbruchsprozess in neue Märkte und Tätigkeitsfelder, der herkömmliche Gewerkeabgrenzungen ignoriert und auch Marktchancen jenseits der überkommenen Grenzen des Handwerks sucht, wird sich im Zuge der Liberalisierung des Handwerksrechts wohl verstärkt fortsetzen.

- Die HwO-Novelle wird zu mehr Wettbewerb auf den „Handwerksmärkten" und zu einer Verbreiterung des Leistungsangebots in quantitativer, aber auch in qualitativer Hinsicht führen. Eine stärkere Preisdifferenzierung für handwerkliche Leistungen ist wahrscheinlich, generell niedrigere Handwerkspreise sind es dagegen nicht.

- Die Anzahl der Gründungen in den liberalisierten Märkten wird vermutlich zunehmen, zugleich aber auch die Anzahl der Schließungen; die mittlere Überlebensdauer der Neugründungen wird abnehmen. Die durchschnittlichen Betriebsgrößen werden in den betroffenen Gewerken sinken.

- Das durch die Novelle ausgelöste Beschäftigungswachstum wird sich wohl insgesamt in engen Grenzen halten. Allenfalls kurzfristig ist mit Beschäftigungszuwächsen in gewissen Bereichen zu rechnen.

- Die Ausbildungsleistung des Handwerks erscheint vor allem kurz- und mittelfristig durch die drohende Verbreitung einer Verweigerungshaltung in Teilen des Handwerks gefährdet. Langfristig dürfte die Novellierung allerdings kaum einen substanziellen Einfluss auf die Höhe des Ausbildungsengagements der Handwerksbetriebe haben, weil das betriebliche Kosten-Nutzen-Kalkül dominieren wird.

- Die soziale Kohäsion des Handwerks wird durch die Liberalisierung des Handwerksrechts nicht in Frage gestellt. Weder die mit dem Handwerk verbundene soziale Schicht noch der deutsche Mittelstand ist durch eine Liberalisierung des Handwerksrechts ernsthaft in seiner Existenz bedroht.

Schließlich sollte nochmals betont werden: Die Fähigkeit zur Reform eines großen, überregulierten Bereichs der deutschen Wirtschaft ist in gewisser Weise Indiz für die Reformfähigkeit Deutschlands. Ein strukturkonservatives Festhalten an alterhergebrachten, keineswegs durch überzeugende Sachgründe zu rechtfertigenden Regularien könnte hingegen mit Recht als Zeichen dafür gedeutet werden, dass die deutsche „politische Klasse" die Zeichen der Zeit nach wie vor ignoriert, was kein gutes Omen für anstehende volkswirtschaftlich wichtigere und mit schmerzlicheren Einschnitten ins Interessengefüge verbundene Reformen wäre.

4. Reformvorschlag des RWI

4.1. Paradigmenwechsel in der Entwicklung des Handwerksrechts

Eine Modernisierung des Handwerksrechts erscheint im stark veränderten deutschen und europäischen wirtschaftlichen und sozialen Umfeld des 21. Jahrhunderts dringend geboten. Das geltende Handwerksrecht erscheint mit seiner Festlegung eines nur durch Meisterbetriebe zu bedienenden Vorbehaltsbereichs, seinen statischen Gewerkeabgrenzungen und seiner unzeitgemäßen Fixierung auf einmalig zu erwerbende Qualifikationen in der heutigen Welt als zunehmend anachronistisch. Die hieraus erwachsenden behördlichen Akte seitens der Ordnungsämter und Handwerkskammern und die dabei ausgelösten Rechtsstreitigkeiten sind nicht nur mit erheblichen Kosten verbunden, sondern sie beeinflussen das soziale und wirtschaftliche Klima in Deutschland ungünstig. Auf dem Markt etablierte Handwerksunternehmen erhalten durch das geltende Recht Anreize, sich durch Ausnutzung der Bestimmungen der Handwerksordnung unliebsamer Konkurrenten zu erwehren. Besitzstandsdenken und mangelnde Mobilität werden durch das geltende Recht ermutigt, Initiative und Flexibilität werden abgeblockt. Es macht keinen Sinn, nach einer „Kultur der Selbständigkeit" zu rufen und Unternehmensgründungen mit allen dem Staat zur Verfügung stehenden Mitteln zu fördern und zugleich an anderer Stelle in Gestalt handwerksrechtlicher Bestimmungen bürokratische Barrieren für kleingewerbliche Gründungen aufzubauen, deren wirtschaftliche Logik nicht nur dem Durchschnittsbürger unbegreiflich, sondern auch aus Sicht der modernen Ökonomie nicht nachvollziehbar ist.

Eine Reform der Handwerksordnung sollte der unerträglichen Praxis der Abmahnungen, der kleinlichen Rechtsstreitigkeiten um absurde Berufsabgrenzungsfragen, der Diskriminierung kleiner Existenzgründer, die auf der Schattenseite des wirtschaftlichen Lebens stehen, ein Ende bereiten. Eine solche Reform sollte aber auch das Handwerk, einen sehr großen Wirtschaftsbereich, der einen bedeutenden Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung Westdeutschlands in den vergangenen Jahrzehnten und zum wirtschaftlichen Aufbau Ostdeutschlands geleistet hat, auf eine stimulierende Art in die Zukunft mitnehmen und zur kreativen Mitwirkung am Bau der Strukturen der wissensbasierten Ökonomie einladen.

Reformen institutioneller Strukturen sind in der praktischen Politik, zumal im deutschen föderalen und korporatistischen System, in der Regel nicht in einem Schritt zu bewältigen. Dies gilt wohl auch für das Handwerksrecht. In jeder der bisherigen Novellen – die allerdings im Unterschied zum jetzigen Regierungsentwurf das Kernproblem einer unverhältnismäßig hohen Regulierungshürde im Handwerk umgangen haben – war bereits die Herausforderung zur nächsten Novelle angelegt. Der vorliegende Entwurf unterscheidet sich zwar in substanzieller Weise von früheren Novellen, ist aber nicht in allen Punkten konsequent. Das Problem der gefahrengeneigten Gewerke z.B. könnte man sicher auch mit moderateren Mitteln lösen als mit dem obligatorischen großen Befähigungsnachweis. Wirtschaftspolitische Beratung sieht sich stets dem Dilemma ausgesetzt, sich entweder an einem – so nicht umsetzbaren – Idealbild zu orientieren oder am

praktisch Machbaren, das im politischen Prozess eben noch durchsetzbar ist. Wichtig ist dabei, nicht zu vergessen und nicht zu verstecken, in welchen Punkten und aus welchen Gründen Ratschläge pragmatisch sind.

Wir plädieren vor diesem Hintergrund für einen grundlegenden Kurswechsel in der Handwerksordnungspolitik. Die Novellierung des Handwerksrechts sollte einem langfristigen ***Paradigmenwechsel*** zum Durchbruch verhelfen:[176] War die Handwerksordnung bislang in erster Linie eine ***„Marktzutrittsordnung“***, so sollte sich das künftige Handwerksrecht primär als ***„Qualifizierungsordnung*** darstellen. Für den Marktzutritt sollte auch im Handwerksbereich das Prinzip der Gewerbefreiheit gelten.

Obligatorische Befähigungsnachweise sollten auf ein striktes Minimum begrenzt werden – auf die Kernbereiche solcher Tätigkeiten, deren fehlerhafte Ausübung tatsächlich mit Gefahren für Leib und Leben der Kunden verbunden ist. Der Nachweis der notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten sollte sich ausschließlich auf den technischen Kern der fraglichen Tätigkeiten beziehen. In den betreffenden Gewerken dürfte in den meisten Fällen die Gesellenprüfung zum Nachweis des harten Kerns wirklich kritischer Kenntnisse und Fertigkeiten bei der Ausführung der gefahrengeneigten Tätigkeiten ausreichen. In anderen Fällen werden – wie bislang schon üblich – spezielle Zertifikate zu fordern sein.

Der Meistertitel sollte im liberalisierten Handwerksrecht eine andere – aber keineswegs im Vergleich zum bisherigen Zustand weniger wichtige – Funktion erhalten. An die Stelle des aus dem ständischen Ordnungsdenken des 19. Jahrhunderts entstandenen großen Befähigungsnachweises tritt ein staatlich geschützter ***Meister als Qualitätssiegel***, der zwar keine „Torwächterfunktion“ im Hinblick auf die berufliche Selbständigkeit mehr hat, aber den Meisterbetrieben durch eigene Qualifikationsanstrengungen erworbene legitime Wettbewerbsvorteile in der Konkurrenz mit nichtmeisterlichen Handwerksbetrieben und nichthandwerklichen Konkurrenten verschafft. Der Handwerksmeister sollte künftig nach Schweizer Vorbild mit nichthandwerklichen höheren, auf dem beruflichen Bildungsweg erworbenen Berufsanschlüssen auf Meisterniveau völlig gleichgestellt werden. Dies hätte den Vorzug, dass sich die angehenden Handwerksmeister auf „gleicher Augenhöhe“ z.B. mit angesehenen neuen per Aufstiegsfortbildung erworbenen Abschlüssen im IT-Bereich sähen.

Sobald der Vorbehaltsbereich entfiele, sollten die Handwerksorganisationen das Recht erhalten, per freien Entscheid ***Meisterqualifikationen auch für andere Wirtschaftsbereiche*** anzubieten, welche bislang dem institutionell definierten Handwerk nicht angehörten. Diese Angebote wären jeweils nach dem in der deutschen Berufsbildung üblichen Prüfverfahren durch das BIBB zu überprüfen und bei positivem Entscheid durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit zu bestätigen. Die Befürchtung anderer Teile der Wirtschaft und der staatlichen Instanzen, es ginge dem Handwerk darum,

176 Eine ähnliche Formulierung findet sich in BWHT 2003, dort allerdings mit ganz anderem handwerkspolitischen Tenor, der mit dem des ZDH (2003b) übereinstimmt.

den Geltungsbereich einer weithin ungeliebten Reglementierung auszudehnen, wäre grundlos, weil es den großen Befähigungsnachweis in der alten Form nicht mehr gäbe.

Soweit zu unserer längerfristigen Zielvorstellung. Der vorliegende Regierungsentwurf (große Novelle) nähert sich dieser Zielvorstellung zwar in wichtigen Punkten an, ist aber, da der Meisterzwang im größten Teil der Handwerkswirtschaft weiter in Kraft ist und die Zulassung der berufsbewährten Gesellen nur eine begrenzte Lockerung herbeiführt, in anderen Punkten noch weit davon entfernt. Die Umsetzung des Entwurfs wäre aus unserer Sicht zu begrüßen. Gleiches trifft uneingeschränkt auf die kleine Novelle zu, die eine Gesetzeslücke schließt bzw. eine dringend notwendige Klarstellung der geltenden Rechtslage vornimmt.

Aus unserer Sicht wären folgende Korrekturen bzw. Ergänzungen an der großen Novelle sowie flankierende Maßnahmen zu vertreten:

- die Zusammenfassung verwandter Gewerke bzw. in einigen Fällen das zusätzliche Angebot breiter, gewerkeübergreifender Meistertitel,

- die ergänzende Aufnahme eines Ausbildungskriteriums für den Entscheid der Zuordnung eines Gewerks zu den Anlagen A und B,

- die moralische Aufwertung des freiwilligen Meisters als Qualitätssiegel im Zusammenhang mit der Novellierung der HwO..

Im Entwurf der Novelle wird die mögliche ***Zusammenlegung einzelner Gewerke*** nicht berücksichtigt. Wir schlagen vor, dass bislang getrennte, artverwandte Gewerke zusammengefasst werden. Hierfür wurden in der jüngsten Neufassung der Anlage A (1998) nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft. Hier könnte man wesentlich zum Ziel einer fachlichen sinnvollen Verbreiterung des beruflichen Operationsfelds einiger Handwerke beitragen. Ansatzpunkte hierfür ergeben sich für die in der Anlage A verbleibenden Bauhandwerke, bei den Bäckern und Konditoren sowie bei den Augenoptikern und Hörgeräteakustikern. Natürlich wäre dafür Sorge zu tragen, dass gegenüber dem jetzigen Entwurf keine Erweiterung des Vorbehaltsbereichs eintreten kann.

Die berufliche ***Erstausbildung im Handwerk*** könnte auf kurze und mittlere Sicht durch ein verändertes Ausbildungsverhalten in Mitleidenschaft gezogen werden. Auf längere Sicht könnte sich ein Struktureffekt, das geringere Ausbildungsengagement kleinerer Unternehmen, dämpfend auf die Ausbildungsbereitschaft des Handwerks auswirken. Wir veranschlagen die Gefahr dieses Struktureffekts allerdings mit Blick auf die Ausbildungsverhältnisse in der Schweiz nicht allzu hoch. Vor allem Auswirkungen des ersten Effekts – ein korporatistischer „Ausbildungsstreik“ des Handwerks, der nicht erklärt und organisiert werden muss und trotzdem funktionieren kann – sind ernst zu nehmen. Da die Bundesregierung der Ausbildungsfrage mit Recht höchste Priorität einräumt, schlagen wir die Aufnahme eines ***zweiten Kriteriums*** bei der Neufassung der Anlage A vor: die (absolute) Anzahl der im jeweiligen Handwerk in der Erstausbildung befindlichen Personen. Als „Abschneidegrenze“ nach unten könnte z.B. eine durchschnittliche

Anzahl von 5.000 gewerblichen Auszubildenden im betreffenden Handwerk (im betreffenden Beruf) in den zurückliegenden fünf Jahren (1988-2000) dienen. Hiermit würden allein über 88 % der gewerblichen Auszubildenden im Handwerk erfasst.

Die Ergebnisse einer solchen Auswahl sind in ***Tabelle X-5*** demonstriert:

– Bei den ausbildungsstarken Gewerken handelt es sich überwiegend zugleich um gefahrengeneigte Handwerke. Das ergänzende Kriterium würde also die über das Gefahrenkriterium getroffene Auswahl in wesentlichen Punkten bestätigen.

– Lediglich fünf weitere Berufe würden sich bei Berücksichtigung eines so definierten Ausbildungskriteriums für eine Aufnahme in die Anlage A qualifizieren: die Friseure, die Maler und Lackierer, die Bäcker, Fleischer und die Informationstechniker.

Dem Regierungsentwurf wurde in der öffentlichen Diskussion zu Unrecht angelastet, dieser ziele darauf ab, den Meister abzuschaffen. Dies hat erhebliche Unruhe in Teilen der Handwerkerschaft ausgelöst, ist für viele Handwerksmeister(innen) der Titel doch mit Recht Symbol eigener beruflicher Leistung als Selbständiger und Krönung eines erfolgreichen beruflichen Werdegangs. Es ist von elementarem Interesse für das Handwerk, aber auch für die Politik, deutlich zu machen, dass der Meistertitel in Zukunft eher ein höheres Gewicht erhalten soll als unter dem Regime der bisherigen Handwerksordnung. Die Formulierungen des Gesetzentwurfs bezüglich des fakultativen Meistertitels für die zulassungsfreien Handwerksberufe haben in Teilen der Handwerkerschaft das Gefühl ausgelöst, künftig Meister zweiter Klasse zu sein. Deutlich zu machen ist seitens der Politik vor diesem Hintergrund, dass das ***staatlich geprüfte Qualitätssiegel Handwerksmeister*** auch dort, wo der Meisterzwang abgeschafft worden ist, ein Grundpfeiler der Gewerbepolitik bleiben wird.

Tabelle X-5

Anzahl der Auszubildenden in den ausbildungsstärksten Gewerken

Deutschland, gewerbliche Auszubildende[1], Gewerke mit 5.000 und mehr Auszubildenden im Fünfjahresdurchschnitt, 1998-2002

Deutschland	Bestand 1998	Bestand 1999	Bestand 2000	Bestand 2001	Bestand 2002	Arithmetisches Mittel 1998-2002	Anteil an Handwerk %	Künftig in Anlage A oder B
Kraftfahrzeugtechniker	81.482	82.844	82.037	79.603	77.130	80.619	15,6	A
Installateur und Heizungsbauer	59.963	55.487	50.747	45.617	40.770	50.517	9,7	A
Elektrotechniker	53.757	51.715	49.542	47.465	44.169	49.330	9,5	A
Friseure	41.479	43.839	45.690	46.336	44.275	44.324	8,6	B
Maler und Lackierer	42.809	47.979	46.246	42.977	39.445	43.891	8,5	B
Tischler	40.489	39.254	37.238	33.918	30.106	36.201	7,0	A
Metallbauer	27.897	29.438	29.836	29.598	28.553	29.064	5,6	A
Maurer Beton- und Stahlbetonbauer	32.072	28.022	24.421	20.081	15.991	24.117	4,7	A
Bäcker	20.115	19.746	18.289	16.676	15.592	18.084	3,5	B
Feinwerkmechaniker	11.538	12.555	12.997	13.822	10.400	12.262	2,4	A
Dachdecker	14.216	13.537	12.476	10.812	9.370	12.082	2,3	A
Zimmerer	14.401	13.341	12.188	10.640	8.983	11.911	2,3	A
Zahntechniker	12.174	9.982	8.864	8.285	8.721	9.605	1,9	A
Fleischer	10.220	10.240	9.537	8.402	7.888	9.257	1,8	B
Augenoptiker	6.215	6.058	6.531	7.077	7.097	6.596	1,3	A
Karosserie- und Fahrzeugbauer	6.350	6.541	6.486	6.568	6.441	6.477	1,2	A
Landmaschinenmechaniker	6.432	6.564	6.486	6.402	6.304	6.438	1,2	A
Informationstechniker	6.517	6.021	5.760	5.625	5.270	5.839	1,1	B
Summe der ausbildungsstärksten Gewerke	488.126	483.163	465.371	439.904	406.505	456.614	88,1	
Handwerk	554.321	548.200	527.224	498.108	463.241	518.219	100,0	

Ausbildungsstatistik des ZDH. – [1]Die Daten unterscheiden sich von den im Tabellenband genannten Angaben. Dort wurde die in der Handwerkszählung 1995 erfasste Anzahl von Auszubildenden mit den Veränderungsraten der ZDH-Statistik fortgeschrieben, hier handelt es sich um Originalwerte des ZDH. Diese enthalten im Unterschied zu den Handwerkszählungsdaten für selbständige Unternehmen auch die Auszubildenden in handwerklichen Nebenbetrieben nichthandwerklicher Unternehmen. Die Zählungsdaten berücksichtigen dagegen die Gründergeneration eines halben Jahres nicht, insofern sind die Zählungsdaten etwas zu niedrig.

Auf längere Sicht, nach angemessener Erprobungszeit der Novelle 2003, sollte – wie oben ausgeführt – die Zweckmäßigkeit einer vollen Herstellung der Gewerbfreiheit im Handwerk überprüft werden. Ein Meisterzwang oder eine diesem ähnliche Zutrittsvoraussetzung käme dann im Prinzip nur noch für die Gesundheitshandwerke in Betracht.

4.2. Die künftige Aufgabe der Handwerkskammern

Kern unseres Vorschlags ist die Orientierung des Handwerksrechts auf eine möglichst breite – auf längere Sicht mit der gänzlichen Abschaffung des Meisterzwangs einhergehende – Einführung des fakultativen „Meisters als Qualitätssiegel“. Dies bedeutet natürlich, dass sich das Kammerwesen und die Bildungseinrichtungen des Handwerks in ih-

ren Aktivitäten stark umorientieren müssten. An die Stelle der per quasi-behördlichen Status abgesegneten „Verkäufermarktorientierung", die heute das Bild bestimmt, müsste eine durchgängige „Käufermarktorientierung" treten. Die hierin liegende Herausforderung ist nicht zu unterschätzen. In dieser Entwicklung läge wohl auch der Ansatz zu einem ***stärkeren institutionellen Wettbewerb mit privaten Leistungsanbietern und IHKs***. Zu berücksichtigen ist hier freilich, dass die Handwerkskammern bereits heute über ein beachtliches Know-how auf diesen Gebieten verfügen, welches ihnen das Engagement in einem solchen Wettbewerb erleichtern sollte.

Die durchschnittliche Identifikation der selbständigen Handwerker mit ihren Kammern ist nach übereinstimmender Auskunft der auf diesem Feld tätigen Akteure weitaus höher als diejenige der Unternehmer anderer Bereiche der gewerblichen Wirtschaft mit den Industrie- und Handelskammern (z.B. Dietz 2000: 17). Auf die handwerklich geprägten Fachverbände dürfte im Wesentlichen das Gleiche zutreffen.[177] In der verhältnismäßig starken Identifikation der Handwerker mit „ihren" Kammern und Verbänden liegt ein Pfund, mit dem die staatlichen Institutionen bei der Umsetzung von Aktivitäten der Wirtschaftsförderung wuchern können. Dies sollte bei der zumindest auf längere Sicht fälligen Neuordnung des deutschen Kammerwesens beachtet werden. Als wünschenswert erscheint aus unserer Sicht ein institutioneller Wettbewerb der Kammersysteme um Mitglieder, um Dienstleistungen für Unternehmen und Existenzgründer sowie um den Einsatz staatlicher Fördermittel.

Schließlich sollten die Handwerkskammern – auf längere Sicht und unabhängig von der Novelle 2003 – die Möglichkeit erhalten, künftig in einem ***institutionellen Wettbewerb mit der Industrie und den nichthandwerklichen Dienstleistungssektoren den Meister als Qualitätssiegel*** auch für solche Wirtschaftsaktivitäten anzubieten, die nicht zum Handwerk bisheriger Definition gehören. Der Meistertitel könnte sich – wie in der Schweiz – im freien Wettbewerb von Qualifikationsangeboten und Bildungsprädikaten bewähren; die berechtigten ordnungspolitischen Einwände gegen den Meisterzwang würden an dieser Stelle irrelevant. Aus dem Dilemma, dass die Stärke des organisierten Handwerks – garantierter Zugriff auf ansehnlich große Wirtschaftsbereiche – zugleich seine grundlegende Schwäche ist – Fixiertheit auf wenig dynamische, technologisch konventionelle Wirtschaftsbereiche –, führt unseres Erachtens nur ein Ausweg. Das Handwerk sollte sich organisatorisch auch jenseits seiner herkömmlichen, 1935 definierten Grenzen bewegen können, ohne dabei den „rechtlichen Zugriff" auf diese Bereiche zu erhalten. Es würde das Prinzip des institutionellen Wettbewerbs mit der nicht-

177 Dies schließt allerdings recht kritische Einschätzung der Wirksamkeit der handwerklichen Interessenvertretung der Handwerkskammern, der Innungen und Kreishandwerkerschaften gegenüber Staat und Öffentlichkeit nicht aus. So erhielten die Handwerkskammern in einer 1980 durchgeführten Umfrage (Beck: 1987: 99-108) unter selbständigen Handwerkern im Kammerbezirks Konstanz nur von 27,2 % der Befragten die Noten „gut" oder „sehr gut" für ihre Interessenvertretung gegenüber staatlichen Instanzen, aber 49,5 % die Noten „ausreichend" und „nicht ausreichend" (25,3 % „weiß nicht" oder keine Angabe, n = 3.720). Inwieweit diese Angaben für das deutsche Handwerk insgesamt repräsentativ sind bzw. auch die heutige Situation treffend wiedergeben, entzieht sich unserer Kenntnis.

handwerklichen Wirtschaft gelten. Das Handwerk könnte also Meisterqualifikationen für Dienstleistungs- und Industriebereiche – auch neue Branchen und Technologien (z.B. Facility Management) – auf freiwilliger Basis anbieten, ohne die betreffenden Gebiete für sich vereinnahmen zu können. Die Entscheidung für oder gegen das Handwerk läge allein bei den Marktakteuren.

Die ***Innungen*** sollten künftig für alle artähnlichen handwerklichen Tätigkeiten des betreffenden Gewerbes, von den komplizierten bis hinunter zu den einfachsten, geöffnet werden. Eine solche Öffnung der Innungen erscheint vor dem Hintergrund des Paradigmenwechsels von der „Zulassungsordnung" zur „Qualifizierungsordnung" sinnvoll. ***Kleinstbetriebe***, die nach der Präzisierung der kleinen Novelle einfache handwerkliche, aber nicht dem Vorbehaltsbereich der HwO unterliegende Tätigkeiten ausführen, sollten, soweit sie sich für eine Mitgliedschaft in den Handwerkskammern entschieden haben, in die Selbstverwaltung der Kammern integriert werden.

Die Angehörigen des im Wirtschaftsbereich Handwerk vorhandenen beachtlichen unternehmerischen Reservoirs sollten dazu ermuntert werden, ihre Fähigkeiten und Kompetenzen auch jenseits der Grenzen der bisher per staatlicher Regelung definierten handwerklichen Bereiche zu entfalten bzw. auch quer zu den überkommenen Berufsbildern aktiv zu werden. Die bislang stark auf vordefinierte Tätigkeitsbereiche und Berufsbilder fixierten Handwerksunternehmen sollten die Gelegenheit erhalten, stärker als bislang üblich, am dynamischen Prozess wirtschaftlichen Wandels teilzunehmen und davon zu profitieren. Dies ist allerdings nur dann möglich, wenn hierbei eine Ausweitung des in der Handwerksordnung angelegten juristischen Vorbehaltsbereichs auf neu vereinnahmte Bereiche von vornherein kategorisch ausgeschlossen ist.

Die Handwerkskammern, Innungen und Kammerverbünde sowie der diesen zugeordnete beachtliche Apparat an Ausbildungseinrichtungen und Institutionen der Gewerbeförderung leisten wesentliche Beiträge zur beruflichen Qualifizierung, Innovationsdiffusion und zur Erhaltung beachtlicher Qualitätsstandards in der klein- und mittelbetrieblich strukturierten Wirtschaft. Sie erfüllen als Interessenvertretungen der Unternehmen vorwiegend mittelständisch strukturierter Wirtschaftsbereiche eine wichtige Intermediärsfunktion. Ihre Funktion sollte unter einer stark revidierten Handwerksordnung erhalten bleiben und die Effizienz des Wirkens der bestehenden Einrichtungen sollte weiter erhöht werden.

4.3. Plädoyer für ein modulares Berufsbildungssystem

Die vom Handwerk getragene Berufsbildung ist Teil des allgemeinen Berufsbildungssystems. Dessen Probleme sind zugleich auch die Probleme der Berufsbildung im Handwerk. Hinzu treten spezielle Probleme der beruflichen Erstausbildung und der Aufstiegsfortbildung im Handwerk. Oben haben wir festgestellt, dass sich im Handwerk selbst in wachsendem Maße das Gefühl breit gemacht hat, dass eine wachsende Lücke zwischen der Aufstiegsfortbildung zum Meister einerseits und den generellen Entwicklungen des tertiären Bereichs klafft. Man fürchtet, zweifellos zu Recht, den Anschluss

zu verlieren. Die Privilegierung der gymnasialen Oberstufe und der auf dieser aufbauenden klassischen akademischen beruflichen Bildung wird zunehmend als Defizit der handwerklichen Berufsbildung registriert – ein Defizit, welches das Handwerk natürlich mit anderen Bereichen der gewerblichen Wirtschaft gemeinsam hat. Die sich hier stellenden Fragen sind nicht im Rahmen des Handwerksrechts zu behandeln, aber bei der Reform des Handwerksrechts mit zu bedenken.

Jede Berufsbildungsreform muss sich an folgenden Zielen messen lassen (vgl. auch Kapitel IV):

– Berufliche Bildung sollte in bestmöglicher Weise mit einer technischen Entwicklung Schritt halten, die von den in den technologieorientierten Branchen immer kürzeren Innovationszyklen getragen wird. An die Stelle vormals einmaliger erworbener, für die gesamte berufliche Karriere ausreichender Berufsabschlüsse tritt lebenslanges Lernen.

– Das berufliche Bildungssystem sollte ein hohes Maß an Durchlässigkeit aufweisen, vertikal von der allgemeinen Schulbildung bis zu den höchsten Berufsabschlüssen, horizontale zwischen den Branchen und vormals streng abgegrenzten Berufen.

– Es sollte im Interesse der Effizienz des beruflichen Bildungssystems ein sinnvoller Kompromiss zwischen einer von der privaten Initiative getragenen zunehmenden Ausdifferenzierung des beruflichen Bildungssystems und einer für Bildungsanbieter (z. B. Entwicklung beruflicher Bildungsangebote jenseits der klassischen Angebote des dualen Systems) sinnvollen Vereinheitlichung der beruflichen Bildung gefunden werden. Die Autonomie der staatlichen wie privaten Bildungsanbieter und der Berufsverbände ist hierbei zu respektieren.

– Es sollten nationale Standards für Berufsabschlüsse gelten, die zugleich europakompatibel sind.

Die geeignete Antwort auf diese Herausforderungen besteht in einer ***konsequenten Modularisierung des Systems der beruflichen Bildung***. Unter „Modularisierung" sei der Prozess der Überführung der Elemente des beruflichen Bildungssystems – Teilqualifikationen und Berufsabschlüsse - in ein einheitliches, vertikal wie horizontal durchlässiges Ganzes – das gut integrierte Berufsbildungssystem – verstanden (Widmer 1998: 6; BBT 2002). Die kleinste Einheit des modularen Berufsbildungssystems bilden die Bildungsmodule, d.h. in sich abgeschlossene Teilqualifikationen, die einzeln geprüft und zertifiziert werden, dabei aber stets Teil einer größeren Einheit, z.B. eines Bildungsabschlusses, bleiben.

Die Modularisierung des Bildungssystems ist seit Jahren in Deutschland und in anderen europäischen Ländern im Gespräch. Ein herausragendes Beispiel für eine Reform des beruflichen Bildungssystems bildet die derzeit in der Schweiz durchgeführte Bildungsreform (Widmer 1998; Barmetter 2001), die auf der Idee einer konsequenten Modularisierung der beruflichen Bildung basiert. Die berufliche Bildung des Schweizer Hand-

werks ist voll in dieses System integriert. Die Modulstandards sind branchenübergreifend gestaltet, um unerwünschte Abschließungseffekte zwischen den Branchen zu vermeiden. Das System baut auf den vorgefundenen Bildungsstrukturen auf, konstruiert also nicht neue Strukturen am „grünen Tisch". Es ist voll mit dem dualen System der beruflichen Erstausbildung kompatibel. Österreich ist dabei, in Gestalt seines „Baukastlsystems" in ähnlicher Weise eine Modularisierung seines Berufsbildungssystems durchzuführen.

Es bleibt also bei den in ***Schaubild X-I*** in schematisierter Form dargestellten alternativen beruflichen Bildungswegen (vgl. auch Wettstein 1999). Die Höheren Eidgenössischen Fachprüfungen entsprechen dem deutschen Handwerksmeister, die Meisterprüfung ist allerdings im Gegensatz zu Deutschland mit den Höheren Eidgenössischen Fachprüfungen – unter diesem Etikett wird eine breite Palette von anspruchsvollen IT-Berufen angeboten – völlig gleichgestellt. Unterhalb der Meisterprüfung werden in vielen Branchen Eidgenössische Berufsprüfungen angeboten, die, wie die Höheren Eidgenössischen Fachprüfungen, den vorherigen Erwerb des Eidgenössischen Fähigkeitszeugnisses (Gesellenprüfung) voraussetzt. Insgesamt nimmt sich das Schweizer Berufsbildungssystem moderner und europatauglicher aus als das derzeitige deutsche. Die Vorteile der Modularisierung werden von den Schweizer Bildungsexperten vor allem in folgenden Punkten gesehen (Widmer 1998: 7):

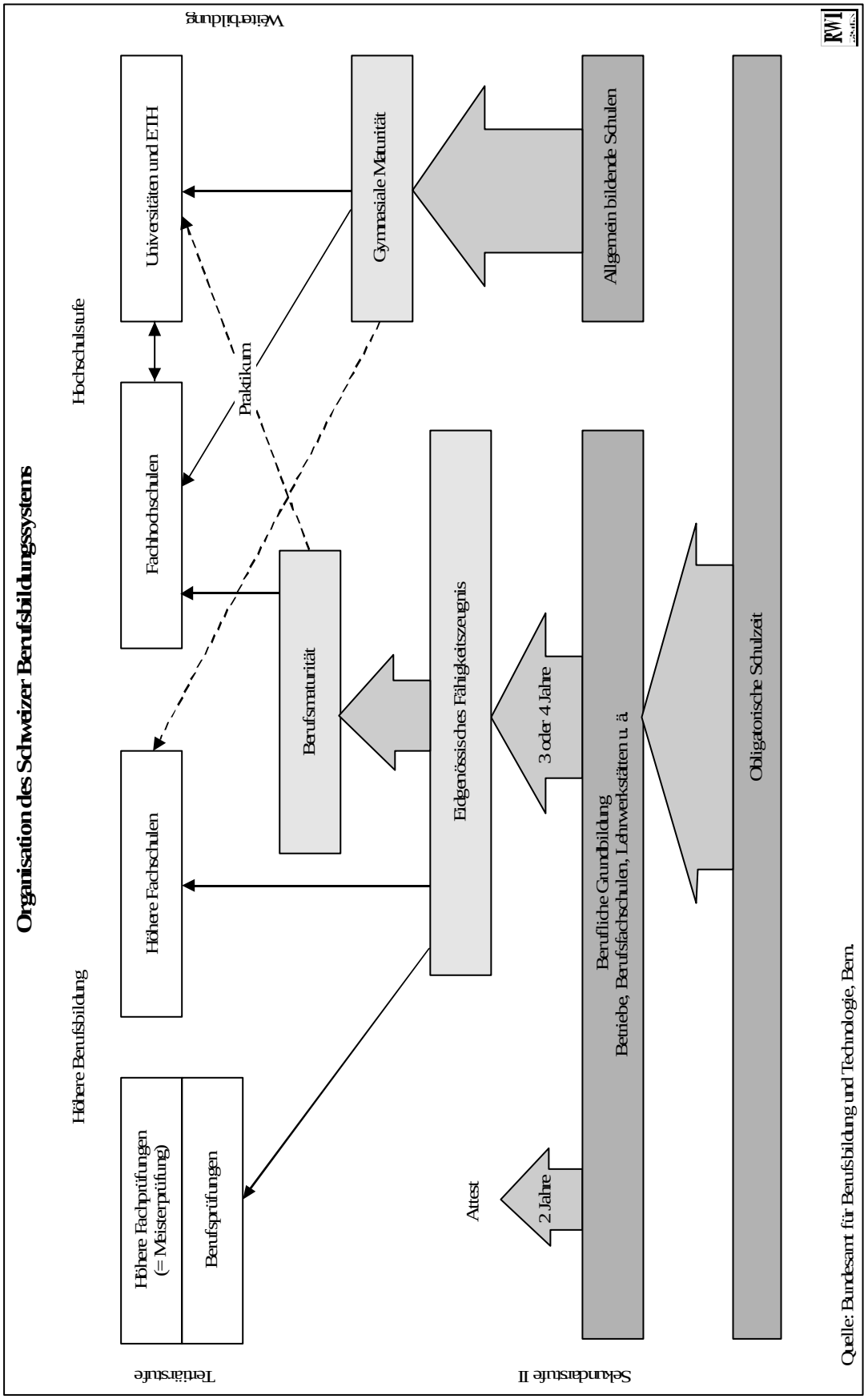
– Die Individualisierung der Lernwege wird nachhaltig unterstützt. Jeder kann seine Weiterbildungsaktivitäten persönlich planen und dem eigenen Lernstil anpassen.

– Es besteht die Möglichkeit, etappenweise Weiterbildungsabschlüsse anzusteuern. Dies soll nicht zuletzt benachteiligten Gruppen den Zugang zur Weiterbildung erleichtern.

– Lernzielkontrollen für jedes Modul erleichtern zielgerichtetes Lernen. Die Anerkennung nicht formal erworbener Kompetenzen wird durch die Orientierung an Lernzielen und erworbenen Kompetenzen entscheidend erleichtert.

Standardisierte Module werden in unterschiedlichen Fachrichtungen und Branchen genutzt, was die Durchlässigkeit der beruflichen (Weiter-) Bildung unter den Fachrichtungen erleichtert. Der Erwerb und die Zertifizierung von Zusatzqualifikationen wird wesentlich erleichtert.

Schaubild X-I



Neue Weiterbildungsbedürfnisse können schnell aufgenommen und in bestehende Weiterbildungsangebote integriert werden. Freilich ist „Modularisierung" kein Allheilmittel zur Lösung aller Probleme der beruflichen Bildung. Solange sie sich auf die Umetikettierung vorhandener Bildungsansätze beschränkt, bewirkt sie nichts (vgl. den kritischen Kommentar in Herz, Jäger 1998). Wenn die Berufsbildung im deutschen Handwerk indessen in einem substanziellen Sinne modularisiert würde, könnten sich manche der heutigen Streitigkeiten um Details der Novellierung der Handwerksordnung erübrigen.[178] Befähigungsnachweise in den gefahrengeneigten Handwerken könnten auf den harten Kern der gefahrenträchtigen Aktivitäten zurückgeführt werden. Gesellenprüfung und Meisterbrief wären nach wie vor entscheidende Strukturierungselemente der Berufsbildung im Handwerk, sie wären aber in einen Kontext lebenslangen Lernens eingebettet. Der Meister als Qualitätssiegel würde zwar weiterhin eine herausragende Zäsur in der beruflichen Bildungskarriere des Einzelnen darstellen, die Illusion allerdings, dass die berufliche Bildung mit dem Erwerb des Meistertitels ein für allemal abgeschlossen sein könnte, wäre aus der Welt geschafft. Die handwerkliche Berufsbildung würde – für jedermann ersichtlich – nicht zwangsläufig in den Meistertitel einmünden, sondern über diesen hinausweisende Pfade der beruflichen Bildung wären voll in das System integriert. Last but not least, im praktischen Berufsleben erworbene berufliche Kompetenz fände endlich die ihr gebührende Anerkennung.

5. Fazit

Das im europäischen Maßstab ungewöhnlich restriktive Handwerksrecht sollte liberalisiert werden, weil es keine überzeugenden ökonomischen Gründe dafür gibt, die Meisterhürde in ihrer bisherigen Form und im bisherigen Umfang aufrechtzuerhalten. Gesellschaftspolitische Erwägungen, die in den frühen fünfziger Jahren wohl wesentlich zur Wiedereinführung des großen Befähigungsnachweises geführt haben dürften, haben im Zuge der gesellschaftlichen und politischen Konsolidierung in Deutschland in den vergangenen Jahrzehnten stark an Gewicht verloren. Die ***Aufhebung des Meisterzwangs*** in einer Vielzahl von Handwerksberufen, in denen keine gewichtigen Argumente für eine (modifizierte) Beibehaltung der bisherigen Regelung sprechen, bringt mehr Freiheit für den Einzelnen und mehr Wettbewerb. Sie ***bedarf keiner besonderen Rechtfertigung durch erwartete wirtschaftliche Effekte.*** Wahrscheinlich wird sich allerdings die beabsichtigte (Teil-) Liberalisierung langfristig günstig sowohl auf die Anpassungsprozesse an die Herausforderungen des Wettbewerbs im Handwerk selber auswirken als auch zur Verbesserung des Angebots an handwerklichen Leistungen – vor allem im Zuge einer dienstleistungsorientierten Erweiterung des Angebotsspektrums – führen, mögliche „Deregulierungsgewinne" sollten allerdings nicht überschätzt werden.

---

178 Der ZDH nimmt eine differenzierte Position zur Modularisierung der beruflichen Bildung ein (ZDH 2003a: 83). Sie wird befürwortet, sofern sie nicht über die praktizierte Stufenausbildung und das `Wahlpflichtbausteinkonzept` des Handwerks hinausgeht.

Die ***Orientierung am Kriterium der Gefahrengeneigtheit ist aus ökonomischer Sicht vernünftig***, weil hiermit der einzige substanzielle, aus heutiger Sicht noch zu rechtfertigende Grund für einen Erhalt eines stark gelockerten Meisterzwangs angesprochen wird. Wir plädieren allerdings aus berufsbildungspragmatischen Gründen für die ***zusätzliche Aufnahme eines Ausbildungskriteriums***, um der Gefahr von kurzfristigen Ausbildungsrückgängen in größeren Teilen des Handwerks vorzubeugen. Hierbei wäre allerdings nur die sehr kleine Zahl wirklich ausbildungsstarker zulassungsfreier Handwerke zu berücksichtigen. Die Regierungsnovelle stellt ein Schritt in Richtung eines gänzlich reformierten Handwerks- und Gewerberechts dar, das auf die Wettbewerbsfähigkeit freiwilliger Qualifikationsangebote setzt, Pflichtqualifikationen auf das Nötigste begrenzt und keine anachronistischen Rechtsstreitigkeiten um Gewerkegrenzen und Vorbehaltsbereiche kennt. Die anderen vorliegenden Entwürfe präsentieren sich hingegen eher als Neuauflage der vielen vorausgegangenen, in der Substanz immer am Erhalt des seit 1953 (bzw. 1935) bestehenden „Status-quo“ orientierten Novellen.

Die Novelle hätte allerdings ***größere Chancen auf eine breitere Akzeptanz in der Handwerkerschaft***, ***wenn*** die hiermit zweifellos verbundenen ***positiven Aspekte für die Handwerker klarer*** würden. Vor allem geht es darum, seitens der Politik zu verdeutlichen, dass eine anspruchsvolle ***Meisterprüfung*** als Qualitätssiegel wesentlich ***aufgewertet*** und nicht abgewertet werden soll. Sie sollte auch – wie in der Schweiz – weitaus stärker als bislang Bestandteil eines modernen, modular aufgebauten beruflichen Bildungssystems werden, das die herkömmlichen Trennlinien zwischen Handwerk und übriger Wirtschaft überwindet. Das Tätigkeitsfeld der Handwerkskammern sollte für das Klein- und Mittelgewerbe im breiten Sinn des Wortes geöffnet werden, freilich ohne dass hiermit irgendwelche neuen Marktzutrittsbeschränkungen verbunden sein dürften.

179 Zahlen für 1999 wurden bei der Erstellung der Expertise auf Basis der Vorjahreszahlen geschätzt, vgl. Welter 1999.

KAPITEL XI
FAZIT UND SCHLUSSFOLGERUNGEN

1. Determinanten

Im Zuge der technischen Fortschritts, insbesondere der immer stärkeren Durchdringung wirtschaftlicher Prozesse durch Information und Wissen verändern sich auch die Bedingungen einzelbetrieblichen Wirtschaftens für die KMU bzw. Handwerksbetriebe. Es wäre aber ***verfehlt***, in den derzeitigen technologischen Entwicklungen einen ***grundlegenden Bruch in der Entwicklung des wirtschaftlichen und technischen Umfelds*** für das Handwerk sehen zu wollen. Die ***Kontinuitäten überwiegen*** bei weitem. Die Matrix der derzeit wirksamen Einflussfaktoren stellt sich als Synthese neuer und alter Determinanten der Handwerksentwicklung dar. Eine wichtige Determinante – die Ausgestaltung des Handwerksrechts – ist abhängig von der politischen Gestaltung.

Im Prinzip gestatten es die neuen Technologien auch kleineren Unternehmen, Geschäftsvorgänge zu optimieren, elektronische Verbünde mit anderen Unternehmen aufzubauen und geschäftliche Transaktionen mit Kunden und Lieferanten zu rationalisieren. Die derzeitige ***reale Bedeutung der vorhanden PC- und Internetkapazitäten*** für die wirtschaftlichen Aktivitäten der meisten Handwerksbetriebe sollte allerdings nicht überschätzt werden. Vielfach fehlt es an geeigneten elektronischen Lösungen, die auf den Bedarf kleinerer Unternehmen zugeschnitten sind. Aus dem großbetrieblichen Bereich ist im Übrigen bekannt, wie mühsam sich die Findung geeigneter DV-Lösungen in der Praxis darstellt. Vor diesem Hintergrund ist vor überzogenen Hoffnungen auf schnelle Erfolge durch den IT-Einsatz in Handwerksbetrieben zu warnen.

Von der ***Globalisierung*** sind Handwerksunternehmen vor allem ***indirekt*** – über Veränderungen des generellen wirtschaftlichen Umfelds und Faktorpreisänderungen – betroffen. ***Direkte Wirkungen*** konzentrieren sich auf einen kleinen Kreis exportierender Handwerksunternehmen und einen weitaus größeren Kreis von Unternehmen, die durch ausländische Wettbewerber auf ihrem angestammten Markt herausgefordert sehen.

Die ***europäische Integration*** beeinflusst die Entwicklung des Handwerks in einem nicht zu unterschätzenden Maße. Dies hat insbesondere die ***Bauwirtschaft*** in Gestalt des massiven Auftretens preisgünstig anbietender ausländischer Wettbewerber und des Zustroms von Arbeitskräften aus den EU-Ländern registrieren müssen. Die zum Schutz heimischer Anbieter eingeleiteten staatlichen Abwehrmaßnahmen (insbes. Entsenderichtlinie) waren in der gegebenen Situation wohl unvermeidlich, auf die Dauer dürften sie allerdings den Anpassungsprozess der Bauwirtschaft eher verlangsamen als fördern.

Die ***wechselseitige Durchdringung der lokalen und regionalen Handwerksmärkte*** in den westlichen Grenzregionen durch deutsche bzw. ausländische Anbieter hat sich bislang eher ***in engen Grenzen*** gehalten. Der wichtigste Grund hierfür sind die eher begrenzten wechselseitigen Arbitragemöglichkeiten angesichts ähnlicher Preisniveaus und -strukturen beiderseits der Grenzen. Hinzu kommen kulturelle und sprachliche Barrie-

ren. An den Ostgrenzen Deutschlands, dürfte sich die Wettbewerbssituation vieler deutscher Handwerksbetriebe nach vollzogener *EU-Osterweiterung* weitaus kritischer darstellen. Die Osterweiterung eröffnet innovativen und expandierenden Handwerksunternehmen zugleich auch beträchtliche Chancen.

Der ***demographische Wandel*** bringt erhebliche Herausforderungen für das Handwerk mit sich. Es wird auf längere Sicht zunehmend in einem harten Wettbewerb mit den nichthandwerklichen Industrie und Dienstleistungsunternehmen um qualifizierte Arbeitskräfte stehen. Der ***demographische Wandel*** beeinflusst auch das ***Verbraucherverhalten*** und die ***Konsumnachfrage***. Die hier zu prognostizierenden Effekte fallen allerdings nicht eindeutig aus. Einer gestiegenen Nachfrage nach Gesundheitsleistungen und einer Vermehrung der haushaltsabhängigen Ausgaben (durch Zunahme der Zahl der Haushalte) stehen Nachfrageausfälle an anderer Stelle gegenüber. Skeptisch sind die Verfasser bezüglich der Erwartung, eine demographisch bedingte steigende Nachfrage nach Qualitätsprodukten käme vor allem dem Handwerk zugute. Hier kann die Industrie in Zeiten der „kundenindividuellen Massenproduktion" dem Handwerk leicht Paroli bieten.

Das im 20. Jahrhundert starken Modifikationen unterworfene ***Handwerksrecht*** (Gewerberechtsnovelle 1897, kleiner Befähigungsnachweis 1908, großer Befähigungsnachweis 1935 und 1953) hat die Entwicklung des Handwerks zweifellos beeinflusst. Indessen war dieser Einfluss ***keineswegs dominierend im Sinne einer monokausalen Bestimmung der Handwerksentwicklung*** und war – aufs Ganze gesehen – wohl eher ambivalent.

2. Empirische Befunde

2.1. Langzeittrends

Der ***Unternehmensbestand im westdeutschen Handwerk*** hat sich im vergangenen halben Jahrhundert fast halbiert. Die zu beobachtende Zunahme der durchschnittlichen Unternehmensgrößen im Handwerk ist nicht nur auf das natürliche Wachstum stark expandierender Handwerksunternehmen und die Wirkungen von economies of scale and scope in bestimmten Segmenten der Handwerkswirtschaft zurückzuführen, sondern auch auf die Eigenheiten des deutschen Handwerksrechts, welches Kleinstgründungen im Handwerk vereitelt oder erschwert.

Die ***Beschäftigung im Handwerk*** bewegte sich ***lange Zeit auf einem relativ stabilen Niveau*** bzw. hielt im Wesentlichen mit der Bevölkerungsentwicklung Schritt. Die starke Beschäftigungszunahme im westdeutschen Handwerk in den späten achtziger und den frühen neunziger Jahren geht vor allem auf die Zunahme der geringfügigen Beschäftigung zurück und wird daher – gerechnet in Vollzeitäquivalenten – statistisch überzeichnet. Hinzu kamen statistische Erfassungsprobleme des institutionell abgegrenzten Handwerks, die zu einer ***temporären, auf einer statistischen Illusion basierenden Überzeichnung der Beschäftigungsdynamik*** im Handwerk geführt haben.

Das westdeutsche Handwerk ist nicht nach jahrzehntelang währender Prosperität Ende der neunziger Jahre abrupt in eine Krise geraten. Eine ***„Abkopplung" der Handwerksentwicklung von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung*** – ein für die nicht an der Front des technischen Fortschritts stehenden Wirtschaftsbereiche eher normaler Vorgang – hat sich bereits in der zweiten Hälfte der *sechziger Jahre* vollzogen. Die wirtschaftliche Performance des Handwerks war seither in den meisten Jahren unterdurchschnittlich. Die seit langem wirksamen sektoral-strukturellen Defizite des Handwerks kommen indessen heute stärker zum Ausdruck als früher.

Ein ***konjunktureller Stabilisator*** der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ist das Handwerk – wie die mittelständische Wirtschaft insgesamt – ***nie gewesen***. Es hat vielmehr die Ausschläge der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung entsprechend dem Gewicht der im „sektoralen Mix" des Handwerks vertretenen Wirtschaftszweige stets nachvollzogen. Auch die ***Beschäftigtenentwicklung im Handwerk*** verlief ***prozyklisch***. Das derzeitige Tief des Handwerks folgt hierin den üblichen konjunkturellen Mustern, obgleich die Beschäftigungsrückgänge – bedingt durch die Kombination ungünstiger struktureller Einflüsse – stärker sind als in der Vergangenheit.

2.2. Entwicklungen am aktuellen Rand

Seit Mitte der neunziger Jahre hat das deutsche Handwerk ***sehr starke Einbußen bei Beschäftigung und Umsatz*** hinnehmen müssen. Im Unterschied zu den früheren Schrumpfungsperioden des Handwerks erfasst die Schwundtendenz heute fast alle Gewerke, alle Gewerbezweiggruppen und alle funktionalen Gruppen (RWI-Systematik). Auch alle Bundesländer sind betroffen, die ostdeutschen Länder allerdings im Durchschnitt deutlich stärker als die westdeutschen. Die in der Handwerksforschung in der Vergangenheit übliche Unterscheidung von Expansions-, Stagnations- und Schrumpfungshandwerken ist angesichts der derzeitigen Handwerkskrise zumindest zeitweise außer Kraft gesetzt.

Der anhaltende Schrumpfungsprozess des deutschen Handwerks ist durch das Zusammenwirken eines ***Bündels ungünstiger struktureller und konjunktureller Einflüsse*** zu erklären, die sich teilweise gegenseitig verstärken. Stärker als in der Vergangenheit wird heute sichtbar, das sich das Handwerk überwiegend ***auf Märkten*** bewegt, ***deren Expansionschancen begrenzt*** sind, während es – schon per institutioneller Definition – in den dynamischen Wirtschaftsbereichen der „wissensbasierten Ökonomie" praktisch nicht präsent ist.

Der ***wichtigste Baustein*** für das Verständnis der höchst ungünstigen Entwicklung des Handwerks in den zurückliegenden Jahren ist zweifellos die ***Baukrise***. Diese ist, soweit sie durch den Verlauf des Transformationsprozesses in Ostdeutschland (stürmische Expansion des Bausektors in den frühen, Abbau der entstandenen Überkapazitäten in den späten neunziger Jahren) hervorgerufen wurde, eindeutig struktureller Natur. Dieses prägende strukturelle Element wird allerdings dadurch verstärkt, dass die ***westdeutsche***

Bauwirtschaft zu gleicher Zeit in die ***Abschwungphase*** des acht- bis zehnjährigen Bauzyklus eingetreten ist.

Konjunkturell sieht sich das Handwerk wie andere, stark auf die Bedürfnisse des Endverbrauchers hin orientierte Segmente der Wirtschaft – wie z.B. der institutionelle Einzelhandel – ***durch das konjunkturelle Verlaufsmuster*** der zurückliegenden Jahre ***benachteiligt***. Vor allem die zögerliche Entwicklung der Binnennachfrage, insbesondere des Privaten Verbrauchs hat sich ungünstig ausgewirkt. Die günstigen außenwirtschaftlichen Impulse waren hingegen für das Handwerk zweitrangig.

Die ***Weichenstellungen der Wirtschaftspolitik*** in den neunziger Jahren trugen wesentlich zur geringen gesamtwirtschaftlichen Dynamik bei, unter der auch das Handwerk leidet. Vor allem geht es hierbei um eine über mehrere Legislaturperioden hinweg herangereifte Problemkonstellation aus Fehleinstellungen der Arbeitsmarktpolitik und ungelösten Aufgaben bei der Reform des Sozialstaats. Stark zu Buche schlagen auch die – ungeachtet der überaus positiven Aspekte der Wiedervereinigung – erheblichen Folgelasten der wirtschaftlichen Modalitäten des deutschen Vereinigungsprozesses.

Das ***Handwerksrecht hat die kritischen Entwicklungen*** der handwerklich dominierten Wirtschaftsbereiche in den letzten Jahren nicht nur nicht verhindern können, sondern ***wohl eher verstärkt***. Allerdings ***halten die Verfasser das Handwerksrecht nicht für den entscheidenden Auslöser des Schrumpfungsprozesses***. Die Modernisierung des Handwerksrechts sollte aber ein wichtiger Bestandteil eines komplexeren Reformpakets sein, dessen Umsetzung die strukturellen Verkrustungen der deutschen Wirtschaft aufbrechen kann.

2.3. Makroaspekte des handwerklichen Strukturwandels

Die ***Gründungsquoten*** – und folglich auch die ***Schließungsquoten*** – sind im deutschen Handwerk ***niedriger*** als dies eigentlich in überwiegend von KMU besetzten Wirtschaftsbereichen mit niedriger Marktkonzentration zu erwarten wäre. Da Gründungs- und Schließungsquoten Hinweise auf die statistische Umschlagshäufigkeit des Unternehmensbestandes liefern, lassen sich aus ihnen Folgerungen bezüglich der Überlebenschancen von Neugründungen ableiten. Deutsche Handwerksgründungen weisen im Vergleich zum gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt ***eine eindeutig überdurchschnittliche Lebenserwartung*** auf.

Die hier zum Ausdruck kommende ***Bestandsfestigkeit der Handwerksgründungen*** dürfte weit über derjenigen aller Gründungen in der Volkswirtschaft und insbesondere der Gründungen in den kleingewerblich dominierten Wirtschaftsbereichen liegen, aber nicht wesentlich über derjenigen von Betriebsgründungen im Verarbeitenden Gewerbe. Im Einzelnen bestehen zwischen den Gewerken beträchtliche Unterschiede in den Überlebenschancen der Gründungen. Die Frage der *Bestandfestigkeit* der Handwerksgründungen wurde jüngst in der Öffentlichkeit ausführlich diskutiert. Hierbei wurde wohl zuweilen übersehen, dass eine ***extrem hohe Bestandsfestigkeit aus marktökonomischer***

Sicht ein ***sicheres Indiz*** dafür ist, dass der ***Wettbewerb*** in dem betreffenden Bereich ***nicht adäquat funktioniert***. Eine extrem hohe Bestandsfestigkeit ist also aus wettbewerblicher Sicht keineswegs als Positivum zu werten.

Die relativ hohe Bestandsfestigkeit der Handwerksgründungen erklärt sich zum einen daraus, dass im Handwerk vermittels des großen Befähigungsnachweises eine ***Ex-ante-Selektion unter den potenziellen Gründern*** stattfindet. Die gründungsbereiten Jungmeister sind zudem besser auf die Selbständigkeit vorbereitet als viele andere Gründer in kleingewerblichen Bereichen. Es ist zu vermuten, dass die vom Gesetzgeber verordnete vorwettbewerbliche Selektion hinsichtlich des sich letztlich auf den Handwerksmärkten durchsetzenden Personenkreises zu ähnlichen Ergebnissen führt wie der wettbewerbliche Auswahlprozess. Zum anderen spielt aber auch zweifellos ein ***„Marktberuhigungseffekt“*** eine Rolle. Die Zahl der neu in den Markt eintretenden Gründer wird durch den gesetzlichen Selektionsmechanismus künstlich gedrosselt. Dies erhöht sowohl die Marktchancen der zugelassenen Gründer als auch diejenigen der bereits im Markt agierenden Unternehmen.

Seit Einführung des großen Befähigungsnachweises tritt stets eine beträchtliche Zahl von Jungmeistern den Weg in die Selbständigkeit nicht an. Der ***Erwerb der Meisterqualifikation*** läuft also nicht zwangsläufig auf einen Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit hinaus. An der Existenz einer ansehnlichen, je nach Berechnungsweg unterschiedlich groß zu veranschlagenden ***„Meisterreserve“*** besteht somit kein Zweifel. Die Tatsache, dass Personen, die eine Meisterprüfung erfolgreich abgelegt haben, von der Gründung eines eigenen Unternehmens Abstand nehmen, ändert allerdings nichts daran, dass andere potenzielle Gründer per HwO am Markteintritt gehindert werden.

Der in jüngster Zeit zu beobachtende ***Rückgang der Zahl*** der Teilnehmer an Meisterausbildungskursen und ***der erfolgreich abgelegten Meisterprüfungen*** ist auf die ***demographische Entwicklung***, d.h. das Eintreten geburtenschwächerer Jahrgänge in das Erwerbsleben, zurückzuführen. Angesichts der Abnahme der Zahl der neu für eine Gründung in Betracht kommenden Jungmeister ist der Erhalt des Unternehmensbestandes auf längere Sicht nicht gesichert, solange der Zugang zum Markt über die Meisterprüfung reguliert wird. Auch eine großzügigere Praxis der Ausnahmebewilligungen im Sinne z.B. der Leipziger Beschlüsse kann hier nur bedingt Abhilfe schaffen.

Auch ein in den neunziger Jahren zu beobachtender ***deutlicher Rückgang der Zahl der Ausbildungsverhältnisse im Handwerk*** ist vorrangig demographischen Ursachen geschuldet. Allerdings beeinflusst auch in einigen – längst aber nicht in allen – Gewerken eine ***abnehmende Attraktivität der handwerklichen Berufsausbildung*** die Nachfrage nach Ausbildungsplätzen ungünstig. Das Handwerk muss dann oft mit den Lehrstellenbewerbern mit der geringsten Vorqualifikation vorliebnehmen, die keine Chance haben, andernorts eine mit mehr Prestige ausgestattete und mit höheren langfristigen Einkommenserwartungen verbundene Lehrstelle zu finden. Dieser ***negative Selektionseffekt bei der Lehrstellenbesetzung*** stellt das Handwerk vor eine besondere Herausforderung, in

ihrer Bewältigung im Interesse der gesamten Gesellschaft liegt ein Verdienst des Handwerks.

Das geringe Prestige mancher Handwerksberufe (z.B. im Bausektor) ist keineswegs ein ganz neues Phänomen, sondern war schon vor 100 Jahren festzustellen. ***Neu*** ist allerdings, ***dass Mode- und Trendberufe*** heute ***so massiv außerhalb des Handwerks*** zu finden sind. Dies verwundert allerdings angesichts der geringen Präsenz des Handwerks in den technologisch führenden, den sektoralen Strukturwandel prägenden Sektoren nicht. Aktivitäten zur Verbesserung des Images handwerklicher Berufe sind sinnvoll und entsprechende Möglichkeiten bislang nicht vollkommen ausgeschöpft. Darüber sollten allerdings objektive Grenzen der Imageverbesserung handwerklicher Berufe – wachsender Abstand zu den „Trendsektoren", Lohngefälle gegenüber der Industrie, vielerorts ungünstigere Arbeitsbedingungen als in nichthandwerklichen Bereichen – nicht aus dem Blick geraten.

Das seit dem Ende des 19. Jahrhunderts bestehende ***historische Muster der intersektoralen Arbeitskräftewanderungen*** zwischen handwerlichen und nichthandwerklichen Wirtschaftsbereichen wird durch die technologische Entwicklung in der wissensbasierten Ökonomie ***zunehmend in Frage gestellt***. Heute tut sich eine zunehmende Kluft zwischen den in der Wissensgesellschaft geforderten und den vom Handwerk angebotenen beruflichen Qualifikationen auf.

Handwerksunternehmen ***partizipieren*** in einem nicht zu unterschätzenden Maße ***am volkswirtschaftlichen Innovationsprozess***. Der ***Beitrag des Handwerks*** zum technischen Fortschritt besteht insgesamt eher in der ***Diffusion neuer Produkte***, in der Beratung und in der praktischen Umsetzung industrieller Anwendungen vor Ort zu sehen ist. Dieser Befund schließt allerdings nicht aus, dass eine Reihe von Handwerksunternehmen hervorragende innovative Leistungen auf Basis eigener FuE-Anstrengungen erarbeitet hat.

2.4. Die Marktentwicklung in ausgewählten Gewerken

Der Strukturwandel im Handwerk auf sektoraler Ebene ist durch eine ***außerordentlich große Vielfalt*** geprägt und jeweils stark von den ***spezifischen branchenökonomischen Konstellationen*** abhängig. Pauschale Urteile über die Entwicklungstendenzen des Handwerks verbieten sich aus diesem Grunde.

Das ***Bäckerhandwerk*** hat in jüngster Zeit unter dem Einfluss der Veränderungen der ***Lebensmitteltechnologie und der Backtechnik*** starke strukturelle Veränderungen auf betrieblicher und auf sektoraler Ebene erfahren. Die vor allem in den städtischen Zentren und Agglomerationsräumen stark fortgeschritttene ***Filialisierung*** ermöglicht eine zunehmende Unternehmenskonzentration bei gleichzeitiger dezentraler Leistungsbereitstellung. Zugleich gerät der vormals eindeutig handwerklich geprägte Markt zunehmend durch das ***Auftreten nicht-handwerklicher Anbieter*** in Bewegung, die hieran aufgrund

der heute zur Verfügung stehenden „industriellen“ Technologien durch die Handwerksordnung nicht gehindert werden können.

Das ***Fleischerhandwerk*** wurde auf seinem Markt schon früher in erheblichem Maße durch nichthandwerkliche Anbieter herausgefordert. Es sah sich dabei in die ***mittleren und oberen Qualitäts- und Preissegmente*** abgedrängt, während ***die Niedrigpreissegemente*** zunehmend von den Einzelhandelsketten besetzt wurden. In jüngster Zeit hat das Fleischerhandwerk – noch etwas stärker wohl dessen nichthandwerkliche Konkurrenten – vor allem durch ***Skandale und Seuchen in*** der Landwirtschaft, deren Verarbeitung in den Medien und die ungünstige Aufnahme der übermittelten Botschaften bei den Verbrauchern Umsatzeinbußen hinnehmen müssen. Der Fleischkonsums hat generell abgenommen. Im Wettbewerb mit dem Lebensmitteleinzelhandel versuchen sich die handwerklichen Fleischer dadurch zu behaupten, dass sie verstärkt „ökologisch unbedenkliche“ Fleischwaren aus dem regionalen Umfeld vermarkten sowie handwerksnahe Zusatzdienstleistungen (Partyservice) anbieten.

Das ***Kfz-Handwerk*** steht in enger ***Symbiose mit der Automobilindustrie***. Zum einen benötigt die Industrie ein dezentrales Netz von Werkstätten und Verkaufsstellen, zum anderen ist das Handwerk im Handel auf attraktive Modelle und in der Werkstatt auf Informationen und Hilfsmittel (Diagnosegeräte) der Industrie zur Beherrschung der dynamisch sich entwickelnden Technik angewiesen. Die Industrie nimmt starken Einfluss auf die als Vertragswerkstätten arbeitenden selbständigen Kfz-Handwerksbetriebe, in dem sie hohe Ansprüche an die Ausstattungsmerkmale stellt. Unternehmen, die nicht diesen Ansprüchen genügen, scheiden aus dem Vertragsverhältnis aus. Für die Ausscheidenden bietet sich als Alternative der Status einer ***freie Werkstätte*** an. Deren Nachteil liegt darin, dass sie von den Autoherstellern nicht in dem Maße mit Informationen und Teilen versorgt werden, wie die Vertragswerkstätten. Es zeichnet sich eine ***Polarisierung des Marktes*** ab. Die Neuordnung des Kfz-Marktes durch die EU wird in den nächsten Jahren die Strukturen des Marktes verändern.

Die ***Gesundheitshandwerke*** (Augenoptiker, Zahntechniker, Hörgeräteakustiker, Orthopädiemechaniker und Bandagisten, Orthopädieschuhmacher) haben in den sechziger und siebziger Jahren von der Ausweitung des Versicherungsschutzes der Krankenkassen profitiert. Nunmehr ist das Gesundheitswesen an die Grenzen der Finanzierbarkeit gestoßen, mit der Folge, dass durch die Krankenkassen nur noch eine Grundabsicherung angestrebt wird. Dies hat Rückwirkungen auf die Gesundheitshandwerke, die eine noch stärke Zusammenarbeit mit Medizinern anstreben müssen. Außerdem ist eine stärkere Kundenorientierung vonnöten, da zukünftig die privaten Haushalte die Kosten der Gesundheitsversorgung weitgehend allein tragen müssen.

Die ***Gebäudereiniger***, die innerhalb des Handwerks stets eine Sonderrolle gespielt haben, entwickeln sich zusehends vom Anbieter für Glas- und Innenreinigung zum ***„Allroundunternehmen“ für kleine Reparaturleistungen und vielfältige Dienstleistungen***. Dieser Prozess geht mit einer Polarisierung der Angebotsformen einher: große Dienstleistungsunternehmen, deren Angebot vom Facility Management, Krankenhaushygiene,

über Cateringservice und Sicherheitsdienstleistungen nahezu alle Bereiche der Gebäudebetreuung umfasst auf der einen Seite und kleine, traditionelle Gebäudereinigungsfirmen auf der anderen.

Die Entstehung eines Marktes für ***Facility Management*** ist ein Reflex auf den Wunsch von Wohnungsbaugesellschaften, mancher privater Hausbesitzer, der Verwalter öffentlicher Gebäude bzw. von Wirtschaftsbauten, Leistungen „rund um die Gebäudeerhaltung" aus einer Hand zu beziehen. Es geht hierbei sowohl um die kaufmännische wie auch technische Betreuung des gesamten Spektrums von Immobilien (vom Einfamilienhaus, Krankenhaus bis zum Einkaufszentrum). Die Übertragung der Auftragsvergabe und Auftragsabwicklung auf einen Facility Manager verändert die Struktur der Nachfrage für Handwerksbetriebe, die bislang weitgehend mit einzelnen Hausbesitzern zu tun hatten. Ähnlich wie im Baugewerbe geraten Handwerksbetriebe in Gefahr, in die Rolle des ***Vertragsunternehmers oder Subunternehmers abgedrängt*** zu werden.

Der ***Wettbewerbsdruck im Baugewerbe, darunter insbesondere im Bauhauptgewerbe***, hat sich angesichts eines schrumpfenden Marktvolumens und neuer Wettbewerber aus dem europäischen Ausland beträchtlich erhöht. Die Marktstrukturen verändern sich nicht zuletzt durch die ***Verbreitung neuer Formen der Bauorganisation***: Schlüsselfertiges Bauen, Maximalpreiskonzepte, Generalunter- und Generalübernehmermodell bezeichnen neue Form der zumeist hierarchischen Koordination der Bauprozesse. Viele Handwerksbetriebe geraten dabei in Gefahr, in die Rolle eher schlecht bezahlter Subunternehmer abgedrängt zu werden, sofern es nicht gelingt, selbst „Leistungen aus einer Hand" z.B. durch professionell geführte Kooperationen und Arbeitsgemeinschaft anzubieten.

Die Bauwirtschaft hat in jüngster Zeit neue Techniken und Verfahren entwickelt, um die Bauerstellung produktiver zu gestalten. Dies geschieht über die Vorfertigung von Bauelementen, Baumodule und Standardisierung von Teilelementen (z.B. Treppenhäuser, Dächer, Fassaden). Die hier zu beobachtende ***Teilindustrialisierung geht tendenziell zu Lasten des Handwerks***, das bislang diese Arbeiten zumeist individuell für jedes Bauprojekt erstellt hat.

Im Zuge der Restrukturierung des Beschaffungswesens durch die Industrie wuchs der ***Wettbewerbsdruck auf die handwerklichen Zulieferer***. In der Zulieferkette sind Metallbauer und Feinwerkmechaniker zumeist als Hersteller von einfachen Bauteilen auf den unteren Stufen integriert. Freilich sind auch einige größere Zulieferunternehmen gemäß Rolleneintragung dem Handwerk zuzurechnen, diese unterscheiden sich nicht substanziell von „industriellen" Zulieferern. Eine größere Rolle spielen auch vereinzelte handwerkliche Elektrobetriebe und Maschinen- und Anlagenbauer. Teilweise erbringen handwerkliche Zulieferer spezielle produktionsnahe Dienstleistungen. Die wirtschaftliche Abhängigkeit der Zulieferer von einem oder von wenigen Abnehmern erweist sich unter den heutigen Wettbewerbsbedingungen noch stärker als in der Vergangenheit als problematisch.

2.5. Betriebliche Anpassungsprozesse

Handwerksbetriebe stehen im 21. Jahrhundert vor vier großen ***strategischen Herausforderungen***. Strategische Optionsfelder, in denen sich Möglichkeiten für eine aktive Strategiegenese bieten, liegen in der Unternehmensorganisation, dem Bereich Personal, der Technologie und auf den Märkten.

Betriebsintern erleichtern neue Technologien die Verbreitung flexibler, netzwerkartiger ***Organisationsstrukturen***. Der Einfluss dieser Produktions- und Managementkonzepte auf die organisatorischen Strukturen im Handwerk dürfte jedoch meistens überschätzt werden. Zwar können diese Konzepte über die Modellierung betrieblicher Abläufe – mitunter erhebliche – Rationalisierungspotenziale aufdecken, jedoch sind erst in jüngster Zeit entsprechende Softwarelösungen auch für kleine (Handwerks-)Betriebe erhältlich. Zudem müssen organisationsinterne Widerstände bei der Umsetzung berücksichtigt und überwunden werden.

Das ***Ausbildungsverhalten der Handwerksbetriebe*** stellt sich nur mit Blick auf die Unternehmensgröße sehr differenziert da; Es sind auch erhebliche Unterschiede zwischen den Handwerkszweigen festzustellen. Die ***Entscheidung zur Ausbildung*** hängt dabei von den betrieblichen Gegebenheiten wie der persönlichen Motivation der Handwerksunternehmer ab. Auch Fortbildung, sowohl die abschlussorientierte als auch betriebsinterne oder –übergreifende Seminare, oft vermittelt durch Innungen oder Lieferanten, spielen im Handwerk eine zunehmend wichtige Rolle.

Neue Marktchancen und neue Aktivitätsfelder gehen oft Hand in Hand mit der Suche nach effizienteren Vertriebssystemen. Im Handwerk ist der Einzelbetrieb nach wie vor das vorherrschende Vertriebssystem, während sich der Grad der Mehrbetrieblichkeit und Filialisierung nach dem jeweiligen Gewerk richtet. Weite Verbreitung haben in den vergangenen Jahren ***Franchisesysteme im Handwerk*** gefunden; hier liegen noch ungenutzte Potenziale für Existenzgründungen.

Trotz eines großen ***Angebots an externen Finanzierungsmöglichkeiten*** bevorzugen Handwerksbetriebe eigene Mittel, sowohl bei der Gründung bzw. Übernahme als auch bei fälligen Investitionen. Dies ist aus betriebswirtschaftlicher Sicht bedenklich, allerdings dürfte sich dieses Problem in Zukunft noch verschärfen. So ist im deutschen Bankensystem eine deutliche Verschiebung der Finanzierungsphilosophie zum „Shareholder Value“ festzustellen, während zugleich die Basler Beschlüsse eine individuelle Kreditabsicherung auf Basis der Kundenbonität vorsehen. All das stellt die langfristigen ***Perspektiven einer ausreichenden Fremdfinanzierung*** von Handwerksbetrieben über das Bankensystem in Frage.

2.6. Räumliche Strukturen der Handwerkswirtschaft

Infolge ***säkularer Entwicklungen der Wirtschafts- und Siedlungsstruktur*** weist die Handwerkswirtschaft der Regionen Westdeutschlands teilweise bemerkenswerte ***räumliche Unterschiede*** auf. Die Entstehung der ***großen Bevölkerungsagglomerationen*** hat

sich insgesamt eher ***ungünstig auf die Handwerkswirtschaft*** und günstig auf die Entwicklungschancen der Konkurrenten des Handwerks ausgewirkt. In Süddeutschland profitierte das Handwerk im Vergleich zu Nordrhein-Westfalen von einer unter räumlichen Aspekt „ausgeglicheneren" Industrialisierung. Hervorzuheben ist hierbei die Integration von Unternehmen der Investitionsgüter produzierenden Metallhandwerke in die Zuliefersysteme des Maschinen- und Fahrzeugbaus in ***Baden-Württemberg***.

Das ***ostdeutsche Handwerk hat nach der Wiedervereinigung*** in relativ kurzer Zeit, den eingangs bestehenden Entwicklungsrückstand zum Handwerk der alten Bundesländer stark reduzieren können. Hierbei spielte ein ***Gründungsboom*** im Handwerk ab 1990 eine entscheidende Rolle, der in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre verebbt ist. Die Re-Strukturierung der Industriewirtschaft, der enorme Nachholbedarf der ostdeutschen Bevölkerung bei der Konsumgüterversorgung und bei Bereitstellung haushaltsbezogene Dienstleistungen und vor allem der Nachfrageimpuls der in kurzer stark zunehmenden Bauinvestitionen hat die Expansion der Bauwirtschaft getragen. Die ***räumlichen Strukturen des ostdeutschen Handwerks*** (regionale Besatz- und Dichteziffern) gleichen den westdeutschen Strukturen inzwischen in bemerkenswertem Maße. Dies schließt natürlich auch Unterschiede zwischen den ostdeutschen Regionen ein.

Die ***sektorale Unternehmensstruktur*** der Handwerkswirtschaft ist in allen Bundesländern wie stets in der Vergangenheit durch ein ***hohes Gewicht des Bauhandwerks*** geprägt. Ungewöhnlich und nur vor dem Hintergrund der Besonderheiten des ostdeutschen Transformationsprozesses zu verstehen war allerdings das überaus hohe Gewicht der Bauunternehmen im ostdeutschen Handwerk in der Mitte der neunziger Jahre. Dieses ist im Zuge des Schrumpfungsprozesses der ostdeutschen Bauwirtschaft inzwischen stark zurückgegangen und nähert sich den westdeutschen Dimensionen an. In diesem Punkt ist also ein Konvergenzprozess in der raumwirtschaftlichen Struktur des Handwerks festzustellen.

2.7. Europäischer Vergleich

Die Schwierigkeiten eines ***grenzübergreifenden Vergleichs des europäischen Handwerks*** liegen nicht in den wirtschaftlichen Tatsachen – der Existenz oder Nichtexistenz eines Handwerkssektors – begründet, sondern allein in den unterschiedlichen ***institutionellen Regelungen***. Nur diejenigen Länder, in denen das Handwerk speziellen rechtlichen Regelungen unterworfen ist, pflegen eine gesonderte Handwerksstatistik.

Die ***Regulierungsintensität im Handwerk ist in Deutschland höher*** als in allen anderen EU-Ländern mit Ausnahme Luxemburgs und – mit Einschränkungen – auch Österreichs. Dies ist vor allem auf die durch die obligatorische Meisterprüfung eingerichtete gesetzliche hohe Markteintrittshürde zurückzuführen. Eindeutige ***wirtschaftliche Auswirkungen der unterschiedlichen Regulierungsintensitäten*** in den europäischen Handwerkssektoren auf den Umfang des Handwerks sind drzeit ***nicht nachweisbar***. Allerdings wurde bislang auch nicht der ernsthafte Versuch unternommen, wirtschaftliche

Auswirkungen der Regulierung im Handwerkssektor grenzübergreifend empirisch zu untersuchen.

Unterschiede in der ***Qualität der handwerklichen Leistungserstellung*** zwischen den europäischen Ländern wurden niemals systematisch untersucht. Die meisten diesbezüglichen Urteile basieren auf Ad-hoc-Eindrücken und Vorurteilen. Die Aussage, das Handwerk der mitteleuropäischen Länder zeichne sich aufgrund des großen Befähigungsnachweises durch ein besonders hohes Leistungsniveau aus, ist empirisch ebenso wenig belegbar wie die Aussage, die Qualität der handwerklichen Leistungsbereitstellung sei wegen des großen Befähigungsnachweises in Deutschland niedriger als in anderen Ländern. ***Preisvergleiche*** zwischen Handwerksleistungen für verschiedene europäische Länder sind auf Basis des verfügbaren Materials nur in sehr begrenztem Maße möglich. Ein Konnex zwischen handwerklichem Preisniveau und Regulierungsintensität lässt sich jedoch empirisch nicht nachweisen.

Das ***duale System der beruflichen Erstausbildung*** ist weder hinsichtlich seines Entstehungskontextes noch hinsichtlich seiner Funktionstüchtigkeit zwangsläufig an den großen Befähigungsnachweis gebunden. Die Beispiel Deutschlands vor 1935 (Einführung des großen Befähigungsnachweises) und der Schweiz zeigen vielmehr, dass das Handwerk auch bei Gewerbefreiheit einen weit überdurchschnittlichen Ausbildungsbeitrag leistet. Das ***ökonomische Interesse der ausbildenden Betriebe*** an der Lehrlingsbeschäftigung wird in der öffentlichen Diskussion, aber auch in den vorliegenden wissenschaftlichen Untersuchungen wohl unterschätzt.

3. Schlussfolgerungen

Der Option ***selektiver wirtschaftspolitischer Eingriffe*** des Staates zugunsten einer „Rettung“ des Handwerks oder einzelner Handwerkszweige vor Niedergangstendenzen stehen die Verfasser überaus skeptisch gegenüber. So sehr derartige Versuche auch von wohlmeinenden Intentionen seitens der Politik begleitet sein mögen, die faktischen Aussichten, strukturelle Schrumpfungsprozesse im Handwerk – z.B. die Schwundtendenz der Textil- und Bekleidungshandwerke – aufzuhalten oder umzukehren, wären auf längere Sicht praktisch gleich Null. Die unvermeidlich auftretenden volkswirtschaftlichen Kosten derartiger Eingriffe sind keinesfalls zu rechtfertigen.

Ein Schlüssel zur Beendigung der Krise des Handwerks liegt in der ***Verbesserung des wirtschaftspolitischen Umfelds für die unternehmerische Betätigung***. Es bedarf eines *Abbaus* der auf dem deutschen *Arbeitsmarkt bestehenden Rigiditäten* und der Durchsetzung flexiblerer Regelungen. Die *Reform der sozialen Sicherungssysteme* stellt die deutsche Wirtschaftspolitik vor besondere Herausforderungen. Eine die konjunkturelle Entwicklung nicht zusätzlich belastende Haushaltskonsolidierung und die Reform des Steuersystems, hierunter auch eine steuerliche Entlastung des Mittelstandes, sind weitere Punkte auf der wirtschaftspolitischen Agenda, deren Lösung sich günstig auf die Wachstumsaussichten der deutschen Wirtschaft auswirken wird.

Die ***Aufhebung des Meisterzwangs*** in einer Vielzahl von Handwerksberufen, in denen keine gewichtigen Argumente für eine (modifizierte) Beibehaltung der bisherigen Regelung sprechen, bringt mehr Freiheit für den Einzelnen und mehr Wettbewerb. Sie ***bedarf keiner besonderen Rechtfertigung durch erwartete wirtschaftliche Effekte.***

Eine ***Liberalisierung der Handwerksordnung*** kann dazu beitragen, dem Wettbewerb in den vom Handwerk dominierten Wirtschaftssektoren Auftrieb zu geben. Zwar halten sich bei nüchterner Analyse die zu erwartenden Beschäftigungsgewinne in Grenzen. Die zu erwartende zunehmende Gründungsaktivität in den zulassungsfreien Gewerken wird aber wahrscheinlich nicht nur zu einer höheren Marktfluktuation führen, sondern auch zu einem ***intensiveren Preis- und Qualitätswettbewerb sowie zur Verbreiterung des Angebots*** insbesondere auch bei einfacheren handwerklichen Leistungen.

Auf ***längere Sicht*** sollte allerdings eine tiefgreifendere, auf die ***weitgehende Wiederherstellung der Gewerbefreiheit im Handwerksbereich*** hinauslaufende Reform der Handwerksordnung anvisiert werden. Die Schaffung eines großen Bereichs zulassungsfreier Handwerke, in denen der Meistertitel als freiwillig zu erwerbendes Qualitätssiegel fungiert, kann hierfür den Boden bereiten.

Die Politik sollte dem Handwerk und der Öffentlichkeit gegenüber deutlich machen, dass es bei der Novellierung des Handwerksrechts ***nicht um die Abschaffung des Meistertitels*** geht, sondern um die Aufwertung eines künftig vor allem als Qualitätssiegel fungierenden Meistertitels. Die ***Handwerkskammern*** sollten unter dem liberalisierten Handwerksrecht die Möglichkeit erhalten, künftig in einem ***institutionellen Wettbewerb*** mit der Industrie und den nichthandwerklichen Dienstleistungssektoren den ***Meister als Qualitätssiegel*** auch für solche Wirtschaftsaktivitäten anzubieten, die nicht zum Handwerk bisheriger Definition gehören.

Literatur

Abelshauser, W. (2003), *Kulturkampf. Der deutsche Weg in die Neue Wirtschaft und die amerikanische Herausforderung*. Kulturwissenschaftliche Interventionen 4. Berlin: Kadmos.

Aberle, H.-J. (Hrsg.) (1967ff.), Die Deutsche Handwerksordnung. Kommentar, Mustersatzungen und Materialien. Berlin: Erich Schmidt Verlag.

Aberle, H.-J. (1992ff.), *Taschenlexikon handwerksrechtlicher Entscheidungen* (ThwE). 4., neubearbeitete Auflage. Berlin: Erich Schmidt Verlag.

Adam, B. und A. Blach (1993), Ein Handwerksbetrieb in der Eifel und seine räumlichen Interaktionen – Fallbeispiel für raumordnungspolitische Problemstellungen. *BfLR-Mitteilungen*, 4/93: 5-6.

Al-Arja, N. (1997), *Analyse der Produktivitätsentwicklung im Baugewerbe auf verschiedenen Ebenen*. Diss. TU-Berlin FB Bauingenieurwesen. Berlin: Weinert.

Albach, Horst (1992), *Deregulierung des Handwerks*. Wiesbaden: Gabler.

Ali, Hany (1999), Funktionsorientierte Beschreibung und Planung von Bausystemen und Bauteilen – Ein Beitrag zur Standardisierung und computergestützten Erarbeitung der funktionalen Leistungsbeschreibung und Planung von Bausystemen und Bauteilen bei neunen Wettbewerbsmodellen. Berichte aus dem Bauwesen. Aachen: Shaker Verlag (Diss. Uni Dortmund).

Althoff, H. u.a. (2002), Vorzeitige Lösung von Lehrverträgen und Ausbildungsabbruch. Problemaufriss und Untersuchung der methodisch-statistischen Grundlagen. Gütersloh: Bertelsmann.

ANBA (2000), Arbeitsmarkt 2000. Amtliche Nachrichten der Bundesanstalt für Arbeit 49. Jahrgang, Sondernummer. Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg.

ANBA (2001), Arbeitsmarkt 2001. Amtliche Nachrichten der Bundesanstalt für Arbeit 50. Jahrgang, Sondernummer. Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg.

ANBA (2003), Arbeitsmarkt 2003. Amtliche Nachrichten der Bundesanstalt für Arbeit 51.Jahrgang, Sondernummer. Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg.

Angel-Volkov, S. (1974), The „Decline of the German Handicrafts“ – Another Reappraisal. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 61. Wiesbaden: Franz Steiner, 165-184.

AOL (2003), Finanzen, Topthema: Schwarzarbeit. Arbeit mit und ohne Rechnung ein Vergleich. http://finanzen.aolsvc.de/finanzen/topthema/contentview.jsp?cid=477502, abgerufen am 10.8.2003.

Appel, K. (1999), Präqualifikationsverfahren in den Sektoren. Schriftenreihe des Forum Vergabe e.V. 8. Forum Vergabe e.V., Köln.

Arndt, H.-W. und W. Rudolf (2003), Öffentliches Recht. Grundriss für das Studium der Rechts- und Wirtschaftswissenschaft. München: Franz Vahlen.

Arnold, R. und J. Münch (1996), Fragen und Antworten zum Dualen System der deutschen Berufsausbildung. Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie. Harz Druckerei Wernigerode.

Aßmann, K. und K.-H. Schmidt (1975), Die Konjunkturabhängigkeit der Klein- und Mittelbetriebe. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien 26. Göttingen: Otto Schwartz.

Audretsch, D.B. und J.A. Elston (1997), Financing the German Mittelstand. *Small Business Economics* 9: 97-110.

AUEA – Ausschuss zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (1930a), Das deutsche Handwerk (Generalbericht). Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Gewerbe: Industrie, Handel und Handwerk (III. Unterausschuss). 8. Arbeitsgruppe (Handwerk). 1. Band. Berlin: E.S. Mittler & Sohn.

AUEA – Ausschuss zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (1930b), Das deutsche Handwerk (Statistische Grundlagen). Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Gewerbe: Industrie, Handel und Handwerk (III. Unterausschuss). 8. Arbeitsgruppe (Handwerk). 2. Band. Berlin: E.S. Mittler & Sohn.

Backes-Gellner, U., P. Kranzusch, S. Schröer unter Mitarbeit von R. Kay (2003), Familienfreundlichkeit im Mittelstand - Betriebliche Strategien zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie. IfM-Materialien, 155. IfM, Bonn.

Badura, P. (1992), Das handwerkliche Gebot der Meisterpräsenz dargestellt am Beispiel des Augenoptikerhandwerks. *Gewerbearchiv*, Alfeld: Gildefachverlag 201-208.

BAK – Basel Economics (2003), Preisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU. Eine empirische Untersuchung zum Ausmaß, zu Erklärungsansätzen und zu volkswirtschaftlichen Konsequenzen. Schlussbericht zum Projekt im Rahmen der Strukturberichterstattung des seco. BAK Basel Economics, Basel.

Bamberger, I. und H.J. Pleitner (Hrsg.) (1988), Strategische Ausrichtung kleiner und mittlerer Unternehmen. *Internationales Gewerbearchiv*, Sonderheft 2.

Bamberger, I. und Th. Wrona (1997), Globalisierungsbetroffenheit und Anpassungsstrategien von Klein- und Mittelunternehmen. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 67 (7): 713–735.

Bardeleben, R., U. Beicht und K. Fehér (1995), Betriebliche Kosten und Nutzen der Ausbildung. Repräsentative Ergebnisse aus Industrie, Handel und Handwerk. Berichte zur beruflichen Bildung 187. Bielefeld: Bertelsmann.

Barmetter, H. (2001), Die Revision des Berufsbildungsgesetzes: Die wichtigsten Neuerungen. Die Volkswirtschaft. Das Magazin für Wirtschaftspolitik (2001)2: 4-9.

Baron, H., P. Gunkel und G. Pawlowski (1994), Augenoptik/Optometrie in Europa. Schriftenreihe zur Augenoptik 2., ZVA – Zentralverband der Augenoptiker, Bundesinnungsverband, Düsseldorf.

Bartelsman, E., S. Scarpetta und F. Schivardi (2003), Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Mirco-Level Evidence for the OECD Countries. Economics Department Working Papers No. 348. OECD, Paris

Bartholmai, B. (1994), Zeitreihen für das Bauvolumen in der Bundesrepublik Deutschland. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Beiträge zur Strukturforschung; 154). Berlin: Duncker und Humblot.

Bauer, C., C. Antoni und H. Sittauer (2001), Determinanten umweltgerechten Verhaltens in Handwerks- und industriellen Kleinbetrieben – Bericht über eine qualitative Interviewstudie. *Zeitschrift für angewandte Umweltforschung* 14 (1-4): 411–427.

Bauer, H., T. Mainka und H.J. Jaspers (1986), Rationalisierungsreserven in der schlüsselfertigen Bausausführung. Forschungsarbeit im Auftrag des Bundesministers für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau. Bonn.

Baumann, M., E. Heinen und W. Holzbach (2001), Entwicklung innovativer Dienstleistungen im Handwerk. Ergebnisbericht zu einem vom BMBF geförderten Projekt unter Mitarbeit von Bahrdt, R. und S. Hoch, Institut für Technik der Betriebsführung itb beim Deutschen Handwerksinstitut DHI, Karlsruhe.

BBT – Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (2002), Richtlinien für die modulare Berufsbildung vom 31. Mai 2002. BBT, Bern.

BdB – Bundesverband deutscher Banken (2002), Banken 2002 – den Wandel erfolgreich gestalten: Fakten – Meinungen – Perspektiven. Bundesverband deutscher Banken, Berlin.

Beck, H. und A. Prinz (1999), Ökonomie des Internet. Eine Einführung. Frankfurt/New York: Campus.

Beck, T. (1987), Handwerk in Staat und Gesellschaft: Analysen, Strategien, Erfolgskontrolle. Eine empirische Untersuchung am Beispiel der Handwerkskammer Konstanz. Volkswirtschaftliche Forschung und Entwicklung 30. München: V. Florentz.

Beckermann, T. (1953), Lebensgrundlagen und regionale Struktur des Handwerks in Nordrhein-Westfalen. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen, Schriftenreihe, Neue Folge, Nr. 6. Essen.

Beckermann, T. (1961), Das regionale Bild des Handwerks. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen, Schriftenreihe, Neue Folge, Nr. 19. Essen.

Beckermann, T. (1965), Das Handwerk – Eine volkswirtschaftliche Analyse. Schriften des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung 23. RWI, Essen.

Beckermann, T. (1974), Das Handwerk im Wachstum der Wirtschaft – Eine statistische Analyse. Schriften des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung 34. RWI, Essen

Behrends, S. (2001), Neue Politische Ökonomie. Systematische Darstellung und kritische Beurteilung ihrer Entwicklungslinien. WiSo Kurzlehrbücher. München: Franz Vahlen.

Beicht, U., K. Troltsch; G. Walden und R. Werner (2003), Technische Ausbildungsberufe im Wandel. Strukturen und Chanecn eines Berufsbereichs des dualen Systems. Schriftenreihe des Bundesinstituts für Berufsbildung, Forschung Spezial 6. BIBB, Bonn.

Berger, H. (1997), Paradigmenwechsel im Kfz-Vertriebssystem durch On-Line- Kommunikation mit den Finanzdienstleistern. In: Meinig, W. und H. Mallad (Hrsg.), Strukturwandel mitgestalten. Rahmenbedingungen und Zukunftsperspektiven für Automobilhersteller, Importeure, Zulieferer und Handel. Bamberg. Kap X., Bamberg: FAW-Verlag.

Birch, D.L. (1981), Who Creates Jobs? The Public Interest 65: 3-14.

BIS – Bank for International Settlements (2002), Basel Committee reaches agreement on New Capital Accord. Press Release 10 July 2002. http://www.bis.org/press/p020710.htm.

Blecken, Udo (1997), Bauwirtschaft und Handwerksordnung (Teil 1+2). Bauen mit Holz (1997)7: 492-495 und 8:564-567.

BMBF - Bundesministerium für Bildung und Forschung (2003a), Berufsbildungsbericht 2003. Bundestagsdrucksache 15/1000 vom 22.05.2003. Bonn: Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft.

BMBF - Bundesministerium für Bildung und Forschung (2003b), Berufausbildung sichtbar gemacht. Grundelemente des dualen Systems. Bonn: BMBF

BMWi/BMWA - Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (2002), Best Practice im Handwerk - Innovative Unternehmensideen. Dokumentation Nr. 505. Bonn.

Bode, E. (2003), Die Reform der Handwerksordnung: ein notwendiger Schritt in die richtige Richtung. Kieler Diskussionsbeiträge 404. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

Boesler, K.-A. (2001), *Industriestrukturen und Industriewirtschaftsräume*. In: Eckart, K. (Hrsg.) (2001), Deutschland – Perthes Länderprofile. Gotha und Stuttgart: Klett-Perthes, 107–160.

Borch, H., A. Diettrich und D. Frommberg (2003), Internationalisierung der Berufsbildung. Strategien – Konzepte – Erfahrungen – Handlungsvorschläge. Berichte zur beruflichen Bildung 257. Bielefeld: Bertelsmann.

Börsch-Supan, A. (2003), Gesamtwirtschaftliche Folgen des demographischen Wandels. IAW-Report 31(2003)1: 1-26.

Bös, D. und G. Paffenholz (2002), Mittelstandsfinanzierung unter neuen Vorzeichen – Strukturwandel statt Gefährdung. *Wirtschaftsdienst* 82 (7): 386–389.

Bosch, G. und K. Zühlke-Robinet (2000), Der Bauarbeitsmarkt. Soziologie und Ökonomie einer Branche. Frankfurt/M.: Campus.

Boyer, C. (1988), „Deutsche Handwerksordnung“ oder „zügellose Gewerbefreiheit“. In: M. Broszat, K.-D. Henke und H. Woller (Hrsg.), Von Stalingrad zur Währungsreform. Zur Sozialgeschichte des Umbruchs in Deutschland. Quellen und Darstellungen zur Zeitgeschichte Herausgegeben vom Institut für Zeitgeschichte 26. München: Oldenbourg, 427-467.

Braczyk, H.-J., Cooke, Ph. and. M. Heidenreich (Ed.) (1998), *Regional Innovation systems – The role of governances in a globalized world*. London, Bristol/Pennsylvania: UCL Press.

Brandt, M. (1997), Chance des produzierenden Handwerks als Dienstleistungsanbieter. Institut für süddeutsche Wirtschaftsforschung der Steinbeis-Stiftung. ISW, Stuttgart.

Braudel, F. (1992), Schriften zur Geschichte. Band 1: Gesellschaften und Zeitstrukturen. Band 2: Menschen und Zeitalter. Stuttgart: Klett-Cotta.

Braudel, F. (1997), Die Dynamik des Kapitalismus. Stuttgart: Klett-Cotta.

Braun, C.-F. von (1994), Der Innovationskrieg. Ziele und Grenzen der industriellen Forschung und Entwicklung. München, Wien: Carl Haner.

Braun, H. –P., Haller, P. und E. Oesterle (1996), *Facility Management. Erfolg in der Immobilienbewirtschaftung*. Springer Verlag Berlin, Heidelberg.

Breyer, S. und P.W. MacAvoy (1991), Regulation and Deregulation. In: J. Eatwell, M. Milgate und P. Newman (Hrsg.), The New Palgrave. A Dictionary of Economics. Volume 4: Q to Z. London: Macmillan, 128-134.

Brieden, T. (2001), Präsentation der Zentralstelle Weiterbildung im Handwerk im Rahmen des Xenos-Projektes. Internet: http://www.xenos-de.de/download/Praes_ZWH.pdf

Brodbeck, K.H. und M. Hummel (1991), Musikwirtschaft. Ifo-Studien zu Kultur und Wissenschaft, Band 5. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München.

Brouwer, E., A. Kleinknecht and J. O. N. Reijnen (1993), Employment Growth and Innovation at the Firm Level, Journal of Evolutionary Economics, 3: 153-159.

Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1996), Der Erfolg neugegründeter Betriebe: eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen. Betriebswirtschaftliche Schriften 140. 2., unveränderte Auflage. Berlin: Duncker & Humblot.

Brüggemann, B. (1995), Umweltschutz im Handwerk? Campus, Frankfurt / M.

Brussig, M. (2000), Kleinbetriebliche Arbeitssysteme in den neuen Bundesländern: Theorie, Funktionsweise, Entwicklung. Berlin: Berliner Debatte Wissenschaftsverlag.

Bücher, K. (1898a), Die Handwerkerfrage. In: Verein für Socialpolitik, Ständiger Ausschuss (1998), Verhandlungen der am 23., 24. und 25. September 1897 in Köln a. Rh. Abgehaltenen Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik über die Handwerkerfrage, den ländlichen Personalkredit und die Handhabung des Vereins- und Koalitionsrechts der Arbeiter im Deutschen Reiche. Leipzig: Duncker & Humblot, 16-34

Bücher, K. (1898b), Handwerk, in: Elster, L. (Hrsg.), Wörterbuch der Volkswirtschaft, 1. Bd. Jena.

Bücher, K. (1909), Gewerbe. In. Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Fritte, gänzlich umgearbeitete Auflage. Vierter Band: Fabrik – Gewerbevereine. Jena: Gustav Fischer.

Bücher, K. (1922), Die Entstehung der Volkswirtschaft. Vorträge und Aufsätze. Bd. I, Tübingen.

Bullinger, H.-J. (1997), Wirtschaft 21 – Perspektiven, Prognosen, Visionen. In: Deutscher Bundestag (Hrsg.), Zur Ökonomie der Informationsgesellschaft: Perspektiven – Prognosen – Visionen. Enquête Kommission „Zukunft der Medien in Wirtschaft und Gesellschaft – Deutschlands Weg in die Informationsgesellschaft“. Schriftenreihe „Enquête Kommission: Zukunft der Medien“ 2, Bonn: ZV Zeitungs-Verlag Service, 69-141.

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung – BBR (Hrsg.) (2002a), Aktuelle Daten zur Entwicklung der Städte, Kreise und Gemeinden, BBR Berichte, Band 14, Ausgabe 2002.Bonn.

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung – BBR (Hrsg.) (2002b), Siedlungsstrukturelle Regions-, Kreis- und Gemeindetypen. www.bbr.bund.de/raumordnung/raumbeobachtung/gebietstypen.htm

Bundesamt für Statistik (2003a), Statistik zur Unternehmensdemografie. Überlebensraten neu gegründeter Unternehmen. BFS aktuell, Industrie und Dienstleistungen 6. Bundesamt für Statistik, Neuchâtel.

Bundesamt für Statistik (2003b), Statistik Schweiz. 15: Bildung und Wissenschaft. Die Berufslehre in der Schweiz. http://www.statistik.admin.ch/stat_ch//ber15/lehrvertr/dlehrvertr/dlehrvertr_into.htm.

Bundesgesetzblatt (1953), Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung). Vom 17. September 1953. Bundesgesetzblatt Teil I (1953)63: 1411-1431.

Bundesrat (2003), Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung und Zukunftssicherung des Handwerks. Gesetzesantrag des Freistaates Bayern. Drucksache 466/03 vom 04.07.03. Bundesrat, Berlin.

Bundesregierung (2003), Jahresbericht der Bundesregierung zum Stand der Deutschen Einheit 2003. Bundesregierung, Berlin.

Bündnis 90/Die Grünen (2003), Reform der Handwerksordnung. Materialsammlung. Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen 7/2003, Berlin.

BVG – Bundesverfassungsgericht (1963), Beschluss des Ersten Senats vom 17. Juli 1961 – 1 BvL 44//55 – in dem Verfahren wegen verfassungsrechtlicher Prüfung der §§ 1 und 7 Abs. 1 und 2 der Handwerksordnung vom 17. September 1953 (BGBl. I S. 1411) auf Vorlage des Landesverwaltungsgerichts Hannover – Erste Kammer Hannover (Vorlagebeschluss vom 22. Juni 1955 – A I 78/55). In: BverfGE 13. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

BWHT – Baden-Württembergischer Handwerkskammertag (2003), Modernisierung der Handwerksordnung. Vorschläge und Materialien. Graues Diskussionspapier. BWHT, Stuttgart.

Carroll, G.R. und M.T. Hannan (2000), The Demography of Corporations and Industries. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

CEDEFOP (1998), Transparenz beruflicher Befähigungsnachweise in Europa. Stand und Entwicklungsperspektiven. Wissenschaftlicher Bericht. Cedefop Panorama. CEDEFOP, Thessaloniki.

Chaganti, R., R. Chaganti und S. Malone (1991), *High Performance Management Strategies for Entrepreneurial Companies: Research Findings from over 500 Firms*. New York: Quorum Books.

Chaganti, R., R. Chaganti und V. Mahajan (1989), Profitable Small Business Strategies Under Different Types of Competition. *ETP* 13 (3): 21-35.

Challier, S. und A. Richard (1999), Nouvelles entreprises. Les créations dynamisent l´emploi salarié. Insee Première 628. INSEE, Paris.

Chapoulie, S. (2000), Une nouvelle carte de la mobilité professionnelle. Économie et Statistique 331, (2000)1 : 25-45.

Chen, M.-J. und D.C. Hambrick (1995), Speed, Stealth, and Selective Attack: How Small Firms differ from Large Firms in Competitive Behavior. *Academy of Management Review* 38 (2): 453-482.

Clemens, R., H.-J. Wolter, M. Richter und K. Wolff (2000), Mittelstand im Internetzeitalter. IfM-Materialien 140. IfM, Bonn.

Cooke, Ph. (1998), Regional Innovation Systems – The origins of the concept. In Braczyk, H-J., Cooke, Ph. and. M. Heidenreich (Ed.), 2–25.

Cooper, A.C. (1982), The entrepreneurship – small business interface. In C.A. Kent D.L. Sexton and K.H. Vesper (eds.) (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 193-205.

Cooper, A.C. and W.C. Dunkelberg (1986), Entrepreneurship and Paths to Business Ownership. *Strategic Management Journal* 7: 53-68.

Cordellier, C. (2000), Créations et cessations d´entreprises: sous la stabilité, le renouvellement. Insee Première 740. INSEE, Paris.

Covin, J.G. and D. P. Slevin (1989), Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. *Strategic Management Journal* 10: 75-87.

Cressy, R. and C. Olofsson (1997), European SME Financing: An Overview. *Small Business Economics* 9: 87-96.

Creutzig, J. (1995), Mittelfristige Entwicklungstendenzen im Automobilhandel. In: Reuss, Holger und Wolfgang Müller (Hrsg.), Wettbewerbsvorteile im Automobilhandel. Strategien und Konzepte für ein erfolgreiches Vertragshändler - Management. Frankfurt / New York: Campus 27-42.

Creutzig, J. (2002), Wirtschaftsrecht: Vertrieb und Betreuung neuer Kraftfahrzeuge im 21. Jahrhundert – Fragen und Antworten zur Kfz-GVO 1400/2002. Betriebs Berater 42:2133ff., zitiert nach Internetversion.

Cromie, S., J. Adams, B. Dunn and R. Reid (1999), Family firms in Scotland and Northern Ireland: An empirical investigation. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 6 (3): 253-266.

Czarnitzki, D. and A. Spielkamp (2000), Business Services in Germany: Bridges for Innovation. Discussion Paper, 00–52. ZEW, Mannheim.

Czybulka, S. (1994), Das deutsche Handwerksrecht unter dem Einfluss des Europäischen Gemeinschaftsrechts. Gewerbearchiv. Zeitschrift für Gewerbe- und Wirtschaftsverwaltungsrecht 40(1994)3: 89-128.

DAT-Veedol (2003), DAT-Veedol-Report 2003. *„kfz-Betrieb" (supplement)* Vogel Verlag Würzburg.

Datzmann, U., Hillig, B., Pracht, St. und S. Thomas (2001), *Der Musikinstrumentenbau im sächsischen Vogtland*. Institut für Wirtschafts- und Sozialgeographie, Johann Wolfgang Goethe – Universität Frankfurt.

Davis, S., J. Haltiwanger und S. Schuh (1996), Small Business and Job Creation: Disecting the Myth and Reassessing the Facts. Labor Markets, Employment Policy, and Job Creation. Small Business Economics 8: 169-199.

De Fries, S. M. (1994), Die rechtliche Regelung der Berufsausbildung und Berufsausübung im Handwerk. Eine entwicklungsgeschichtliche Analyse aus wirtschaftspädagogischer Sicht. Wirtschafts- und Berufspädagogische Schriften 14. Bergisch-Gladbach: Verlag Thomas Hobein.

Degenhart, Chr. (1996), Strukturwandel im Handwerk, Handwerksbegriff und Kammerzugehörigkeit. Deutsches Verwaltungsblatt (DVBl.) vom 15. Mai 1996, Carl Heymanns Verlag, Köln, 551-556.

De Pay, D. (1986), Innovationsaktivitäten im Handwerk. IfM-Materialien 39, Bonn.

De Vries, M. (1998), Das Virtuelle Unternehmen – Formentheoretische Überlegungen. In A. Brill und M. de Vries (Hrsg.) (1998), *Virtuelle Wirtschaft: virtuelle Unternehmen, virtuelle Produkte, virtuelles Geld und virtuelle Kommunikation*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 54-86.

Demoly, E. (2000), Les créateurs d´entreprise en 1998. Moins de chômeurs, plus de diplômées. Insee Première 743. INSEE, Paris.

Demoly, E. und B. Thirion (2001), Les cinq premières années des nouvelles entreprises. Insee Première 815. INSEE, Paris.

den Hertog, P. and R. Bilderbeek (2000), The New Knowledge Infrastructure: The Role of Technology-Based Knowledge-Intensive Business Services in National Innovation Systems. In M. Boden and I. Miles (ed.), *Services and the Knowledge-Based Economy*. New York: Continuum International Publishing Group, 222-246.

Deregulierungskommission - Unabhängige Expertenkommission zum Abbau marktwidriger Regulierungen (1991), Marktöffnung und Wettbewerb. Zweiter Bericht: Die Stromwirtschaft, Das technische Prüfungs- und Sachverständigenwesen, Das Handwerk, Der Arbeitsmarkt . Stuttgart: Poeschel.

Deutscher Bundestag, 1. Wahlperiode (1950), Erste Beratung des von den Fraktionen der CDU/CSU, FDP und DP eingebrachten Entwurfs eines Gesetzes über die Handwerksordnung (Nr. 1428 der Drucksachen). Wortprotokoll der 95. Sitzung, Bonn, Donnerstag, den 26. Oktober 1950.

Deutscher Bundestag, 15.Wahlperiode (2003a), Entwurf eines Dritten Gesetzes zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerksrechtlicher Vorschriften der Fraktionen SPD und Bündnis 90/Die Grünen. Drucksache 15/1206 vom 24.06.2003. Deutscher Bundestag Berlin.

Deutscher Bundestag, 15.Wahlperiode (2003b), Entwurf eines Gesetzes zur Änderung der Handwerksordnung und zur Förderung von Kleinunternehmen. Gesetzentwurf der Fraktionen SPD und BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN. Drucksache 15/1089 vom 03.06.2003. Deutscher Bundestag, Berlin.

Deutscher Bundestag, 15.Wahlperiode (2003c), Antrag der Abgeordneten Ernst Hinsken, Dagmar Wöhrl, Karl-Josef Laumann, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der CDU/CSU Handwerk mit Zukunft. Drucksache 15/1107 vom 04.06.2003. Deutscher Bundestag, Berlin.

Deutscher Bundestag, 15.Wahlperiode (2003d), Antrag der Abgeordneten Rainer Brüderle, Angelika Brunkhosrt, Ernst Burgbacher, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der FDP Meisterbrief erhalten und Handwerksordnung zukunftsfest machen. Drucksache 15/1108 vom 04.06.2003. Deutscher Bundestag, Berlin.

Deutscher Bundestag, 4. Wahlperiode (1965), Schriftlicher Bericht des Ausschusses für Mittelstandsfragen (18. Ausschuss) über den von den Abgeordneten Schulhoff und Genossen und der Fraktion der CDU/CSU, Lange (Essen) und Genossen und der Fraktion der SPD, Opitz und Genossen und der Fraktion der FDP eingebrachten Entwurf eines Gesetzes zur Änderung der Handwerksordnung. - Drucksache IV/2335 -. In: Aberle (19667ff.), HwO/1. Lfg. II.67, Nr. 115: 1-57.

Deutscher Bundestag, Ausschuss für Wirtschaft und Arbeit, 15. Wahlperiode (2003c), Materialien für die öffentliche Anhörung von Sachverständigen am 8. Juli 2003 in Berlin zu a) Gesetzentwurf der Fraktionen SPD und BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN Entwurf eines Dritten Gesetzes zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerksrechtlicher Vorschriften (BT-Drucksache 15/206), b) Antrag der Abgeordneten Ernst Hinsken, Dagmar Wöhrl, Karl-Josef Laumann, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der CDU/CSU Handwerk mit Zukunft (BT-Drucksache 15/1107), c) Antrag der Abgeordneten Rainer Brüderle, Angelika Brunkhorst, Ernst Burgbacher, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der FDP Meisterbrief erhalten und Handwerksordnung zukunftsfest machen (BT-Drucksache 15/1108). Zusammenstellung der schriftlichen Stellungnahmen. Ausschuss für Wirtschaft und Arbeit, Ausschussdrucksache 15(9)519 vom 7. Juli 2003. Deutscher Bundestag, Berlin.

Deutscher Fleischer Verband DFV (2002), Geschäftsbericht 2001/2002. Frankfurt/M: DFV.

Deutscher Verband für Facility Management e.V. GEFMA (2000), Marktstruktur 2000. Internet: http://www.gefma.de

Deutsches Facility Management. Eine Initiative des Deutschen Handwerks: www.dfm-ag.de

DHK -Deutscher Handwerkskammertag (2003), Fortbildungsprüfungsstatistik 2002. Internet: http://www.zdh.de/servlet/ContentServer. Berlin

Dichtl, E., H.-G. Köglmayr and St. Müller (1990), International Orientation as a Precondition for Export Success. *Journal of International Business Studies* (First Quarter): 23–40.

Dicke, H. (Hg.) (1998), Weiterbildung für den beruflichen Aufstieg in Europa. Ergebnisse der Fachtagung des Instituts für Weltwirtschaft (IfW), Kiel vom 18. und 19. September 1996 im Gustav-Stresemann-Institut (GSI), Bonn. IfW, GSI, Bonn.

Dietz, T. (2000), Braucht der Kunde seinen Meister? Zur Deregulierung des Handwerks. Wirtschaftsdienst (2000)3: 172-175.

Diez, W. (2001), Service - das Standbein des Kfz-Gewerbes. Vortrag anlässlich des dritten Bundes-Berufsbildungskongresses des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes 11. Bis 12 Mai 2001 in Bad Wildungen. Bonn 2001

Diez, W. und St. Reindl (2002), Gebrauchtwagenpreisstudie. Wege aus dem Preiskampf. Auto-Business Verlag Ottobrunn.

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2002), Arbeitskreis Abgrenzung zum Handwerk. Gewerbe von A bis Z. Stand: Februar 2002. Über: IHK Ulm.

Dispan, J. (2003), Regionale Strukturen und Beschäftigungsperspektiven im Handwerk. Schriftenreihe Verband Region Stuttgart Mai 2003/Nummer 20. IMU – Institut für Medienforschung und Urbanistik, Stuttgart.

DIW – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin (2003), Unternehmensbefragung des DIW Berlin im Sommer 2000 – Sonderauswertung für das RWI.

Donges, J. B. (1992), Ist die Meisterprüfung im Handwerk überflüssig? Zu den Vorstellungen der Deregulierungskommission. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 41(1992)1: 71-85.

Dornieden, M. (2001), Ausprägungen und Erfolgspotenzial des Zulieferwesens im Metallhandwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 65, Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Duderstadt: Verlag Mecke Druck.

Dörr, R. (1999), Die Konditorei als Branche am Übergang zum 21. Jahrhundert: Marktentwicklung – Beruflicher Wandel – Zukunftschancen. Vortrag anlässlich der 5. Tagung für Konditorei-Technologie der Arbeitsgemeinschaft Getreideforschung e.V. (Manuskript)

Dosi, G. (1988), Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation, Journal of Economic Literature XXVI, 1120-1171.

Droste, F. (1887), Die Handwerkerfrage. Bonn 1887.

DTI – Department of Trade and Industry (2002), Construction Statistics Annual. 2002 Edition. National Statistics. DTI, London.

Dudenhöfer, F. (2000), Internet-Einkaufsplattformen. Automotive Research Paper Nr. 5. CAR Gelsenkirchen.

Dünnewald, H.-B. und W. Freund (1987): Handwerk ohne Hände ? Veränderungen der handwerklichen Backwarenherstellung durch neue Technologien. Lebensmittelwissenschaft und Ernährungsgewerbe. Hildesheim: Olms Verlag.

Dürig, W. (1994), Immun gegen Höhen und Tiefen? Wie konjunkturabhängig ist das Bäckerhandwerk? Bäko (Hrsg.), Bäcker-Workshop – Referate und Diskussionen. Bad Honnef.

Dürig, W. (1995), Neue Technologien im Bäckerhandwerk und ihre Auswirkungen auf die organisatorischen Strukturen der Handwerksunternehmen. In: Zentralverband des Deutschen Handwerks (Hrsg.), Aktuelle wirtschaftlichen Entwicklungen in den Nahrungsmittelhandwerken. Dokumentation eines Workshops am 8. Juni 1995 in Bonn. Bonn: ZDH 73-98.

Dürig, W. (1998), Nachwuchssicherung und Imageverbesserung für das Handwerk. Evaluierung einer vom Ministerium für Wirtschaft und Mittelstand, Technologie und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen geförderten und vom Westdeutschen Handwerkskammertag durchgeführten Maßnahme zur Nachwuchssicherung und Imageverbesserung für das Handwerk. Schriftenreihe des Westdeutschen Handwerkskammertages, Düsseldorf.

Dürig, W. (2000), Ist der Faktor Humankapital ein Engpassfaktor für das Handwerk? In: Westdeutscher Handwerkskammertag (Hrsg.), Das Handwerk im Land Nordrhein-Westfalen. Ergebnisse der Handwerksstatistik 1999/2000. WHKT, Düsseldorf.

Dürig, W. (2001), Das Handwerk im Strukturwandel Nordrhein-Westfalens – eine Zwischenbilanz der letzten 10 Jahre. In: Westdeutscher Handwerkskammertag (Hrsg.), Das Handwerk im Land Nordrhein-Westfalen. Ergebnisse der Handwerksstatistik 2000/2001. Düsseldorf.

Dürig, W. (2002), Wandel des Berufsbildes des selbständigen Handwerksmeisters in der wissensbasierten Ökonomie. Wirtschaftlicher Strukturwandel und Wirtschaftspolitik auf dem Wege in die wissensbasierte Ökonomie. Festschrift für Paul Klemmer. RWI-Mitteilungen 53: 107-126.

Dürig, W. (2003), Befindet sich das nordrhein-westfälische Handwerk in einer Strukturkrise? Langfristige Entwicklungstendenzen – eine vergleichende Analyse. Unveröff. Manuskript für den Westdeutschen Handwerkskammertag, Düsseldorf.

Dürig, W. und M. Scheuer (2001), Lehrlingsausbildung im Handwerk. Ein Aufriss von Problemen am Beispiel Sachsens. In: Bildungsreform aus ökonomischer Sicht. Wissenschaftliche Tagung der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute vom 11. und 12. Mai 2000; 63. Beihefte der Konjunkturpolitik 51. Berlin: Duncker & Humblot: 163-190.

Dürig, W., Lageman, B., Oberheitmann, A. und F. Welter (1995), Lage und Perspektiven des nordrhein-westfälischen Handwerks. Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung Essen 18.Essen.

Ebert, G. (1980), Handwerkspolitik, in: Glastetter, W. u.a. (Hrsg.), Handwörterbuch der Volkwirtschaft. Wiesbaden 1978: 511-516.

Eckart, K. (Hrsg.) (2001), *Deutschland – Perthes Länderprofile*. Gotha und Stuttgart: Klett-Perthes.

Eckhardt, S. (2002), Das Existenzgründungsrisiko im Handwerk. Eine empirische Analyse. DUV: Wirtschaftswissenschaft. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.

Edwards, J. (1998), Introduction to Mini-Forum on German Banks. *Small Business Economics* 10: 75-77.

Egeln, J. (2003), Geringe Gründungsdynamik bei Handwerksunternehmen. ZEW-Gründungsreport 2/2003: 3-4, ZEW, Mannheim.

Ehrke, S. (2001), Die Zukunftschancen des Handwerks in Bottrop und Gelsenkirchen: Die Bedeutung von Weiterbildung und IuK-Technologien. Universität Duisburg.

Eickelpasch, A., Kauffeld, M. u. I. Pfeiffer (2002), Das InnoRegio-Programm: Umsetzung und Entwicklung der Netzwerke. *DIW – Wochenbericht* 69 (21): 329 - 338.

Eickelpasch, A., Kauffeld, M., Pfeiffer, I. und U. Wurzel (2001), Die Förderinitiative Inno-Regio – Konzeption und erste Erkenntnisse der wissenschaftlichen Begleitung. *DIW – Wochenbericht* 68 (34): Internetversion www.diw.de/deutsch/publikationen/wochenberichte/docs/01-34-2.html.

ENSR – European Network for SME Research (1993), The European Observatory for SMEs. First Annual Report. EIM – Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer.

ENSR – European Network for SME Research (1994), Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Zweiter Jahresbericht. EIM – Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer.

ENSR – European Network for SME Research (1995), Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Dritter Jahresbericht. EIM – Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer.

ENSR – European Network for SME Research (1996), Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Vierter Jahresbericht. EIM – Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer.

ENSR – European Network for SME Research (1997), Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. EIM – Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer.

Enste, D.H. (2002), Schattenwirtschaft und institutioneller Wandel. Eine soziologische, sozialpsychologische und ökonomische Untersuchung. Untersuchungen zur Ordnungstheorie und Ordnungspolitik 44. Tübingen: Mohr Siebek.

Erdmann, J. (1996), Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit. Kommentar. Boorberg-Taschenkommentar. Stuttgart u.a.: Boorberg.

Erhard, L. (1948), Rede des Direktors der Verwaltung für Wirtschaft, Herr Prof. Dr. Ludwig Erhard, anlässlich unserer Kundgebung in der Paulskirche am 21. Oktober 1948. Zentralarbeitsgemeinschaft des Handwerks im Vereinigten Wirtschaftsgebiet, Frankfurt/Main, den 23. Oktober 1948.

Erhard, L. (1957), Wohlstand für alle. Düsseldorf: Econ.

Erhard, L. (1962), Das deutsche Handwerk im europäischen Markt. Gewerbearchiv. Zeitschrift für Verwaltungs-, Gewerbe- und Handwerksrecht 8(1962)6: 121-122.

Ernst & Young & BDI (Bearb. IfM Bonn) (2001), Das industrielle Familienunternehmen – Kontinuität im Wandel. Untersuchungen im Auftrag des Bundesverbands der Deutschen Industrie und Ernst & Young. O.O. (Berlin).

Esser, F. H. (2002), Meisterprüfungsberufsbilder in der Entwicklung. Ergebnisse einer Umfrage zum Meisterprofil bei Handwerksmeistern im 4. Quartal 2001. Forschungsinstitut für Berufsbildung im Handwerk. *Berufsbildung im Handwerk B56*. Paderborn: Eust.

Estrade, M.-A. und N. Missègue (2000), Se mettre à son compte et rester indépendant. Des logiques différentes pour les artisans et les indépendants des services. Économie et Statistique 337-338(2000)7/8: 159-181.

EuGH (2000), Urteil des Gerichtshofes vom 3. Oktober 2000 „Freier Dienstleistungsverkehr – Richtlinie 64/427/EWG – Handwerkliche Baudienstleistungen – Nationale Regelung, die Eintragung ausländischer Handwerksbetriebe in die Handwerksrolle verlangt – Verhätnismäßigkeit. Hhhttp://europa.eu.int/jurisp/cgi-bin/gettext.pl?lang=de&num=79998996C19980058&do...

Europäische Kommission (2000), Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Sechster Bericht. Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg.

Europäische Kommission (2001), Preisniveau und Preisstreuung in der EU. Beiheft A Wirtschaftsanalysen Nr. 7 – Juli 2001. Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg.

Europäische Kommission (2002), Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 31. Juli 2002 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften (DE) vom 1.8.2002, L203. 30-41, Brüssel.

Europäischer Konvent (2003), Vertrag über eine Verfassung für Europa. Vom Europäischen Konvent im Konsensverfahren angenommen am 13. Juni und 10. Juli 2003 dem Präsidenten des Europäischen Rates in Rom überreicht. Entwurf, 18. Juli 2003. CONV 850/03. Europäischer Konvent, Das Sekretariat, Brüssel.

Evans, P. und T.S. Wurster (2000), *Web Att@ck, Strategien für die Internet-Revolution*. München: Hanser.

Felleckner, T. und S. Felleckner (2003), Handwerksordnung und Großer Befähigungsnachweis – die historische Wahrheit. Handwerkskammer Lüneburg-Stade, http://www.hwk-lueneburg-stade.de/veranstaltungen/JAMeisterbrief/HISTWAHRHeit2003.pdf

Fendel, R. and M. Frenkel (1998), Do Small and Medium-Sized Enterprises Stabilize Employment? *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 118 (2): 163-184.

Feuerstack, R. (2003), Berücksichtigung von Untemehmensgruppen in der deutschen amtlichen Wirtschaftsstatistik unter Einbezug statistikexterner Datenquellen. Methodische, rechtliche, empirische und datentechnische Probleme und deren Lösung. Erste empirische Ergebnisse für Deutschland 2001. Untersuchung mit Unterstützung des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften „Eurostat, Grant Agreement no 2000.242.00002". Monopolkommission, Bonn.

FIEC – Fédération de L'Industrie Europeenne de la Construction (1992), Europäische Charta der Generalunternehmer. Paris, Brüssel.

FIEC – Fédération de l´industrie Européenne de la Construction (2002), Die Bautätigkeit in Europa. FIEC, Brüssel.

Fielmann AG (2003), Geschäftsbericht 2002. Hamburg (Internetversion: http://www.fielman.de)

Fieten, R., W. Friedrich und B. Lageman (1996), Globalisierung der Märkte - Herausforderungen und Optionen für kleine und mittlere Unternehmen, insbesondere für Zulieferer. Schriften zur Mittelstandsforschung des IfM, 73. Stuttgart: Poeschel.

Flick, R. (1974), Die Fluktuation im Handwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien 24. Föttingen: Otto Schartz.

Francoz, D. (1999), Les cessations d´entreprises depuis 1989. Insee Première 463. INSEE, Paris.

Franke, K. (1995), Die bunte Vielfalt – Wer gehört zum Handwerk ? in: Dornach, B.W. (Hrsg.), Handwerk-Marketing: Ideen und Visionen für Erfolgsstrategien im Handwerk, Band 1: Innen-Marketing, Bad Wörishofen.

Fredebeul-Krein, M. und A. Schürfeld (1998), Marktzutrittsregelungen im Handwerk und bei technischen Dienstleistungen. Eine ökonomische Analyse. Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik 112. Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, Köln.

Frevel, A. (2000), Facility Management: Erfahrungen und Perspektiven zu Kooperationsansätzen im Handwerk. Studie des itb-Institut für Technik der Betriebsführung Karlsruhe. Schriftenreihe des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks 58, Berlin.

Fridrichs, H. und B. Paranque (2001), Structures of Corporate finance in Germany and France. A Comparative Analysis for West German and French Incorporated Enterprises. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 221 (5+6): 648-671.

Friedrich, W. (1996), Ausbildungshemmnisse. Ergebnisse einer Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie. Kerpen: WSF.

Fritsch, M, , T. Wein und H. –J. Ewers (1993), Marktversagen und Wirtschaftspolitik. Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns. Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. München: Vahlen.

Fritsch, M. (1994), Unternehmens-„Netzwerke“ im Lichte der Institutionenökonomik. In E. Boettcher et al. (Hrsg.), *Ökonomische Systeme und ihre Dynamik*. Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 11. Tübingen: Mohr (Siebeck), 89-102.

Fritsch, M. u.a. (2002), Gründungen in Deutschland: Datenquellen, Niveau und räumlich-sektorale Struktur. In: J. Schmude und R. Leiner (Hrsg.), Unternehmensgründungen. Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research. Heidelberg: Physica, 1-31.

Fröhler, L. und G. Mörtel (1979), Die Berufsbildfixierung im Handwerksrecht und die Frage ihrer verfassungsrechtlichen Problematik. Teil II. Das System der Berufsbilder nach der Handwerksordnung. München.

Fröhlich, E. und J.H. Pichler (1988), *Werte und Typen mittelständischer Unternehmer*. Berlin: Duncker & Humblot.

Frohnhausen, P. und K. Henning (1999), Die Zukunft des Meisters in modernen Arbeits- und Produktionskonzepten. Bd. 1. München und Mering: Rainer Hampp.

Gabisch, G. (1995), Konjunktur und Wachstum. In: D. Bender u.a. (Hrsg.), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. Band 1. München: Vahlen, 325-385.

Ganz, W. (1997). Industrienahes Handwerk als Dienstleister: Kurzstudie über die Auswirkungen der Globalisierung. Projekt des Bundesministeriums für Forschung und Technologie sowie des Projektträgers Arbeit und Technik. Fraunhofer Institut für Arbeitswissenschaft und Organisation. IRB-Verlag, Stuttgart.

Gardiner & Theobald (2002), International Construction Cost Survey, values in Euro. Gardiner & Theobald, London.

Geiger, W. (1994), Qualitätslehre. Einführung – Systematik – Terminologie. Braunschweig/Wiesbaden; Vieweg, 2., völlig neubearbeitete und erweiterte Auflage.

Georges, D. (1993), 1810/11-1993: Handwerk und Interessenpolitik. Europäische Hochschulschriften, Reihe III: Geschichte und Hilfswissenschaften 552. Frankfurt am Main u.a.: Peter Lang.

Geroski, P.A. (1995), What do we know about entry? International Journal of Industrial Organization 13: 421-440.

Gerss, W. (1971), Quantitative Untersuchung der Struktur und Entwicklung des Handwerks in Nordrhein-Westfalen. Abhandlungen zur Mittelstandsforschung 53. Köln: Kölner Universitäts-Verlag.

Gibbons, M. et al. (1996), The New Production of Knowledge. The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage.

Glaeser, E.L. und A. Shleifer (2003), The Rise of Regulatory State. Journal of Economic Literature 41(2003)2: 401-425.

Glasl, M. (2000), Controllinginstrumente als Erfolgsfaktoren im Handwerk; Gestaltung des Informationssystems in Handwerksunternehmen. Handwerkswirtschaftliche Reihe Nr. 114. Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften LFI. Deutsches Handwerksinstitut. München.

Glasl, M. (2002), Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk in Sachsen: Ergebnisse einer empirischen Untersuchung. Handwerkswirtschaftliche Reihe des Ludwig-Fröhler-Instituts, 115. LFI, München.

Glotz, P. (1999), Die beschleunigte Gesellschaft. Kulturkämpfe im digitalen Kapitalismus. München: Kindler.

Gluch, E. (2003), Keine nachhaltige Belebung der Baunachfrage in diesem Jahrzehnt. Ifo Schnelldienst 56(2003)6:41-46.

Gluch, E., K. Behring und V. Rußig (2001), Baukosten und Bauhandwerk im internationalen Vergleich. Ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München.

Goss, D. (1991), In search of small firm industrial relations. In R. Burrows (ed.), *Deciphering the Enterprise Culture*: Entrepreneurship, Petty Capitalism and the Restructuring of Britain. London: Routledge, 152-175.

Gotthard, A. (2003), Das Alte Reich. Geschichte kompakt. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Grömling, M. (2001), Die deutsche Bauwirtschaft im sektoralen Strukturwandel. *Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik der deutschen Wirtschaft 266*. Köln: Deutscher Instituts Verlag.

Grothe, H. (1884), Der Einfluss des Manchestertums auf Handwerk und Heimindustrie. Berlin 1884.

Grotz, R. (1998), Die Industrie im Wirtschaftsraum Stuttgart. In Kulke, E. (Hrsg.), 497–522.

Grotz, R. und L. Schätzl (Hrsg.) (2001), *Regionale Innovationsnetzwerke im internationalen Vergleich*. Münster-Hamburg-London: LIT.

Grunert, J., V. Kleff, L. Norden und M. Weber (2002), Mittelstand und Basel II: der Einfluss der neuen Eigenkapitalverordnung auf die Kalkulation von Kreditzinsen. Arbeitsbericht 01–07. Lehrstuhl für ABWL, Finanzwirtschaft, insb. Bankbetriebslehre, Universität Mannheim, http://medici.bwl.uni-mannheim.de/LS/index.html.

Grupp, W. (2003), „Ein Lehrling ist billig". Ein ZEIT-Gespräch mit Trigema-Chef Wolfgang Grupp. Die Zeit vom 18.09.2003, Nr. 39.

Gutersohn, A. (1977), Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft. Band I: Das Wesen des Gewerbes und die Eigenart seiner Leistungen. Schriftenreihe des Schweizerischen Instituts für gewerbliche Wirtschaft an der Hochschule St. Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Berlin u.a.: Duncker & Humblot.

Haberland, E. - D. (1995), Konzeptionelle Ansätze für ein professionelles Gebrauchtwagen - Marketing im Autohaus. In: Reuss, Holger und Wolfgang Müller (Hrsg.), Wettbewerbsvorteile im Automobilhandel. Strategien und Konzepte für ein erfolgreiches Vertragshändler - Management. Frankfurt / New York: Campus 141-158.

Habermann, G. (1990), Die deutsche Handwerksordnung als Relikt der Gewerbebindung. In: Ordo. Jahrbuch für Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft. 41(1990): 173-193. Stuttgart: Lucius & Lucius.

Hagebölling, L. (1983), Die rechtliche Sonderstellung des Handwerks in Abgrenzung zur Industrie. Braunschweig.

Hamer, E. (1979), Das Handwerk und sein Markt. Probleme mit Industrie, Heimwerk, Schwarzarbeit. Hannover.

Handelsblatt (2000), Die Hürde des Meisterbriefs schafft ein eigenes Schwarzarbeitsproblem. Das „ehrbare Handwerk" sucht Schutz vor Wilderern. Handelsblatt Nr. 135 vom 17.07.2000, S. 46.

Handelsblatt (2003), EU-Gericht kippt nationale Hürden gegen Billig-GmbHs. Experten sehen zunehmenden Wettbewerbsdruck auf deutsche Mitbestimmung im Aufsichtsrat. Handelsblatt vom 1.10.2003, S. 5.

Handwerkskammer Düsseldorf (1989), Das ist Handwerk. Loseblattsammlung. Düsseldorf.

Handwerkskammer Düsseldorf (1998), Facility Management: Gefahr für das Handwerk ?. Information – Dokumentation der HWK Düsseldorf, Heft 1/98.

Handwerkskammer Düsseldorf (1999), Neue Informations- und Kommunikationstechniken im Handwerk. Information/Dokumentation 4/99. HWK, Düsseldorf.

Handwerkskammer Düsseldorf (2002), e-Learning im Handwerk: Beispiele – Chancen – Perspektiven. Information/Dokumentation 4/02, Düsseldorf.

Handwerkskammer Hamburg (2001), Technischer Betriebswirt – Technische Betriebswirtin. Mit Abitur ins Handwerk – die Zukunft beginnt heute. TA – Technische Akademie, Handwerkskammer Hamburg.

Handwerkskammer Hamburg (o.J.), Regionalkonferenz Nord Zusatzqualifizierung für lernstarke Nachwuchskräfte im Handwerk. Dokumentation der Tagung am 12. November 1998. AHH – Akademie des Handwerks Hamburg, Handwerkskammer Hamburg, Hamburg.

Handwerkskammer Trier (Hrsg.) (1994), *Umweltschutzinduzierte Kostenbelastung im Handwerk*. HWK, Trier.

Hantsch, G. B. (2000), Innovative Dienstleistungen. Vortrag anlässlich der Veranstaltung „Zukunft gestalten" der Handwerkskammer Trier am 20. September 2000. Dokumentation Raab Druck Trier: 107-112.

Harrison, B. (1994), Lean and Mean: the changing landscape of corporate power in the age of flexibility. New York: Basic Books.

Harvey, M. (2000), Privatisation, Fragmentation and Inflexible Flexibilisation: The UK Construction Industry from the 1970s. Internationale Arbeitstagung "Bauarbeitsmärkte im Wandel. Strukturen, Arbeitsbeziehungen und Herausforderungen in den kommenden Jahren", Institut für Arbeit und Technik, Wissenschaftszentrum Nordrhein-Westfalen, Gelsenkirchen.

Haus + Garten (2003), Pfusch am Bau. Haus + Garten vom 26.06.2003. http://haus.de/PH2D/ph2d.htm2.snr=4334.

Hayes, C. (1998), Towards the Information Society: A Need to Reshape the Aims of Education and Training? In: Dicke, H. (Hg.) (1998), 111-131.

Headd, B. (2003), Redefining Business Success: Distinguishing Between Closure and Failure. Small Busines Economics 21(2003): 51-61.

Heidenreich, M. (1999), Berufskonstruktion und Professionalisierung: Erträge soziologischer Forschung. In: H.-J. Apel u.a. (Hrsg.): Professionalisierung pädagogischer Berufe im historischen Prozeß. Bad Heilbrunn/Obb.: Julius Klinkhardt, 35-58.

Heidorn, T. (2002), Keine grundsätzliche Veränderung durch Basel II. *Ifo-Schnelldienst* 55 (3): 12–14.

Hellwig, M. (2003), Schriftliche Stellungnahme für die öffentliche Anhörung am 8. Juli 2003 in Berlin. [in Ergänzung zu Deutscher Bundestag 2003c]. Ausschuss für Wirtschaft und Arbeit, Ausschussdrucksache 15(9)546 vom 8. Juli 2003. Deutscher Bundestag, Berlin.

Hempell, H.S. (2002), Testing for Competition Among German Banks. Discussion Paper 4/02. Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main.

Henninges, H. von (1994), Die berufliche, sektorale und statusmäßige Umverteilung von Facharbeitern. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 182. IAB, Nürnberg.

Hentschel, V. (1996), Ludwig Erhard. Ein Politikerleben. Lech: Olzog.

Herdzina, K., B. Nolte und S. Hegner (1996), Innovation im Handwerk – Mit neuen Produkten und Leistungen die Zukunft meistern. Gutachten im Auftrag der Handwerkskammer Reutlingen. HWK Reutlingen, Reutlingen.

Herpich, M., D. Krüger, A. Nagel und H. Schlicht (1991), Neue Technologien im Handwerk - Anforderungen an eine handwerksgerechte Arbeits- und Technikgestaltung. Forschungsbericht 626 der Bundesanstalt für Arbeitschutz. NW-Wirtschaftsverlag, Bremerhaven.

Herz, G. und A. Jäger (1998), Module in der Berufsbildung oder des Kaiser neue Kleider? Wissenschaft und Praxis (1998)1: 14-19.

Heuss, E. (1965), Allgemeine Markttheorie. St. Galler Wirtschaftswissenschaftliche Forschungen 21. Tübingen, Zürich: Mohr.

Heyden, M. (2002), Bestimmungsgründe von Existenzgründungen im Handwerk unter besonderer Berücksichtigung des sozioökonomischen Ansatzes. Dissertation. Fachbereich für Wirtschaftswissenschaften, Universität Göttingen.

Hilbert, J. und H.J. Sperling (1993), Die kleine Fabrik. Beschäftigung, Technik und Arbeitsbeziehungen. Schriftenreihe Industrielle Beziehungen 2. München und Mering: Hampp.

Hilbert, J., H. Südmersen und H. Weber (1990), Berufsbildungspolitik. Geschichte – Organisation - Neuordnung. Opladen: Leske + Budrich.

Hitt, L. M. and E. Brynjolfsson (1997), Information Technology and Internal Firm Organization: An Exploratory Analysis. Journal of Management Information Systems Vol. 14 No. 2, 81-101.

Hoffmann-Riem, W. (1980), Interessenzuordnung im Handwerk: Zur Beteiligung von Selbständigen und Unselbständigen in den Organen der Handwerkskammern und der Spitzenorganisationen des Handwerks. Baden-Baden: Nomos.

Hofmann, G. (2002); Basel II ist unverzichtbar. *Ifo-Schnelldienst* (55)3: 9–11.

Hogeforster, J. (o.J.), Eliteförderung im Handwerk: Initiativen und Erfahrungen aus der Praxis. In: HWK Hamburg (o.J.), 21-31.

Horbach, J., U. Blien und M. von Hauff (2001), Beschäftigung im Umweltschutzsektor in Deutschland – Eine empirische Analyse auf der Basis des IAB-Betriebspanels. Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Diskussionspapier 132. IWH, Halle.

HPI – Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik (Hrsg.) (1999), Das Handwerk zwischen neuen Technologien und Globalisierung. Praxisseminar zu Innovationsfragen im Handwerk – Suhl, 31.05.–02.06. 1999. Universität Hannover.

Hult, M. (2003), Unternehmensdemografie in 9 Mitgliedstaaten. Ergebnisse für 1997-2000. Statistik kurzgefasst 9/2003. Europäische Gemeinschaften, Luxemburg.

HWK Trier (o.J.), Meisterprüfung in Luxemburg oder Belgien? [Merkblatt der Handwerkskammer Trier] HWK Trier, http://www.hwk.trier.de.

HwO (2001), Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung) in der Fassung der Bekanntmachung vom 28. Dezember 1965 (BGBl. 1966 I S. 1), zuletzt geändert durch Art. 13 des Neunten Euro-Einführungsgesetzes – (BGBl. 2001 I S. 2996 vom 10. November 2001). In: H.-J. Aberle (Hrsg.) (1967ff.): 155-211.

ILO (1990), International Standard Classification of Occupations: ISCO-88. ILO, Geneva.

INFRAS AG (2003), Hohe Preise in der Schweiz: Ursachen und Wirkung. Untersuchung im Auftrag des Seco/WSWP, Schlussbericht, Zürich, 16. Juni 2003. INFRAS AG, Zürich.

Institut für Geographie der Universität Leipzig und Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen (2003), Unternehmensbefragung zu Standortbedingungen, regionalen Verflechtungen und Kooperation von Handwerksunternehmen im Umland der Stadt Leipzig. [Bearb.: Kiesl, S., Kraymann, L., Tosch, C., Wiessner, R. u. L. Trettin] Leipzig/Essen, Mai 2003.

ISG – Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik (1997). Sozialversicherungsfreie Beschäftigung. 2. Wiederholungsuntersuchung. Forschungsberichte des BMA 181 B. Bonn, BMA.

Ishikawa, S. (1987), Structural Change. In: J. Eatwell, M. Milgate und P. Newman (Hrsg.), The New Palgrave: a Dicitionary of Economic. Volume 4: Q to Z. London und Basingstoke u.a.: Macmillan, 523:525:

itb - Institut für Technik der Betriebsführung (Hrsg.) (1999), *Handwerk als Leitbild für Dienstleistungsorientierung in innovativen KMU.* Abschlußbericht an das BMBF – PEM 8. Gifthorn: Verlag Dr. J. Heizmann.

Jacob, D. (1997), ALDI am Bau – Gedanken zu einer Analogie zwischen Handel und modernem Baugeschehen. In: Verband der Bauindustrie für Niedersachsen (Hg.), Festschrift für Egon Heinrich Schlenke. Hannover.

Janssen, H. (1998), Nationalökonomie und Nationalsozialismus. Die deutsche Volkswirtschaftslehre in den dreißiger Jahren. Beiträge zur Geschichte der deutschsprachigen Ökonomie 10. Marburg: Metropolis.

Janz, N. uns G. Licht (Hrsg.) (2003), Innovationsforschung heute: Die Mannheimer Innovationspanels. ZEW Wirtschaftsanalysen. Schriftenreihe des ZEW Bd. 63. Baden-Baden: Nomos.

Janz, N., S. Ebeling, S. Gottschalk and H. Niggemann (2001), The Mannheim Innovation Panels. Schmollers Jahrbuch 121 (2001): 123 – 129.

John, P. (1979), Handwerkskammern im Zwielicht. 700 Jahre Unternehmerinteressen im Gewande der Zunftidylle. Theorie und Praxis der Gewerkschaften. Köln, Frankfurt am Main: Europäische Verlagsanstalt.

John, P. (1987), Handwerk im Spannungsfeld zwischen Zunftordnung und Gewerbefreiheit. Entwicklung und Politik der Selbstverwaltungsorganisationen des deutschen Handwerks bis 1933. WSI-Studie zur Wirtschafts- und Sozialforschung 62. Köln: Bund-Verlag.

Joskow, P. L. und N. L. Rose (1990), The Effects of Economic Regulation. In: Richard Schmalensee und Robert D. Willig, Handboook of Industrial Organization. Volume II. Amsterdam u.a.: North-Holland, 1449-1506.

Kalantaridis, C. und J. Phelby (1999), Process of Innovation among Manufacturing SMEs: The Experience of Bedfordshire. In: Entrepreneurship and Regional Development, Vol. 11 No. 1, 57-78.

Kargl, H. (1994), Lean Production. *WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, (23) 4: 176 – 179.

Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (2001), KZBV – Jahrbuch 2001. Statistische Basisdaten zur vertragszahnärztlichen Versorgung. Köln: KZBV.

Kaufhold, K.H. (1975), Die Auswirkungen der Einschränkung der Gewerbefreiheit in Preußen durch die Verordnung vom 9. Februar 1849 auf das Handwerk. In: H. Winkel (Hrsg.), Vom Kleingewerbe zur Großindustrie. Quantitativ-regionale und politisch-rechtliche Aspekte zur Erforschung der Wirtschafts- und Gesellschaftsstruktur im 19. Jahrhundert. Schriften des Vereins für Socialpolitik 83. Berlin: Duncker & Humblot, 165-188.

Kay, R. (2003), Die Entwicklung junger Unternehmen in Nordrhein-Westfalen. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2002. Gabler Edition Wissenschaft, Schriften zur Mittelstandsforschung 97 NF. Wiesbaden: Deutscher Universitäts Verlag, 1-38.

Kayser, G. (2001), Mittelstand an der Schwelle zum Informationszeitalter? Präsentation auf dem Roundtable Mittelstand am 18. Oktober 2001 in Bonn.

Keller, K. (1985a), Unternehmensbestände und Unternehmensgründungen in der Industrie. Baden-Württemberg in Wort und Zahl 33(10): 367-376.

Keller, K. (1985b), Unternehmensbestände und Unternehmensgründungen im Bauhauptgewerbe. Baden-Württemberg in Wort und Zahl 33(11): 434-436.

Keller, K. (1985c), Unternehmensbestände und Unternehmensgründungen im Handwerk. Baden-Württemberg in Wort und Zahl 33(12): 489-492.

KfW (2003), Droht eine nachhaltige Korrektur an den Immobilienmärkten? MakroScope 9, September 2003. KfW-Research, Frankfurt am Main.

KfW, Creditreform, IfM Bonn, ZEW und DtA (2003), MittelstandsMonitor 2003. Jährliher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen. Veröffentlicht am 10. Februar 2003. Frankfurt am Main.

Kinnie, N. and J. Purcell (1999), Employment relations in SMEs. *Employment Relations* 21 (3): 218-236.

Kirner, W. und G. Noak (1973), Zeitreihen für das Bauvolumen in der Bundesrepublik Deutschland für die Jahre 1960 bis 1971. Ergebnisse einer Neuberechnung. (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, Sonderheft 97), Berlin : Duncker & Humblot.

Klaus Löhr, Stahlgerüstbau (o.J.), Gerüstbaugeschichte. Htttp:/mitglied.lycos.de/loehrklaus.reusme.html?.

Klemmer, P. (2002), Neue Märkte für das Handwerk. In: Handwerkskammer Trier (Hrsg.), 100 Jahre HWK Trier. HWK, Trier, 25-49.

Klemmer, P., B. Lageman, W. Friedrich u.a. (1996), Mittelstandsförderung in Deutschland - Konsistenz und Transparenz sowie Ansatzpunkte für Verbesserungsmöglichkeiten. Untersuchungen des RWI 21. RWI, Essen.

Klemmer, P. und H. Schrumpf (1999), Der Große Befähigungsnachweis im deutschen Handwerk – Relikt einer überkommenen Ständegesellschaft oder modernes Instrument der Wirtschaftspolitik? Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand 1. RWI, Essen.

Klinge, G. (1990), Leitfaden für Betriebsgründung und Handwerkstätigkeiten in der EG. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg.

KMK - Kultusministerkonferenz der Länder (1998), Überlegungen der KMK zur Weiterentwicklung der Berufsausbildung. Beschluss vom 23.10.1998. Internet: http://www.kmk.org/beruf/ueberleg.htm.

KMK - Kultusministerkonferenz der Länder (2002), Ausländische Schüler und Schulabsolventen 1991 bis 2000. Statistische Veröffentlichungen der Kultusministerkonferenz Nr. 163. Internet: http://www.kmk.org/statist/ausl_txt.pdf.

KNI – Klaus Novy Institut (1997), Sektoranalyse zur Mobilisierung ökologischer Entwicklungspotentiale – Ergebnisse einer Unternehmensbefragung; Endbericht vorgelegt beim Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen. KNI, Köln.

Knieps, G. (2001), Wettbewerbsökonomie. Regulierungstheorie, Industrieökonomie, Wettbewerbspolitik. Berlin u.a.: Springer.

Köcher, R. (2003), Die aktuelle Entwicklung des Reformklimas. Institut für Demoskopie, Allensbach.

Kohlhaas, E.E. und U. Eggert (1995), BBE - Branchenreport Augenoptik. Marktvolumen und -prognosen, Distributionswege und Marktanteile, Handelsszene, Kooperationsszene. BBE: Köln

König, W. und G. Kucera (1991), Auslandskooperationen im Handwerk. Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaften 1991. Seminar für Handwerkswesen, Universität Göttingen.

König, W. und K. Müller (1994), Empirische Untersuchung von grenzüberschreitenden Kooperationen im Handwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte, 31. Seminar für Handwerkswesen, Universität Göttingen.

König, W. und M. Dornieden (1998), Qualifikationsbedarf und Beschäftigtenentwicklung im niedersächsischen Zulieferhandwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 57, Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Duderstadt: Verlag Mecke Druck.

König, W., K. Müller und A. Lüttgens (1994), Grenzüberschreitende Handwerkskooperationen. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, 48. Seminar für Handwerkswesen, Universität Göttingen.

Kornhardt, U. und G. Kucera (2003a), Investitionsverhalten im Handwerk: Ursachen für die Investitionsschwäche im Handwerk seit Mitte der 90er Jahre. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, 68. Duderstadt: Mecke Druck.

Kornhardt, U. und G. Kucera (2003b), Investitionsverhalten im Handwerk: Uraschen für die Investitionsschwäche seit Mitte der 90er Jahre – Kurzfassung. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte 51. SfH, Göttingen.

Köster, T. (1999a), Impuls-Thesen von Dr. Thomas Köster zum Wissenschaftsforum Handwerk/Hochschulen des Nordrhein-Westfälischen Handwerkstags am 29.11.1999, 14.00 Uhr, in Düsseldorf. NWHT, Düsseldorf.

Köster, T. (1999b), 14 Thesen zum Meisterbrief im deutschen Handwerk. Orthopädietechnik (1999)12: 973-978.

Krämer-Eis, H. und G. Taistra (2002), Viel Wirbel um das Zweite Konsultationspapier. *Ifo-Schnelldienst* 55 (3): 5–8.

Kucera, G. (1990), Teil I: Binnenwirtschaftliche Aspekte. In G. Kucera und W. König (Hrsg.), 1-11.

Kucera, G. (1996), Der Beitrag des Mittelstandes zur volkswirtschaftlichen Humankapitalbildung unter besonderer Berücksichtigung des Handwerks. In: Blazejczak, J. (Hrsg.), Standort Deutschland. Göttingen: Schwartz.

Kucera, G. und W. König (1990), Implikationen des EG-Binnenmarktes für das deutsche Handwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte, 20. SfH, Göttingen.

Kucera, G. und W. Stratenwerth (1990), Deregulierung des Handwerks. Gesamtwirtschaftliche Risiken und Gefahren. Gutachten erstellt im Auftrag der Deregulierungskommission beim Bundesminister für Wirtschaft im April 1989. Göttingen: Schwartz.

Kulke,E. (Hrsg.) (1998), *Wirtschaftsgeographie Deutschlands*. Gotha und Stuttgart: Klett-Perthes.

Kummer, S. und M. Lingenau (1992), Global Sourcing and Single Sourcing. *WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, (29) 8: 419 – 422.

Küng, E. (1954), Der obligatorische Fähigkeitsausweis in der Schweiz. Wirtschaft und Wettbewerb 4(1954): 117-124.

Küpper, H.-U. und T. Bronner (1995), Strategische Ausrichtung mittelständischer Unternehmungen. *Internationales Gewerbearchiv* 43: 73-87.

Lafuente, A. and V. Salas (1989), Types of Entrepreneurs and Firms: The Case of New Spanish Firms. *Strategic Management Journal* 10: 17-30.

Lageman, B. (1996), Konjunkturelle und strukturelle Faktoren in der Entwicklung der Nahrungsmittelhandwerke. In: Zentralverband des Deutschen Handwerks (Hrsg.), Aktuelle wirtschaftliche Entwicklung in den Nahrungsmittelhandwerken. Dokumentation eines Workshops im Haus des Deutschen Handwerks am 8. Juni 1995. Bonn, S. 19ff.

Lageman, B. (1997), Auswirkungen der Globalisierung der Märkte auf die mittelständische Wirtschaft. In: R. Ridinger (Hrsg.), Gesamtwirtschaftliche Funktionen des Mittelstands. Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand 1. Berlin: Duncker & Humblot, 91-109.

Lageman, B. (1999), Schwarzarbeit im Handwerk. Erscheinungsformen - Dimensionen - Ursachen. In: S. Lamnek und J. Luedtke (Hrsg.). Der Sozialstaat zwischen "Markt" und "Hedonismus"? Otto-von-Freising-Tagungen der Katholischen Universität Eichstätt 1. Opladen: Leske + Budrich, S. 319-336.

Lageman, B. (2001), Marktstrukturen im Wandel – zukünftige Unternehmensstrategien im Handwerk. Mittelstands- und Strukturpolitik 20 (Sonderband März 2001). KfW-Research, Frankfurt am Main: 15–23.

Lageman, B. (2001), Sind KMU besonders innovativ? Der Beitrag kleiner, mittlerer und großer Unternehmen zum technischen Fortschritt. In: H.-J. Eckey (Hrsg.), Ordnungspolitik als konstruktive Antwort auf wirtschaftspolitische Herausforderungen, Festschrift zum 65. Geburtstag von Paul Klemmer. Stuttgart: Lucius & Lucius, S. 417-434.

Lageman, B. (2002), Deutsche Mittelstandsfinanzierung im Umbruch - Aufbruch in ein neues System? *RWI-Mitteilungen* 53 (1-4): 65-88.

Lageman, B. (2003), Schriftliche Stellungnahme für die öffentliche Anhörung am 8. Juli 2003 in Berlin. [in Ergänzung zu Deutscher Bundestag 2003c]. Ausschuss für Wirtschaft und Arbeit, Ausschussdrucksache 15(9)547 vom 8. Juli 2003. Deutscher Bundestag, Berlin.

Lageman, B. und F. Welter (2002), Elektronische Vernetzung, KMU und New Economy – eine empirische und theoretische Betrachtung. In J.-A. Meyer (Hrsg.), *New Economy in kleinen und mittleren Unternehmen. Jahrbuch der KMU-Forschung 2002*. München: Vahlen, 85-104.

Lageman, B., K. Löbbe et al. (1999), Kleine und mittlere Unternehmen im sektoralen Strukturwandel. Untersuchungen des RWI 27. RWI, Essen.

Lamberts, W. (1989), Zur Entwicklung des Handwerks in den Bundesländern seit 1976. RWI-Mitteilungen (40) 1: 23-40.

Lamontagne, É. und B. Thirion (2000), Création d´entreprises : les facteurs de survie. Insee Première 703. INSEE, Paris.

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. – LGH (Hrsg.) (2002), *Kooperationen im Handwerk in den Ziel-2-Gebieten Nordrhein-Westfalens*. Düsseldorf/Dortmund.

Leisner, W. (1997), Der Verfassungsschutz des Handwerks und die Abgrenzung Handwerk – Industrie. Gewerbearchiv (43)10: 393-400, München, Gildebuchverlag.

Lemke, M. und J. Wackerbauer (2000), *Handbuch der Umweltschutzwirtschaft*. München, Wien: R. Oldenbourg.

Lenger, F. (1988), Sozialgeschichte der deutschen Handwerker seit 1800. Neue Historische Bibliothek., Edition Suhrkamp, Neue Folge 532. Franfurt am Main: Suhrkamp

Leuchtenberger, R. (2002), Gruppenfreistellungsverordnung: EU-Kommission regelt Automobilvertrieb neu. Handwerk Magazin vom 18.07.2002, zitiert nach: http://www.handwerk-magazin.de/108873.html.

LGH (2002), *Aufstieg fördern, Arbeitsplätze schaffen*: Meisterinitiative und Meistergründungsprämie NRW. Zwischenbilanz 2002. LGH, Düsseldorf.

LGH (o.J.), Meistergründungsprämie NRW (Bilanz 2002). Daten & Analysen. LGH, Düsseldorf.

Lichte, R., Rauner, F., Spöttl, G. und H. Zeyemer (1993), Weiterbildung im Kfz-Handwerk. Nationale Sektorstudie Bundesrepublik Deutschland. Bundesinstitut für Berufsbildung. Berichte aus dem Force-Programm. BIBB Berlin, Bonn.

Liesering, S., K. Schober und M. Tessaring (Hrsg.) (1994), Die Zukunft der dualen Berufsausbildung BeitrAB 186. IAB, Nümberg.

Maaß, F. und U. Backes-Gellner (2002), Determinanten der Kooperationstätigkeit im Bereich der Forschung und Entwicklung – eine vergleichende Analyse der neuen und alten Bundesländer. In Institut für Mittelstandsforschung Bonn – IfM (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2002. Wiesbaden: DUV: 67-88.

Malerba, F. and L. Orsenigo (1995), Schumpeterian Pattern of Innovation. *Cambridge Journal of Economics* 19: 47–65.

Maleri, R. (1997), Grundlagen der Dienstleistungsproduktion. Springer-Lehrbuch. Berlin, Heidelberg, New York: Springer

Malousek, W. (2002a), Die neue Gewerbeordnung. Referat am 2.10.2002 in der Wirtschaftskammer Österreich. Manuskript. BMWA, Wien.

Manstetten, R. (o.J.), Karrieremöglichkeiten im Handwerk: Initiativen und Erfahrungen aus der Praxis. In: HWK Hamburg (o.J.), 32-36.

Marahrens, N. (1975), Handwerkliche Versorgungsstruktur in Stadt und Land. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Band 25. Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen.

Marahrens, N. (1978), Strukturwandel und Wachstumsdifferenzierungen im Produzierenden Handwerk – Entwicklung, Einflussfaktoren und Zukunftsaussichten. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien 29. Göttingen: Otto Schwartz.

Mayer, S. (1894), Die Aufhebung des Befähigungsnachweises in Österreich. Leipzig: Duncker & Humblot.

Mecke, I. (1999), Das Handwerk im dienstleistungsgeprägten Strukturwandel. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien 60. Mecke Duderstadt.

Meinig, W. und H. Mallad (1997), Strukturwandel mitgestalten. Rahmenbedingungen und Zukunftsperspektiven für Automobilhersteller, Importeure, Zulieferer und Handel. Bamberg: FAW Verlag.

Meyer, I. (2000), Neue Ansätze im Kfz-Handwerk. Vortrag anlässlich der Veranstaltung „Zukunft gestalten“ der Handwerkskammer Trier am 20. September 2000. Dokumentation Raab Druck Trier: 135-146.

Meyer, W. und W. Diefenbach (2001), Handwerksordnung und Europäische Union: Ausländer-/Inländerdiskriminierung? – Auswirkungen des Urteils des Europäischen Gerichtshofs vom 3. Oktober 2000 – Rs C-58/98 – auf deutsche gewerbe- und handwerksrechtliche Regelungen. Gutachten im Auftrag des Ludwig-Fröhler-Instituts für Handwerkswissenschaften. Ludwig-Fröhler Institut für Handwerkswissenschaften, München.

Michaeli, E und L. Wolters (2003), Kunststoffverarbeitung im Handwerk. Leistungsbericht 2002. Institut für Kunststoffverarbeitung in Industrie und Handwerk an der RWTH Aachen, Aachen.

Miller, D. und P.H. Friesen (1977), Strategy-Making in Context: Ten Empirical Archetypes. *Journal of Management Studies* 14: 253-280.

Miller, D. und P.H. Friesen (1978), Archetypes of Strategy Formulation. *Management Science* 24 (9): 921-933.

MIND (1999), *Mittelstand in Deutschland*. Tabellenband, Köln.

Mintzberg, H. (1994), *The rise and fall of strategic planning*. Edinburgh: Prentice Hall.

Mirbach, H.G. (1986), Ihr Recht auf selbständige Arbeit: Unternehmensgründung und Handwerksrecht. Ein Leitfaden für Existenzgründer und ihre Rechtsberater anhand der Rechtsprechung von Bundesverfassungsgericht und Bundesverwaltungsgericht. Bonn - Bad Godesberg: Norman Rentrop.

Monopolkommission (1998), Marktöffnung umfassend verwirklichen. Zwölftes Hauptgutachten 1996/97. Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen. Deutscher Bundestag – 13. Wahlperiode, Drucksache 13/11291. Deutscher Bundestag, Bonn.

Monopolkommission (2001), Reform der Handwerksordnung. Sondergutachten der Monopolkommission gemäß § 44 Abs. 1 Satz 4 GWB. Monopolkommission, Bonn.

MSI – Marketingresearch (2003), Die Zukunft des Marktes für Gebäudereinigung in Deutschland bis 2007. MSI Marketing Research for Industry. Chester: MSI.

Mücke, B. (1996), Die Macht der rationalisierten Lebenswelt. Moderne Organisationsformen im Handwerk. Campus Forschung 736. Frankfurt/New York: Campus.

Müller, H. (1939), Der handwerkliche große Befähigungsnachweis und seine volkswirtschaftliche Bedeutung. Veröffentlichungen der Hochschule für Politik, Sachgebiet: Wirtschafts- und Sozialpolitik 1.Berlin: Junker und Dünnhaupt.

Müller, K. (1985), Die Messepolitik im Marketing der handwerklichen Zulieferer. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 36, Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Göttingen: Verlag Otto Schwarz & Co.

Müller, K. (1996), Generationswechsel im Handwerk: Handlungsbedarf aufgrund einer Erhebung für Niedersachsen. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte 34. SfH, Göttingen.

Müller, K. (1997), Generationswechsel im Handwerk - eine Untersuchung über das niedersächsische Handwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien 50. Mecke Duderstadt.

Müller, K. (1999), Förderung und Stabilität handwerklicher Existenzgründungen am Beispiel der Region Saar-Lor-Lux. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien 59. Duderstadt: Mecke.

Müller, K. (2000a), Kundenstruktur im Handwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien 61. Mecke Duderstadt.

Müller, K. (2003a), Das Handwerk in der amtlichen Statistik – Bestandsaufnahme und Verbesserungsmöglichkeiten. Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte 48. SfH, Göttingen.

Müller, K. (2003b), Der Generationswechsel im Handwerk im Zeichen von Existenzgründerprognosen. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte 52. Seminar für Handwerkswesen, Göttingen.

Müller, K. (2003c), Existenzgründungsstatistik im Handwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte 40. SfH, Göttingen.

Müller, K. (Bearb.) (1989), Das deutsche Handwerk im EG-Binnenmarkt. Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaft 1989. Göttingen: Otto Schwartz.

Müller, K. und I. Mecke (1997), Handwerk in Sachsen-Anhalt. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Band 52. Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen.

Müller, K. und K. Bang (2002a), Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die niedersächsischen Klein- und Mittelunternehmen am Beispiel des Handwerks. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte, 46. SfH, Göttingen.

Müller, K. und K. Bang (2002b), Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die niedersächsischen Klein- und Mittelunternehmen am Beispiel des Handwerks. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, 66. Duderstadt: Mecke.

Müller, K. und M. Heyden (1999), Förderung und Stabilität von handwerklichen Existenzgründungen am Beispiel der Region Saar Lor Lux. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien 59. Duderstadt: Mecke.

Müller, K. und R. Reck (1994), Einflüsse des EG-Binnenmarktes auf das deutsche Handwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte, 30. SfH, Göttingen.

Münch, J. (1994), Das Berufsbildungssystem in der Bundesrepublik Deutschland. CEDEFOP- Monografie. Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaft.

Münter, M.T. (1999), Wettbewerb und die Evolution von Industrien, Schriften zur Nationalökonomie, Bd. 25, Bayreuth.

Musicon Valley e.V. (Hrsg.) (2002), Musicon Valley News. Informationen zum InnoRegio Projekt "Musicon Valley". www.musiconvalley.de.

Nelson, R. und S. Winter (1996), *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA, London: Harvard University Press.

Neumann, U. (2002), Differenzierungsmuster – eine kleinräumige Bestandsaufnahme am Beispiel des Ruhrgebiets. RWI-Mitteilungen (53) 1-4: 235 - 254.

Niese, M. (2003), Ursachen von Betriebsschließungen und ihre Konsequenzen für die Marktdynamik – Eine mikroökonomische Analyse von Probezeiten und Todesschatten im verarbeitenden Gewerbe. Dissertation. Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Technische Universität Bergakademie Freiberg.

NIW – Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.) (2002), Umwelt und Wirtschaft – Dritter Bericht zur Umweltwirtschaft in Niedersachsen. Bericht im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Technologie und Verkehr [Bearb.: Gehrke,B., Krawczyk, O., Legler, H. und U. Schmoch] Hannover.

n-tv (2003), Faule Handwerker eingesperrt. Waschmaschine nicht repariert. n-tv, Dienstag, 29. April 2003. http://www.ntvcnn.de/3157182.html.

Nuhn, H. (Hrsg.) (1998), *Thüringer Industriestandorte in der Systemtransformation – Technologisches Wissen und Regionalentwicklung*. Münster: LIT Verlag.

Nuhn, H. und C. Neiberger (2000), Traditionelle Industriecluster Ostdeutschlands im Transformationsprozess – Brüche und Entwicklungsperspektiven. *Petermanns Geographische Mitteilungen*, (144) 5: 42–54.

NWHT – Nordrhein-Westfälischer Handwerkstag (Hrsg.) (1995), Der Weg zur Meistergründungsprämie im Handwerk in Nordrhein-Westfalen. Schriftenreihe „Dialog Handwerk", 5/95. NWHT, Düsseldorf.

NWHT (2002), Die Wettbewerbssituation im Handwerk. Befragungsergebnisse von 2001. NWHT, Düsseldorf, http://www.hwk-duesseldorf.de/nwht/dokumente/unter/wettbew.html.

NZZ (2003), Genügend Schwung für deutsche Reformen? Bundesrat gegen die Liberalisierung des Handwerks. Neue Zürcher Zeitung vom 2./13. Juli 2003, S. 14.

NZZ (2004a), Freie Fahrt für Dienstleistungen in der EU. Vorschlag der Brüsseler Kommission. Neue Zürcher Zeitung vom 14. Januar 2004, S. 14.

NZZ (2004b), Bayems Grenzland vor der EU-Erweiterung. Bange Blicke nach Osten in der Oberpfalz. Neue Zürcher Zeitung vom 9. Januar 2004, S. 9.

OECD (1997), Globalisation and small and medium enterprises (SMEs). Vol. 1, Synthesis Report. OECD, Paris.

OECD (1997), Oslo Manual, Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data, Paris: OECD.

OECD (1999), *Boosting Innovation: The Cluster Approach*. OECD Proceedings. OECD, Paris

OECD (2001a), *Innovative Clusters: Drivers of national innovation systems*. OECD, Paris

OECD (2001b), *Innovative Networks: Co-operation in national innovation systems*. OECD, Paris

OECD (2002a), Purchasing Power Parities and Real Expenditures. 1999 Benchmark Year. OECD, Paris.

OECD (2002b), Regulatory Policies in OECD Countries 2002. From Interventionism to Regulatory Governance. OECD Reviews of Regulatory Reform. OECD, Paris.

OECD (2002c), OECD Small and Medium Enterprise Outlook. OECD, Paris.

Oppenländer, K.H. (Hrsg.) (1996a), Konjunkturindikatoren. Fakten, Analysen, Verwendung. München, Wien: Oldenbourg.

Oppenländer, K.H. (1996b), Zum Konjunkturphänomen. In: K.H. Oppenländer (Hrsg.), 4-22.

Ottnand, A. und P. Hefele (2002), Die Zukunft der Bauwirtschaft in Deutschland. Umfeld, Probleme, Perspektiven. München: Olzog Verlag

Otto, U. (1999), *Kooperationen zur Beschäftigungssicherung und Erschließung neuer Dienstleistungsbereiche*. In: Institut für Technik der Betriebsführung – itb (Hrsg.) (1999), S. 45 – 63.

Palla, R. (1994), Verschwundene Arbeit. Ein Thesaurus der untergegangenen Berufe. Frankfurt am Main: Eichborn.

Paul, S. und S. Stein (2002), *Rating, Basel II und die Unternehmensfinanzierung*. Köln: Bank-Verlag.

Paul, S., M. Paul und S. Stein (2002), Basel II und Rating – Aktion statt Agonie. *Ifo-Schnelldienst* (55)3: 14–19.

Pavitt, K. (1984), Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory. Research Policy 13 (6), 343-373.

Perner, D. (1983), Mitbestimmung im Handwerk? Die politische und soziale Funktion der Handwerkskammern im Geflecht der Unternehmerorganisationen. WSI-Studie zur Wirtschafts- und Sozialforschung 53. Köln: Bund-Verlag.

Pfeiffer, W. und E. Weiß (1994), *Lean Management. Grundlagen der Führung und Organisation lernender Unternehmen*. Berlin.

Picot, A., R. Reichwald und R.T. Wiegand (1998), *Die grenzenlose Unternehmung*. Wiesbaden: Gabler.

Pina e Cunha, M., J. Vieira da Cunha und K. Kamoche (1999), Organizational Improvisation: what, when, how and why. *International Journal of Management Review* 1(3), 299-342.

Polke-Majewski, K. (2003); Grenze! Welche Grenze? Wohnen in Deutschland, arbeiten in Holland: Am Niederrhein zeigt sich im Kleinen, wie Europa zusammenwachsen kann. Die Zeit vom 17. Juli 2003, Nr. 30, S. 20.

Pongs, A. (1999), In welcher Gesellschaft leben wir eigentlich? Gesellschaftskonzepte im Vergleich. Band 1. Reihe „Gesellschaft X". München: Dilemma Verlag.

Projektgemeinschaft (Hrsg.) (1996), Aktualisierte Berechnung der umweltschutzinduzierten Beschäftigung in Deutschland. Studie im Auftrag des Umweltbundesamtes, DIW Berlin, ifo München, IWH Halle, RWI Essen.

Rainnie, A. (1989), *Industrial Relations in Small Firms*. London: Routledge.

Rautenstrauch, T. (1998), Der Einsatz wissensbasierter Systeme in Handwerksbetrieben zum Ausgleich größenbedingter Nachteile. Göttinger Wirtschaftsinformatik 24. Göttingen: Unitext-Verlag.

Rautenstrauch, Th., L. Generotzky und T. Bigalke (2002), Kooperationen und Netzwerke: Ergebnisse einer Empirischen Untersuchung im IHK-Bezirk Ostwestfalen. Arbeitspapier. FH Bielefeld, Fachbereich Wirtschaft, Bielefeld.

Rautenstrauch, Th., L. Generotzky und T. Bigalke (2003), *Kooperationen und Netzwerke*. Lohmar/Köln: Josef Eul Verlag.

Recktenwald, H.C. (1980), Die Nutzen-Kosten-Analyse: Hilfe für rationale Entscheidungen in der Staatswissenschaft. In: Recktenwald, Horst Claus, Markt und Staat. Fundamente einer freiheitlichen Ordnung. Ausgewählte Beiträge herausgegeben von Karl Dieter Güske. Göttingen: Vandenhoek & Ruprecht, 134-156.

Regge, St. (2000), Genossenschaften im Handwerk – Zukunftsperspektiven durch Kooperationen und neue Märkte. Handwerkswirtschaftliche Reihe, 113. Institut für Handwerkswirtschaft, München.

Reichart, T. (1999), *Bausteine der Wirtschaftsgeographie*. Bern-Stuttgart-Wien: Haupt.

Reichsgesetzblatt (1935), Dritte Verordnung über den vorläufigen Aufbau des deutschen Handwerks vom 18. Januar 1935. Reichsgesetzblatt (1935)3: 15-19, Berlin, den 23. Januar 1935.

Reimann, F. (2003), Meinungsbild der Öffentlichkeit zum Wegfall des Meisterbriefs. Empirische Erhebung der HwK Trier. Handwerkskammer Trier, Trier.

Reinberg, A. (2001), Qualifikation und die Chancen auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Entwicklungen, Perspektiven, Hintergründe. In: Bildungsreform aus ökonomischer Sicht. Wissenschaftliche Tagung der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute vom 11. und 12. Mai 2000; 63. Beihefte der Konjunkturpolitik 51. Berlin: Duncker & Humblot: 11-27.

Reiß, M. (1998), Der Neue Mittelstand: Eine Herausforderung an Management, Politik und Wissenschaft. In Reiß, M. (Hrsg.) (1998), *Der Neue Mittelstand: Start up-Unternehmer in agilen Netzwerken*. Frankfurt am Main: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 11-95.

Reiß, M. (2000), Unternehmertum in Netzwerken. In Reiß, M. (Hrsg.) (2000), *Netzwerk-Unternehmer: Fallstudien netzwerkintegrierter Spin-offs, Ventures, Start-ups und KMU.* München: Vahlen, 1-37.

Reith, R. (1991), Lexikon des alten Handwerks. Vom späten Mittelalter bis ins 20. Jahrhundert. München: C.H. Beck.

Reuss, W. und W. Müller (1995), Wettbewerbsvorteile im Automobilhandel. Strategien und Konzepte für ein erfolgreiches Vertragshändler-Management. Frankfurt / New York: Campus.

Rittner, F. (1998), Unternehmensfreiheit und Unternehmensrecht zwischen Kapitalismus, Sozialismus und Laborismus. Herausgegeben von E. Dreher und C. Schmidt-Leithoff. München: C.H. Beck.

Robinson, R.B. und J.A. Pearce (1983), The Impact of Planning on Financial Performance in Small Organizations. *Strategic Management Journal* 4: 197-207.

Robinson, R.B. und J.A. Pearce (1984), Research thrusts in small firm strategic planning. *Academy of Management Review* 9, 128-137.

Rohwer, B. (1988), Konjunktur und Wachstum. Theorie und Empirie der Produktionsentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland seit 1950. Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen 135. Berlin. Duncker & Humblot.

Roth, E. (1967), Einstellungen als Determinanten individuellen Verhaltens. Göttingen.

Rother, H. (1962), Rückschau und Ausblick im Gewerbezulassungsrecht der Bundesrepublik. Gewerbearchiv. Zeitschrift für Verwaltungs-, Gewerbe- und Handwerksrecht 8(1962)6: 122-126 (1. Teil), 145-147 (2. Teil).

Rudolph, A. (1997), Das regionalpolitische Potential von Handwerk und Kleinunternehmen - eine theoretische und empirische Betrachtung. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien 51. Duderstadt: Mecke.

Rudolph, A. (2000), Wirtschaftsfaktor mitarbeitende Partnerinnen. Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand 3. RWI, Essen.

Rudolph, A. und K. Müller (1998), Entwicklungspotentiale des handwerksähnlichen Gewerbes in sachsne-Anhalt. Göttinger Handwrkswirtschaftliche Studien 59. Diderstadt: Mecke.

Rürup, B. (2000), Bevölkerungsalterung und Wirtschaftswachstum: Hypothesen und empirische Befunde. In: H. Birg, Prosperität in einer alternden Geselslchaft. Kleine Handbibliothek, Frankfurter Institut – Stiftung Marktwirtshaft und Politik 29. Frankfurter Institut, Bad Homburg, 83-106.

RWI – Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (1998), Situation und Perspektiven des Handwerks in der Bundesrepublik Deutschland. Stellungnahme zur „Großen Anfrage“ der Fraktion der CDU/CSU und der Fraktion der F.D.P. des Deutschen Bundestags, erstattet dem Bundesministerium für Wirtschaft. [Bearbeiter: W. Dürig und B. Lageman]. RWI, Essen.

RWI – Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (Bearb. R Döhrn, A. Milton und F. Welter unter Mitarbeit von M. Peistrup) in co-operation with EPRC (P. Raines, E. Helinska-Hughes und R. Michie unter Mitarbeit von F. Adrimi) (2000), *Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union*. Final Report to the European Commission DG Enterprise. RWI and EPRC, Essen und Glasgow.

RWI – Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2003a), Die wirtschaftliche Entwicklung im Ausland und im Inland zur Jahresmitte 2003. Konjunkturberichte 54(2003)1. Berlin: Duncker & Humblot.

RWI – Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2003b), Regulierungssystem Bauproduktmarkt. Zukunftsstudie Baugewerbe Nordrhein-Westfalen. Gutachten im Auftrag des Instituts Arbeit und Technik Gelsenkirchen. [Bearbeiter: W. Dürig und B. Lageman] Essen: RWI.

RWI-Handwerksberichte, verschiedene Jahrgänge. Füher: „Konjunkturberichte über das Handwerk“ bzw. „Die Konjunktur im Handwerk“. RWI, Essen (bis 1981: Berlin: Duncker & Humblot).

Sachs, H.-U. (1997), Autohandel in einer multimedialen Welt: Bypass oder Main Stream? In: Meinig, W. und H. Mallad (Hrsg.), Strukturwandel mitgestalten. Rahmenbedingungen und Zukunftsperspektiven für Automobilhersteller, Importeure, Zulieferer und Handel. Bamberg: FAW Verlag.

Sauter, E. (1998), Deutschland: Aufstiegsweiterbildung, Strukturen und Entwicklung. In: Dicke, H. (Hg.) (1998), 11-36.

SBA – Statistisches Bundesamt (1950), Handwerkszählung vom 30.9.1949. Band 1: Betriebe, Beschäftigte und Umsätze des Handwerks nach Handwerksgruppen und -zweigen in den Ländern des Bundesgebietes. Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Bd. 14. Stuttgart-Köln: Kohlhammer.

SBA – Statistisches Bundesamt (1957), Handwerkszählung 1956. Heft 7: Textliche Auswertung der Ergebnisse. Stuttgart und Mainz: Kohlhammer.

SBA – Statistisches Bundesamt (1959), Handwerkszählung 1956 – Sonderheft: Strukturquoten des Handwerks. Stuttgart und Mainz.

SBA – Statistisches Bundesamt (1972), Handwerkszählung 1968 – Heft 3: Unternehmen nach Gewerbezweigen; Nebenbetriebe. Stuttgart und Mainz.

SBA – Statistisches Bundesamt (1979), Handwerkszählung 1977 – Heft 3: Unternehmen nach Gewerbezweigen; Nebenbetriebe. Fachserie 4 – Produzierendes Gewerbe. Stuttgart und Mainz.

SBA – Statistisches Bundesamt (1981), Handwerkszählung 1977 – Sonderheft: Regionale Verteilung des Handwerks. Fachserie 4 – Produzierendes Gewerbe. Stuttgart und Mainz.

SBA – Statistisches Bundesamt (1987), Hinweis auf die Veröffentlichung von Ergebnissen aus der Arbeitsstättenzählung 1987 für Handwerksunternehmen. In: Statistisches Bundesamt, Facherserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 7.1: Beschäftigte und Umsatz im Handwerk, 4. Vierteljahr 1989. Stuttgart: Metzler-Poeschel, 7.

SBA – Statistisches Bundesamt (1991), Arbeitsstättenzählung vom 25. Mai 1987. Fachserie 2, Sonderheft 1: Handwerksunternehmen, Beschäftigte, Löhne und Gehälter sowie Rechtsformen. Stuttgart: Metzler-Poeschel.

SBA – Statistisches Bundesamt (1996a), Handwerkszählung vom 31. März 1995. Heft 1: Ergebnisse für Unternehmen und Nebenbetriebe nach Gewerbezweigen. Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4. Stuttgart: Metzler-Poeschel.

SBA – Statistisches Bundesamt (1996b), Handwerkszählung 1995 – Heft 3: Ergebnisse für Unternehmen nach ausgewählten Wirtschaftszweigen der Klassifikation der Wirtschaftszweige. Fachserie 4 – Produzierendes Gewerbe. Stuttgart und Mainz.

SBA – Statistisches Bundesamt (1999a), Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Reihe 7.1.: Beschäftigte und Umsatz im Handwerk. 1. Vierteljahr 1996–4. Vierteljahr 1998. Stuttgart: Metzler-Poeschel.

SBA – Statistisches Bundesamt (1999b), Arbeitsunterlage zur vierteljährlichen Handwerksberichterstattung (HwB). Stand: 1.2.1999. Nicht veröffentlicht. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

SBA – Statistisches Bundesamt (2001), Bildung und Kultur. Berufliche Bildung. Fachserie 11, Reihe 3. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

SBA – Statistisches Bundesamt (verschiedene Jahre), Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

Schacht, C. (2002), Immer wieder samstags. Am Wochenende wird gebaut, renoviert, geschuftet wie nie zuvor. Eine Reise ins Reich der Schattenwirtschaft zeigt das Dilemma der deutschen Arbeitswelt. Die Woche Nr. 10 vom 1. März 2002, S. 5.

Schamp, E.E. (1997), Räumliche Konzentration, ökonomische Kompetenz und regionale Entwicklung. Das Beispiel der oberfränkischen Autozulieferindustrie. *Erdkunde* 51: 230 – 243.

Schamp, E.W. (2000a), Decline and renewal in industral districts: Exit strategies of SMEs in consumer goods industrial districts of Germany. In Vatne, E. and M. Taylor (Ed.) (2000), *The networked firm in a global world – Small firms in new environments*. Aldershot: Ashgate Publishing Ltd., 257 – 283.

Schamp, E.W. (2000b), *Vernetzte Produktion – Industriegeographie aus institutioneller Perspektive*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Schätzl, L. (1998), *Wirtschaftsgeographie*. 3 Bände. Paderborn-München-Wien-Zürich: Schöningh.

Scheuer, M. und M. Rothgang (2002), The Role of Consulting Engineering Services in Innovation. Paper presented at the XIIth International Conference of RESER: "Services and Innovation", Manchester 26–27 September 2002. Im Internet unter http://les.man.ac.uk/cric/workshops/reser/papers.htm.

Scheybani, A. (1996), Handwerk und Kleinhandel in der Bundesrepublik Deutschland. Sozialökonomischer Wandel und Mittelstandspolitik 1949-1961. Studien zur Zeitgeschichte. München: Oldenbourg.

Schiller, R. (1998), Unternehmensnetzwerke bei kleinen und mittleren Unternehmen. In U. Winand und K. Nathusius (Hrsg.), *Unternehmensnetzwerke und virtuelle Organisationen*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, 79-90.

Schlaghecken, A. (1969), Der ökonomische Differenzierungsprozess im heutigen Handwerk. Schriftenreihe des RWI, Neue Folge 29. Berlin: Duncker & Humblot.

Schleuter, W. (2002), Automobilindustrie: Innovationen immer stärker durch Elektronik geprägt. In: IKB Deutsche Industriebank, BDI Bundesverband der Deutschen Industrie und Stiftung Industrieforschung (Hrsg.) (2002), Miniaturisierung und Elektronik auf dem Vormarsch. Zukunftstrends für den Mittelstand. IKB-Report Düsseldorf: 8-9.

Schleyer, H.-E. (1992), Initiativstellungnahme zum Thema KMU und Handwerksbetriebe. CES 1175/92. Wirtschafts- und Sozialausschuss der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel.

Schmidt, A. (1996), Der überproportionale Beitrag kleiner und mittlerer Unternehmen zur Beschäftigungsdynamik: Realität oder Fehlinterpretation von Statistiken? ZfB – Zeitschrift für Betriebswirtschaft 66(1996)5: 537-557.

Schmidt, A.G. und M. Kraus (2001), Qualifikation und Unternehmenskontinuität: Beitrag der Meisterausbildung zur Bestandssicherung von Handwerksunternehmen. Gutachten im Auftrag der Handwerkskammer Trier und des Institut für Technik der Betriebsführung. Gifhorn: Heizmann.

Schmidt, C.M. (1999), Knowing What Works. The Case for Rigorous Program Evaluation. Discussion Paper No. 77. IZA, Bonn, http/www.iza.org/.

Schmidt, E.M. (1995), *Betriebsgröße, Beschäftigtenentwicklung und Entlohnung*. Eine ökonometrische Analyse für die Bundesrepublik Deutschland. Frankfurt, New York: Campus.

Schmidt, K. (1969), Regionale Verteilung des Handwerks – Ergebnis der Handwerkszählung 1968. *Wirtschaft und Statistik*, 1969/Heft 8: 411–418.

Schmidt, K.-H. (1966), Die regionale Verteilung des Handwerks im Ballungsraum. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Band 9. Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen.

Schmidt, K.-H. (1975), Die Konjunkturabhängigkeit des Handwerks. In: Aßmann, K. und K.-H. Schmidt (1975): 1-171.

Schmidt, K.-H. (1994), Theoretische Grundlagen und Entwicklung der Gewerbeförderung. In: Landesgewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (Hrsg.), 1954 – 1994. 40 Jahre Gewerbeförderung für das Handwerk NRW. Düsseldorf: LgH: 39-72.

Schmoller (1978), Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Erster Teil. Berlin: Duncker & Humblot, unveränderter Nachdruck der Auflage von 1923.

Schmoller, G. (1870), Zur Geschichte der Kleingewerbe im 19. Jahrhundert. Statistische und nationalökonomische Untersuchungen. Halle: Verlag der Buchhandlung des Waisenhauses.

Schneider, F. und D. Enste (2000), Schattenwirtschaft und Schwarzarbeit. Umfang, Ursachen, Wirkungen und wirtschaftspolitische Empfehlungen. FWS – Forum Wirtschaft und Soziales. München, Wien: Oldenbourg.

Scholz, Ch. (1994), Lean Management. *WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, (23) 4: 180 – 186.

Schrader, M. (1998), Ruhrgebiet. In Kulke, E. (Hrsg.), 435–464.

Schröter, S. (1994), Gründungsgeschehen im Handwerk und Arbeitsmarktentwicklung; am Beispiel Nordrhein-Westfalens. RUFIS Ruhr-Forschungsinstitut für Innovations- und Strukturpolitik 2/94. Bochum: Brockmeyer.

Schrumpf, H. und B. Müller (2001), Sparkassen und Regionalentwicklung. Eine empirische Studie für die Bundesrepublik Deutschland. Wissenschaft für die Praxis, Abteilung 1: Forschung, Band 16. Stuttgart: Deutscher Sparkassen Verlag.

Schulte, F. (1999), Gründungen im unternehmensnahen Dienstleistungssektor: Was macht Gründer erfolgreich, was bereitet ihnen Probleme? Eine Fallstudien-Untersuchung. InWiS-Berichte, 26. InWIS, Bochum.

Schulte, R. (1999), Das Risikoverhalten von Banken gegenüber Existenzgründungen. In R. Ridinger und P. Weiss (Hrsg.) (1999), *Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung.* Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand, 2. Berlin: Duncker & Humblot, 95-119.

Schulte-Derne, F. und H.-U. Wehling (1993a), Atlas des Handwerks in Gelsenkirchen. Essener Geographische Schriften 1. Universität Essen.

Schulte-Derne, F. und H.-U. Wehling (1993b), *Das Handwerk in der Emscher-Lippe-Region: Leistungsprofil – Beschäftigungslage – Standortanforderungen*. Studie im Auftrag der „Handwerk Emscher-Lippe Initiative" der Kreishandwerkerschaften Bottrop, Gelsenkirchen und Recklinghausen mit der Handwerkskammer Münster. Münster, Recklinghausen, Gelsenkirchen, Bottrop 1993.

Schünemann, W. (1956), Handwerksstatistik, In: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. 5. Band.: Handelsrecht – kirchliche Finanzen. Stuttgart, Tübingen, Göttingen: Gustav Fischer, J.C.B. Mohr, Vandenhoeck & Ruprecht, 57-58.

Schwenk, C.R. and C.B. Shrader (1993), Effects of Formal Strategic Planning on Financial Performance in Small Firms: A Meta-Analysis. *Entrepreneurship Theory & Practice* 17 (3): 53-64.

Schwerdt, W. und S. Bender (2003), Was tun Lehrlinge nach ihrer Ausbildung? Eine Analyse mit dem Linked Employer-Employee-Datensatz des IAB. *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung* (1): 46-59.

Schweri, J. u.a. (2003), Kosten und Nutzen der Lehrlingsausbildung aus der Sicht Schweizer Betriebe. Beiträge zur Bildungsökonomie 2. Zürich, Chur: Rüegger.

Seger, F. (1992), Die schlanke Produktion. *WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, (21) 8: 411 – 414.

Seumer M. (1998), Vom Reinigungsgewerbe zum Gebäudereiniger. Die Entwicklung der gewerblichen Gebäudereinigung in Deutschland (1878 bis 1990). Beiträge zur Unternehmensgeschichte Bd. 7. Stuttgart: Steiner Verlag.

Shivell, K. and K. Banning (1995), *The Franchise - Kit. A Nuts-and Bolts Guide to Owning and Running a Franchise Business*. New York: McGraw-Hill.

Sinn, H.-W. (2003), Ist Deutshlnd noch zu retten? München: Econ.

SINUS Sozialwissenschaftliches Institut Nowak und Partner (1996), Marktanalyse für das Gebäudereiniger-Handwerk. Bd. 1: Gewerbliche Kunden, Bd. 2: Absatzmarkt Kleinbetriebe und Privathaushalte. Heidelberg.

Skambracks, D. und M. Tchouvakhina (2002), *Gehen dem Handwerk die Gründer aus?* Eine Analyse auf Basis der DtA-Förderdaten. DtA, Bonn.

Soltwedel, R. u.a. (1986), Deregulierungspotentiale in der Bundesrepublik. Kieler Studien 202. Tübingen: J:C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Sombart, W. (1902), Der moderne Kapitalismus. 1. Aufl., Berlin.

Späth, H. (1988), Ansprache Dipl.-Ing. Heribert Späth Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks. In. Zentralverband des Deutschen Handwerks Ansprachen anlässlich der Festakademie „35 Jahre Handwerksordnung". Sonderdruck-Reihe 20. ZDH, Bonn.

Spengler, D. und W. Dörinkel (1953), Zur Frage der Gewerbefreiheit. Wirtschaft und Wettbewerb (1953)3: 60-64.

Spöttl, G. (2000), Der Arbeitsprozess als Untersuchungsgegenstand berufswissenschaftlicher Qualifikationsforschung. In J.-P. Pahl, F. Rauner und G. Spöttl (Hrsg.), *Berufliches Arbeitsprozesswissen. Ein Forschungsgegenstand der Berufsfeldwissenschaft*. Baden-Baden: Nomos, 205-221.

Staudt, E. (1998), Facility-Management: Wird das Handwerk noch gebraucht? In: Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.), Facility-Management: Gefahr für das Handwerk? („Information, Dokumentation", Heft 1/98), Düsseldorf 1998.

Stavenhagen, G. (1963), Standorttypen des Handwerks. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Band 4. Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen.

Stefan, U. (1995), Umweltschutz als Wettbewerbsfaktor für den Mittelstand. Schriften zur Mittelstandsforschung, Neue Folge 50. Stuttgart: Poeschel.

Stockmann, R., W. Meyer, H. Gaus, U. Kohlmann und J. Urbahn (2001), Nachhaltige Umweltberatung – Evaluation eines Förderprogramms der Deutschen Bundesstiftung Umwelt. Opladen.

Storey, D. (1994), *Understanding the small business sector.* London, New York: Routledge.

Storey, D. und N. Sykes (1996), Uncertainty, Innovation and Management, in: P. Burns, J. Dewhurst (Hrsg.), Small Business and Entrepreneurship, London: Macmillan.

Stoy, W. (1997), Zukunftsperspektiven der freien Werkstätten. In: Meinig, W. und H. Mallad (Hrsg.), Strukturwandel mitgestalten. Rahmenbedingungen und Zukunftsperspektiven für Automobilhersteller, Importeure, Zulieferer und Handel. Bamberg.

Suarez-Villa, L. (1998), The Structures of Cooperation: Downscaling, Outsourcing and the Networked Alliance. *Small Business Economics* 10(1): 5-16.

SVR – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2002), Jahresgutachten 2002/03 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Deutscher Bundestag, 15. Wahlperiode. Drucksache 15/100. Deutscher Bundestag, Berlin.

Switalowski, M. (1989), Flexible Fertigungssysteme. *WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, (18) 5: 257 – 263.

Sydow, J. (1995), Strategische Netzwerke: Evolution und Organisation. 3. Aufl. Neue betriebswirtschaftliche Forschung, 100. Wiesbaden: Gabler.

Tessaring, M. (1991), Tendenzen des Qualifikationsbedarfs in der Bundesrepublik deutschland bis zum Jahre 2010. Implikationen der IAB/Prognos-Projektion für die Qualifikationsstruktur der Arbeitsplätze in Westdeutschland. MittAB - Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. (1991)1: 45-61.

Thome, R. (1997), Arbeit ohne Zukunft? Organisatorische Kompetenz der wirtschaftlichen Informationsverarbeitung. München: Vahlen.

Tirole, J. (1995), Industrieökonomik. München, Wien: Oldenbourg.

TMWAI – Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Infrastruktur (Hrsg.) (2001*), Mittelstands- und Jahreswirtschaftsbericht 2001*. Erfurt. (Bear.: Dürig, W., Lageman, B. und L. Trettin, RWI Essen, 2001).

Tuchtfeldt, E. (1955), Gewerbefreiheit als wirtschaftspolitisches Problem. Volkswirtschaftliche Schriften 18. Berlin: Duncker & Humblot.

Tuchtfeldt, E. (1995), Handwerk. In: Görres-Gesellschaft (Hrsg.), Staatslexikon. Recht – Wirtschaft – Gesellschaft. Zweiter Band. Freiburg, Basel, Wien: Herder, 1201-1210.

Turk, F. (2002), Der Mittelstand als Beschäftigungsmotor, Fakt oder Fiktion? List Forum für Wirtschafts- und Sozialpolitik 28(2002)3: 254-271.

Tuschke, S. (o.J.), Differenzierung des Ausbildungsangebotes durch flexibel einsetzbare Zusatzqualifikationen. In: HWK Hamburg (o.J.), 10-20.

Twardy, M. (2003), Schriftliche Stellungnahme für die öffentliche Anhörung am 8. Juli 2003 in Berlin. In: Deutscher Bundestag 2003c: 122-123. Ausschuss für Wirtschaft und Arbeit, Ausschussdrucksache 15(9)546 vom 8. Juli 2003. Deutscher Bundestag, Berlin.

Vatne, E. and M. Taylor (Ed.) (2000), *The networked firm in a global world – Small firms in new environments*. Aldershot: Ashgate Publishing Ltd..

VDA – Verband der Automobilindustrie e.V. (1997), Tatsachen und Zahlen aus der Kraftverkehrswirtschaft. 61. Folge. VDA, Frankfurt am Main.

Veldhues, B. (1996), Ausgewählte Ergebnisse der Handwerkszählung vom 31. März 1995. Wirtschaft und Statistik (8): 487-497.

Veldhues, B. (1998), Die neue vierteljährliche Handwerksberichterstattung auf Basis der Handwerkszählung 1995. Wirtschaft und Statistik 1.

Verband der Automobilindustrie (2002), Jahresbericht Auto 2001, VdA Frankfurt a. M..

Verein für Socialpolitik (1895-97), Untersuchungen über die Lage des Handwerks in Deutschland mit besonderer Rücksicht auf seine Konkurrenzfähigkeit gegenüber der Großindustrie. Erster Band: Königeich Preußen. Erster Teil; Zweiter Band: Königreich Sachsen: Arbeiten aus dem Volkswirtschaftlich-statistischen Seminar der Universität Leipzig. Erster Teil; Dritter Band: Süddeutschland; Vierter Band. Königeich Preußen, Zweiter Teil. Fünfter Band: Königreich Sachsen: Arbeiten aus dem Volkswirtschaftlich-statistischen Seminar der Universität Leipzig. Zweiter Teil; Sechster Band: Königreich Sachsen. Dritter Teil.; Siebenter Band: Königrich Preußen. Dritter Teil. Achter Band: Königreich Preußen. Vierter Teil; Neunter Band: Verschiedene Staaten. Schriften des Vereins für Socialpolitik 62-70. Leipzig: Duncker & Humblot.

Wagemann, E. (1928), Konjunkturlehre. Eine Grundlegung zur Lehre vom Rhythmus der Wirtschaft. Berlin: Reimar Hobbing.

Warnecke, H.-J. (1993), *Revolution der Unternehmenskultur. Das fraktale Unternehmen.* Berlin et al.: Springer.

Warnecke, H.-J. (Hrsg.) (1995), *Aufbruch zum fraktalen Unternehmen. Praxisbeispiele für neues Denken und Handeln*. Berlin et al.: Springer.

Warnecke, H.-J. und J. Braun (Hg.) (1999), *Vom Fraktal zum Produktionsnetzwerk:* Unternehmenskooperationen erfolgreich gestalten. Berlin et al.: Springer.

Wassermann, W. und W. Rudolph (2003), Das Zahntechnikerhandwerk zwischen Gesundheitspolitik und Markt. Problemstudie zur Entwicklung einer Branche des Gesundheitshandwerks. Eschborn: RKW-Verlag.

Watrin, C. (1958), Der Befähigungsnachweis im Handwerk und Einzelhandel unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung in der Bundesrepublik. Inauguraldissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln. Köln.

Weeber + Partner - Institut für Stadtplanung und Sozialforschung „Planung und Forschung im Bauwesen und Städtebau" (2001), Bauqualität: Verfahrensqualität und Produktqualität bei Projekten des Wohnungsbaus. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen. Stuttgart: Fraunhofer IRB Verlag.

Welter, F. (1996), Gründungsprofile im ost- und westdeutschen Handwerk. Eine vergleichende Untersuchung in den Kammerbezirken Düsseldorf und Leipzig. Ruhr-Forschungsinstitut für Innovations- und Strukturpolitik 1996, 1. Bochum: Brockmeyer.

Welter, F. (1997), Die Meistergründungsprämie in Nordrhein-Westfalen. Expertise im Auftrag des Vereins für Unterstützung der Gewerbeförderungsarbeit im nordrhein-westfälischen Handwerk (VGH). Düsseldorf.

Welter, F. (1999), Die Meister-Initiative in Nordrhein-Westfalen. Expertise im Auftrag der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH). Düsseldorf.

Welter, F. (2000), *„Einmal im Leben darf jeder etwas Risikoreiches tun" - Fallstudien von Gründern und Gründerinnen.* Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand, 9. RWI, Essen.

Welter, F. (2003a), Strategien und strategisches Verhalten von KMU. In R.B. Bouncken (Hrsg.), *Management von KMU und Gründungsunternehmen.* Festschrift für Egbert Kahle zum 60. Geburtstag. Wiesbaden: DUV, 25-48.

Welter, F. (2003b), Strategie, KMU und Umfeld – Handlungsmuster und Strategiegenese in kleinen und mittleren Unternehmen. Habilitationsschrift, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Lüneburg. RWI-Schriften 69. Berlin: Duncker & Humblot.

Welter, F. und B. Lageman unter Mitarbeit von M. Stoytcheva (2003), Gründerinnen in Deutschland – Potenziale und das institutionelle Umfeld. Untersuchungen des RWI, 41. RWI, Essen.

Wernet, W. (1950), Konkurrenzproblem und Befähigungsnachweis im Handwerk. Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Göttingen. 1(1950)3: 293-308.

Wernet, W. (1952), Handwerkspolitik. Grundriss der Sozialwissenschaft. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Wernet, W. (1959), Gegenstand und Aufgaben der Handwerksforschung. Beiträge zur Handwerksforschung 1. Handwerkswissenschaftliches Institut Münster – Westfalen, Münster.

Wernet, W. (1960), Handwerk im Widerstreit der Lehrmeinungen. Das neuzeitliche Handwerksproblem in der sozialwissenschaftlichen Literatur. Forschungsberichte aus dem Handwerk 3. Handwerkswissenschaftliches Institut Münster – Westfalen, Münster.

Wernet, W. (1965), Zur Frage der Abgrenzung von Handwerk und Industrie. Die wirtschaftlichen Zusammenhänge in ihrer Bedeutung für die Beurteilung von Abgrenzungsfragen. Forschungsberichte aus dem Handwerk 11. Handwerkswissenschaftliches Institut Münster – Westfalen, Münster.

Wernet, W. (1966), Grundzüge der Handwerkswirtschaft. In: DHI (Hrsg.) (1966): 23-47.

Wernet, W. (1967), Handwerk im Wettbewerb. Voraussetzungen, Verwirklichung und Ergebnisse des Wettbewerbs im Handwerk. Forschungsberichte aus dem Handwerk 15. Handwerkswissenschaftliches Institut Münster – Westfalen, Münster. Wernet, W. (1965), Zur Abgrenzung von Handwerk und Industrie. Forschungsberichte aus dem Handwerk, Bd. 11. Münster.

Westerhuis, A. (2001a), European structures of qualifications levels. Volume 1: A synthesis based on reports on recent developments in Germany, Spain, France, the Netherlands and the United Kingdom (England and Wales). Cedefop Reference series. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Westerhuis, A. (2001b), European Structures of Qualifications Levels. Volume II: Reports on recent developments in Germany, Spain, France, the Netherlands and in the United Kingdom (England and Wales). Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Wettstein, E. (1999), Berufliche Bildung in der Schweiz. DBK – Deutschschweizerische Berufsbildungsämter-Konferenz, Luzern.

Widmer, J. (1998), Grundsätze eines Baukastensystems. Die Volkswirtschaft. Das Magazin für Wirtschaftspolitik (1998)2: 6-8.

Wießner, F. (2001), Arbeitslose werden Unternehmer. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 241. IAB, Nürnberg.

Wilke, H. (2001), Wissensgesellschaft. In G. Kneer, A. Nassehi und M. Schroer (Hg.), Klassische Gesellschaftsbegriffe der Soziologie. UTB für Wissenschaft 2210. München: Wilhelm Fink, 379-398.

Wilkinson, A. (1999), Employment Relations in SMEs. *Employment Relations* 21 (3): 206-218.

Winkler, H. A. (2002), Der lange Weg nach Westen. Band 2: Deutsche Geschichte vom „Dritten Reich„ bis zur Wiedervereinigung. München: Beck.

Wise, R. und D. Morrison (2001), Die zweite Revolution im Geschäft Business to Business. *Harvard Business Manager* 23 (3): 40-52.

WISO (2003), Die Wahl des richtigen Handwerkers. Was darf die Reparatur kosten? WiSo, Sendung vom 16.6.2003. http://www.zdf.de/ZDFde/inhalt/14/0,1872,2051566,00.html.

Wittwer, W. (1996), Als Wanderarbeiter im Cyberspace. Berufliche Bildung auf der Suche nach einer neuen Identität. In: Wittwer, W. (Hrsg.), Von der Meisterschaft zur Bildungswanderschaft. Berufliche Bildung auf dem Weg in das Jahr 2000. Bielefeld: Bertelsmann.

Wohlers, Günther (1997): Backen in Deutschland: 2000 Betriebe würden wohl reichen. Back Journal Sonderausgabe Trendbook 1997: 6-8.

Wolk, H. (1995), Teile- und Zubehörgeschäft als profitables Geschäftsfeld. In: Reuss, Holger und Wolfgang Müller (Hrsg.), Wettbewerbsvorteile im Automobilhandel. Strategien und Konzepte für ein erfolgreiches Vertragshändler - Management. Frankfurt / New York: Campus 159-188.

Wölke, G. (1985), Zum Image des Made in Germany: Beispiele aus Japan, Frankeich und den Vereinigten Staaten. Beiträge zur Gesellschafts- und Bildungspolitik 111. Köln: Deutscher Instituts-Verlag

Wolter, S. C. und J. Schweri (2003), Kosten und Nutzen der Lehrlingsausbildung aus der Sicht Schweizer Betriebe. Zusammenfassung und Einzelergebnisse der Studienergebnisse. Forschungsstelle für Bildungsökonomie, Universität Bern.

Wörle, M. (1993), Selbständig ohne Meisterbrief. Was die Handwerkskammern gern verschwiegen. E-CON Praxis. München: ECON.

Zarnowitz, V. (1996), Globale Konjunktur- und Wachstumszyklen. In: K.H. Oppenländer (Hrsg.), 254-281.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks (1992), *Handwerk '92*.Bonn.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks (1997), Großer Befähigungsnachweis und Handwerksordnung. Plädoyer für ein erfolgreiches Instrument der Wirtschafts-, Bildungs- und Beschäftigungspolitik. ZDH, Berlin.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks (2000a), Umweltzentren des Handwerks – Leistungsangebot, Forschungsfelder, Standorte. Informationsmaterial. ZDH, Berlin.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks (2000b), Facility Management. Schriftenreihe des ZDH, Heft 58, Berlin.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks (2000c), H@ndwerk im Internet. Ergebnisse einer Umfrage bei Handwerksbetrieben im 3. Quartal 2000. ZDH, Berlind.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks ZDH (Hrsg.) (2001), Handwerk 2001. Berlin.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks (2002), Kooperationen im Handwerk – Ergebnisse einer Umfrage im 1. Quartal 2002. Berlin.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks (2003a), Determinanten des Strukturwandels im Handwerk: Antworten des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks – ZDH – auf einen Fragenkatalog des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung – RWI –. Nicht veröffentlicht. ZDH, Berlin.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks (2003b), Modernisierung der Handwerksordnung. ZDH, Berlin, über http://zdh.de.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks (2003c), Neue Aufgaben – Neue Wege: Handwerksorganisationen als zukunftsorientierte Partner der Betriebe. Band 2. ZDH, Berlin.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks (2003d), Fundstellen. Prof. Dr. Ludwig Erhard. ZDH, Berlin, http://7www.zdh.de/servlet/ContentServer?pagename_zdh/templates/.

ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks, Beirat „Unternehmensführung im Handwerk“ (2000a), Zukunft des Handwerks – Handwerksorganisation mit Zukunft. Entwicklungen – Strategien . Maßnahmen. Sonderdruck-Reihe des ZDH 25. ZDH, Berlin.

ZDK – Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (2000), Resolutionen zur GVO, Pro Motor 06/06: 6-7, Bonn.

Zimmermann, K.F. (2000), Dienstleistungen als Motor für Wachstum und Beschäftigung. In: K. Mangold (Hrsg.), Dienstleistungen im Zeitalter globaler Märkte. Strategien für eine vernetzte Welt. Frankfurt am Main: FAZ und Wiesbaden: Gabler, 69-88.

Zimmermann, V. und M. Andres (2001), Das Innovationsverhalten von kleinen und mittleren Unternehmen, Wirtschaftsdienst IX, 532-540.

Internetquellen:

DIW Datenservice zum Bauvolumen: (http://www.diw.de).

Facilitiy Management Berliner Handwerk: www.fmh -b.de

www.1blick.com

www.enterprising-women.de/docu2002/inhalte/docu_ws7_ d.htm

www.girls -day.de

www.hpi-hannover.de

www.ikv-aachen.de

www.joblab.de

www.life-online.de/deutsch/projekte/gws.html

www.taste-for-girls.de

www.thueko.de

www.umweltmarkt.orgwww.umweltmarkt.org

Anhang

Verzeichnis der Expertenbefragungen

Expertenbefragungen im persönlichen Gespräch

Nr.	Institution	Thematik	Gesprächspartner	Datum
1	MOR-Service-System	Servicekooperation im Gewerbe Informationstechnik	Herr Lüttgau Unternehmensberater Harheimer Weg 2c 61 118 Bad Vilbel	30.09.02
2	FH Fulda; Institut für Regionalmarketing	Kooperation im Bau und Ausbaugewerbe	Herr Prof. Dr. Koscielny; Herr Ziegler Fachhochschule Fulda Marquardtstr. 35 36 039 Fulda	01.10.02
3	Verband der Europäischen Bauwirtschaft (FIEC)*	Strukturwandel der europäischen Bauwirtschaft. Europäische Vorgaben für den deutschen Rechtsrahmen im Baugewerbe	*Dr. Ulrich Petzold, Hauptgeschäftsführer* *Avenue Louise 66* *B-1050 Brussels* *Tel: +32 2 514 55 35* *Fax: +32 2 511 02 76*	16.10.02
4	European Association of Craft, Small and Medium-Sized Enterprises (UAPME)*	Handwerksrecht und europäische Harmonisierung, Anerkennung des Meisterbriefes auf europäischer Ebene.	Frau Rögge UEAPME Rue Jacques de Lalaing 4 B-1040 Brussels Tel.: +32 2 230 75 99 Fax: +32 2 230 78 61	16.10.02
5	Facility Management AG Berlin	Kooperation im Bereich Facility Management	Herr Otto Ing. Büro Uwe Otto Fregestr. 81 12 159 Berlin	16.10.02
6	MUSICON Valley e.V. Markneukirchen	Regionale Kooperation im Bereich Musikinstrumentenbau	Herr Bilz Public Relation Manager Breite Str. 35 08 258 Markneukirchen	17.10.02
7	Firma Jürgen Voigt, Markneukirchen	Regionale Kooperation im Bereich Musikinstrumentenbau	Frau Voigt jr. Leitende Angestellte Gewerbepark 22 08258 Markneukirchen	17.10.02
8	FH Zwickau / Markneukirchen (FB Musikinstrumentenbau)	Regionale Kooperation im Bereich Musikinstrumentenbau	Prof. Dr. Meinel Adorferstr. 38 08258 Markneukirchen	17.10.02
9	Zentrum für Umwelt und Energie der Handwerkskammer Düsseldorf	Umweltgesetzgebung als Determinante des Strukturwandels; Arbeit des UZH (Abfall, Energie)	Herr Dr. Becker, Leiter FB Beratung Handwerkszentrum Ruhr Mühlheimer Str. 6 46 049 Oberhausen	11.11.02

Nr.	Institution	Thematik	Gesprächspartner	Datum
10	Rationalisierungs- und Innovationszentrum der deutschen Wirtschaft e.V. (RKW)*	Kooperationen im Baugewerbe, neue Wettbewerbsmodelle und Vergabeverfahren im europäischen Kontext.	Herr Marsch, Leiter der RG-Bau im RKW e.V. RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. - Bundesgeschäftsstelle - Düsseldorfer Strasse 40 65760 Eschborn	26.11.02
11	Min. f. Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport Nordrhein-Westfalen*	Zukunftsinitiative Bau NRW, Verwaltungsreform und öffentliche Auftragsvergabe	Herr M'Rat Halstenberg Elisabethstr. 5 - 11 40217 Düsseldorf	03.12.02
12	Zentralverband des Deutschen Handwerks	Umfangreicher Fragenkatalog zu grundsätzlichen Aspekten des Strukturwandels im Handwerk	Herr Dr. Weiß, Herr Dr. Bartel, Herr Eggenberger, Herr Schwanneke, Herr Spelberg und Kollegen Handwerkskammer Berlin, Blücherstr. 68, 10961 Berlin	04.12.02 Projektteam mit Herrn Prof. Dr. Paul Klemmer
13	Universität Dortmund Institut für Baubetrieb und Baumaschinen *	Organisationsformen des Bauerstellungsprozesses, Auswirklungen der HwO auf die Durchsetzung von Innovationen im Baugewerbe.	Herr Prof. Dr. Blecken Institut für Baubetrieb und Baumaschinen an der Universität Dortmund, August-Schmidt-Straße 8 (Campus Süd, Geschossbau II) 44227 Dortmund	05.12.02
14	Baugewerbliche Verbände Nordrhein *	Aktuelle Entwicklungstrends im Baugewerbe, strukturelle Problemlagen im Bauhandwerk.	Herr Rechtsanwalt Lutz Pollmann, Hauptgeschäftsführer der Baugewerblichen Verbände Nordrhein, Graf-Recke-Str. 43 40239 Düsseldorf	06.12.02
15	Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen (DHI)	Diskussion der Erkenntnisse des SfH aus der Handwerksforschung	Herr Prof. Dr. Gustav Kucera, Herr Dr. Klaus Müller, Herr Dr. Ullrich Kornhardt, Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Käte-Hamburger-Weg 1, 37073 Göttingen	23.01.03

Nr.	Institution	Thematik	Gesprächspartner	Datum
16	Umweltzentrum des Handwerks Thüringen	Anpassung des ostdeutschen Handwerks an die bundesdeutsche Umweltgesetzgebung; Arbeit des UZH (Holz), Zukünftige Arbeitsfelder	Herr Hohle, Geschf., Frau Buettner, Herr Lietz Handwerkskammer Ostthüringen In der Schremmsche 3 07 407 Rudolstadt	23.01.03
17	Kreishandwerkerschaft Jena – Eisenberg - Stadtroda	Startphase des Projekts „Innovations- und Dienstleistungscluster Handwerk“ im Rahmen des BMWA-Programms „Netzwerk-Management Ost – NEMO“	Herr Polten, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Haus des Handwerks Grietgasse 22 07743 Jena	24.01.03
18	Handwerkskammer der Pfalz Kaiserslautern	Kooperation im Handwerk, Erfahrungen aus dem BMBF-Projekt „Service Net – Virtuelle Dienstleister“, Teilprojekt „HIT – Handwerk im Team“	Herr Mannweiler, Projektleiter Unternehmensnetzwerke der HWK Pfalz Am Altenhof 15 67 655 Kaiserslautern (Projektteilnehmer von HIT)	30.01.03
19	Saar-Lor-Lux Umweltzentrum des Handwerks Trier	Umweltgesetzgebung als Determinante des Strukturwandels; Arbeit des UZH (Öko-Audit, Umweltmarketing)	Herr Bohr, Frau Dr. Himsel Leitung des UZH Trier Loebstr. 18 54 292 Trier	31.01.03
20	Institut für Geographie Universität Leipzig	Räumliche Struktur der Handwerkswirtschaft	Herr Prof. Dr. Wiessner IfG der Universität Leipzig Johannisallee 19a 04 103 Leipzig	13.02.03
21	FH Bielefeld, FB Wirtschaft	Kooperationen im Handwerk, Nutzung von IT im Handwerk	Herr Prof. Dr. Rautenstrauch FH Bielefeld, FB Wirtschaft, Lehrgebiet BWL Universitätsstrasse 25 33 165 Bielefeld	01.04.03
22	*handwerk.de/AG*	Innovation und IT-Einsatz im Handwerk; Rolle der *handwerk.de/AG* bei der Erschließung neuer Märkte	Herr Prast, Frau Windeck, Herr Overschmidt Geschäftsführung der *handwerk.de/AG* Littenstr. 10 10 179 Berlin	01.04.03

Nr.	Institution	Thematik	Gesprächspartner	Datum
23	Zentralverband des Deutschen Handwerks	Vertiefende Diskussion der Antworten des ZDH auf den Fragebogen des RWI	Herr Dr. Weiß, Herr Eggenberger, Herr Schwanneke, Herr Spelberg und Kollegen, Haus des Handwerks Berlin, Mohrenstrasse 20/21, 10117 Berlin	02.04.03
24	Institut für Geographie Universität Leipzig	Strukturwandel der Handwerkswirtschaft in den neuen Bundesländern	Herr Prof. Dr. Wiessner IfG der Universität Leipzig Johannisallee 19a 04 103 Leipzig	03.04.03
25	Baden-Württembergischer Handwerkstag e.V.	Diskussion über aktuelle Vorschläge des BWHT zur Reform der HwO.	Dr. Hartmut Richter, HGF Baden-Württembergische Handwerkstag e.V. Heilbronner Straße 43 70191 Stuttgart	04.04.03
26	itb – Institut für Technik der Betriebsführung (DHI)	Kooperation und Innovation im Handwerk, Arbeit des itb	Herr Heinen Karl-Freidrich-Str. 17 76 133 Karlsruhe	09.04.03
27	Umweltzentrum für Handwerk und Mittelstand e.V. Freiburg	Umweltgesetzgebung als Determinante des Strukturwandels; Arbeit des UZH (Reg. Energien, Innovationen, Lebensmittelhandwerk)	Herr Seitz-Schüle, Herr Vosswinkel; Geschäftsführung des UZH Bismarckallee 6 79 098 Freiburg	10.04.03
28	Handwerkskammer Düsseldorf	Handwerksrecht, Weiterentwicklung des Kammerwesens, HwO und Berufsbildung, struktureller Wandel und Anpassungsfähigkeit des Handwerks	Herr Prof. Dr. Schulhoff, Herr Dr. Köster Georg-Schulhoff-Platz 1, 40221 Düsseldorf	10.04.03 Herr Prof. Dr. C.M. Schmidt, Herr Dr. B. Lageman
29	Ministerium für Wirtschaft und Mittelstand, Energie und Verkehr	Handwerkspolitik, Novellierung der HwO, Strukturprobleme des NRW-Handwerks	Herr M'Rat Jürgen Müller und OAR Kaulen Horionplatz 1 40213 Düsseldorf	11.04.03
30	DFV – Deutscher Fleischer-Verband	Determinanten des Strukturwandels im Fleischerhandwerk, Ausbildung, Handwerksrecht, Filialisierung/Lieferer-/Absatzbeziehungen	Herr Hühne, Stellv. Geschäftsführer Kennedyallee 53 60 596 Frankfurt/M.	15.04.03

Nr.	Institution	Thematik	Gesprächspartner	Datum
31	ZVEH – Zentralverband der Deutschen Elektro und Informationstechnischen Handwerke	Determinanten des Strukturwandels im Elektro-/Informationstechnischen Handwerk, Innovation, Ausbildung, Handwerksrecht	Herr Schult, Hauptgeschäftsführer Lilienthalallee 4 60 487 Frankfurt/M.	15.04.03
32	Handwerkskammer Aachen	Handwerkspolitik, Vorstellungen des Arbeitskreises Handwerksrecht des ZDH	Herr HgF Ralf Barkey und stv. HgF Frau Nicole Tomys, Handwerkskammer Aachen, Sandkaulbach 21, 52062 Aachen	16.04.03
33	HKH Bundesverband Holz und Kunststoff (Bundesinnungsverband für das Tischler-/Schreinerhandwerk)	Determinanten des Strukturwandels im Tischler-/Schreinerhandwerk ; Innovation und Kooperation, Ausbildung, Handwerksrecht	Herr Klingel, HgF und Herr Spiekers, Ltr. Abt. Technik, Littenstr. 10 10 179 Berlin	16.04.03
34	Handwerkskammer Hamburg	Vorstellungen zur Weiterentwicklung der Handwerksorganisation und des Kammerwesens, Berufsbildungsfragen.	Herr Hgf Dr. Jürgen Hogeforster, Herr Fischer und Herr Rönnau, Holstenwall 12 20355 Hamburg,	17.04.03
35	DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag	Wirtschaftliche Entwicklung von Handwerk und Kleingewerbe, Zukunft des Kammerwesens und der KMU-Betreu-ung, Handwerksrecht	Frau Karstedt-Meierrieks DIHK - FB Recht Breite Strasse 29 10 117 Berlin	22.04.03
36	ZDB – Zentralverband Deutsches Baugewerbe	Determinanten des Strukturwandels im Bauhandwerk ; Innovation und Kooperation, Ausbildung, Handwerksrecht	Herr Dr. Uecker, Hauptabteilungsleiter Wirtschaft Kronenstraße 55 – 58 10 117 Berlin	22.04.03
37	Monopolkommission	Wirtschaftliche Entwicklung von Handwerk und Kleingewerbe, Handwerksrecht	Herr Dr. Greiffenberg Generalsekretär Adenauerstr. 133 53 113 Bonn	23.04.03
38	Bundesinnungsverband Orthopädie-Technik	Determinanten des Strukturwandels im Gesundheitshandwerk; Innovation und Kooperation, Ausbildung, Handwerksrecht	Herr Herburg; Ltr. Abt. Wirtschaft Reinoldistr. 7 – 9 44 135 Dortmund	24.04.03
39	Zentralverband des deutschen Bäckerhandwerks	Strukturelle Herausforderungen im Bäckerhandwerk, neue Technologien, Abgrenzung Handwerk und Industrie.	Herr Dr. Eberhard Groebel, Hauptgeschäftsführer Bondorfer Straße 23 53604 Bad Honnef	25.04.03

Nr.	Institution	Thematik	Gesprächspartner	Datum
40	Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks	Image des Handwerks, Neue Betätigungsfelder des Gebäudereinigerhandwerks, Facility Management, Nachwuchssicherung. Braucht der Gebäudereiniger den Meisterbrief?	Herrn Johannes Bungert, Hauptgeschäftsführer Dottendorfer Straße 86 53129 Bonn	28.04.03
41	Handwerkskammer Düsseldorf	Handwerksrecht, Weiterentwicklung des Kammerwesens, HwO und Berufsbildung, struktureller Wandel und Anpassungsfähigkeit des Handwerks	Herr Hgf. Dr. Thomas Köster, Justitiar Franz Klein, Herr stv. HAL Zipfel, Herr GF Dr. Vahling, Herr Jürgen Schubert, Herr Dr. Georg Cramer, Frau Zimmermann Georg-Schulhoff-Platz 1, 40221 Düsseldorf	30.04.03
42	ikv – Institut für Kunststoffverarbeitung in Industrie und Handwerk an der RWTH Aachen (DHI)	Ausbildung, Innovationen, neue Werkstoffe und Technologien im Handwerk	Herr Wolters, Leiter der Abt. Ausbildung/Handwerk ikv – RWTH Aachen Pontstr. 49 52 062 Aachen	06.05.03
43	Zentralverband der Augenoptiker	Abhängigkeit des Optikerhandwerks von der Gesundheitspolitik, Marktentwicklungstendenzen, Neue Betriebs- und Angebotsformen, Europäisierung des Handwerksrechtsrahmens	Geschäftsführer Herr Joachim Goerdt und Frau Petra Seinsche Alexanderstraße 25a 40210 Düsseldorf	07.05.03
44 u. 45	Handwerkskammer München gemeinsam mit dem Ludwig-Fröhler-Institut	Handwerkspolitik, Bedeutung des Meisterbriefes für die Berufausbildung	<u>Für die Kammer:</u> Hgf Bernd Lenze, Herr Robert Fleschütz Für das Institut für Handwerkswirtschaft: Prof. Dr. Küpper, Dr. Markus Glasl Für das Handwerksrechtsinstitut Frau Dr. Beate Maiwald München Max-Joseph-Str. 4 D-80333 München	12.05.03

Nr.	Institution	Thematik	Gesprächspartner	Datum
46	Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie	Position des Bayerischen Wirtschaftsministeriums zur Novelle der HwO, Prozedere im Gesetzgebungsverfahren, Inhaberprinzip,	Dr. Erika Wahl, Ministerialrätin, Leiterin des Referats Berufliche Bildung im Handwerk, Gewerbeförderung, Konjunkturbeobachtung. Dr. Frank Hüpers, Regierungsdirektor, Stellvertretender Referatsleiter - - i. o.g. Referat und im Referat Handwerkspolitik, Handwerksrecht Johann Sedlmeier, Oberamtsrat, Birgit Neeb, Regierungsoberinspektorin Prinzregentenstraße 28, 80538 München	12.05.03
47	Handwerkskammer Leipzig	Strukturwandel der Handwerkswirtschaft in den neuen Bundesländern; Innovation und Kooperation, Ausbildung, Handwerksrecht	Herr Dr. Brezezinski, Stellv. Geschäftsführer Dresdener 11-13 04 103 Leipzig	13.05.03
48	Institut für Geographie Universität Leipzig	Wandel der Absatz- / Lieferbeziehungen im ostdeutschen Bau-/Ausbaugewerbe	Herr Prof.Dr. Wiessner, Herr Kraymann IfG der Universität Leipzig Johannisallee 19a 04 103 Leipzig	13.05.03
49	Handwerkskammer Halle	Strukturwandel der Handwerkswirtschaft in den neuen Bundesländern; Innovation und Kooperation, Ausbildung, Handwerksrecht	Herr Dr. Roghan, Stellv. Geschäftsführer Gräfestr. 24 06110 Halle / S.	14.05.03
50	Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik an der Universität Hannover (DHI)	Neue Technologien, Innovations- u. Kooperationsverhalten im Handwerk, Arbeit des hpi	Herr Siedler HPI - Universität Hannover Wilhelm-Busch-Str. 18 30 167 Hannover	14.05.03
51	Bundesverband Metall	Ordnungsrecht, HwO, Berufsbilder im Metallhandwerk, Zulieferwesen, Betriebsstrukturen	GF Rechtsanwalt Fleischmann, Herr Sieberg (Berufsbildung), Herr Efkemann (Betriebsberatung) und Herr Zimmer (Technik), Ruhrallee 12 45138 Essen	14.05.03

Nr.	Institution	Thematik	Gesprächspartner	Datum
52	DGB - Deutscher Gewerkschaftsbund, Bundesvorstand	Strukturwandel der Handwerkswirtschaft; Ausbildung; Handwerksrecht	Dr. Detlef Perner Deutscher Gewerkschaftsbund Leiter des Referats Handwerkspolitik, Abt. Struktur- und Umweltpolitik Henriette-Hertz-Platz 2 10833 Berlin	15.05.03
53	Institut für Geographie Universität Duisburg-Essen	Räumliche Struktur der Handwerkswirtschaft, Bedeutungswandel handwerksrelevanter Standortfaktoren im Ruhrgebiet	Herr Prof. Dr. Wehling FB 9, Institut für Geographie Universität Duisburg-Essen V15 – R04 – G35 Universitätsstrasse 2 45 141 Essen	21.05.03
54	Forschungsinstitut für Berufsbildung im Handwerk an der Universität Köln (DHI)	Duales Berufsausbildungssystem Meisterprüfungen Nachwuchsproblematik	Dr. Friederich Hubert Esser Stellvertr. Direktor des FBH Herbert-Lewin-Straße 2 50931 Köln Telefon: (02 21) 4 70 - 56 79	16.06.03
55	ZDK –Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe	Determinanten des Strukturwandels im KfZ-Gewerbe; Innovation und Kooperation, Ausbildung, Handwerksrecht	Dipl. Ing. Ingo Meyer Geschäftführer Franz-Lohe-Straße 21 53129 Bonn Tel.: 0228-9127-280 Fax: 0228-9127-151	28.05.03

*Das Gespräch wurde in Kombination mit Interviews für ein zeitgleich laufendes Projekt des RWI durchgeführt.

Expertenbefragungen per Telefoninterview

Nr.	Institution	Thematik	Gesprächspartner	Datum
1	Rechtsanwaltskanzlei Kohlmann und Partner*	Regulierungen im Baugewerbe, Schiedsgerichtsverfahren	Herr Rechtsanwalt Fanz W. Wiesel Marktstraße 28 45355 Essen	23.08.02
2	ITA – Institut für Technologie und Arbeit e.V. an der Universität Kaiserslautern	Kooperation im Handwerk, Erfahrungen aus dem BMBF-Projekt „ServiceNet – Virtuelle Dienstleister“	Herr Esser, Projektmitarbeiter HIT ITA – Institut für Technologie und Arbeit e.V. Universität Kaiserslautern Kurt-Schumacher-Str. 74 A 67 663 Kaiserslautern	20.09.02
3	Vangerow-Reparaturwerkstättensystem	Servicekooperation im Gewerbe Informationstechnik	Herr Felix Geschäftsführer Industriestr. 18 72 585 Riederich	23.10.02
4	PMR-Prozessmanagement Jena	Startphase des Projekts „Innovations- und Dienstleistungscluster Handwerk“ im Rahmen des BMWA-Programms „Netzwerk-Management Ost – NEMO“	Herr Dr.-Ing. Richter Leutragraben 2-4 07743 Jena	10.12.02 27.01.03
5	Zweite Vergabekammer des Bundes beim Bundeskartellamt *	Rechtsverfahren im Zusammenhang mit dem Vergaberecht, häufigste Streitfälle, Entwicklung der Fallzahlen.	Herr Buchardi, Vors. Richter der 2. Vergabekammer des Bundes beim Bundeskartellamt	12.02.03
6	ENERCON GmbH Aurich (Windkraftanlagenbau)	Entwicklung und Struktur des Unternehmens	Frau Geiben, Referat Öffentlichkeitsarbeit; Frau Bohner, Abteilung Mechanik/Anlagenbau ENERCON GmbH Dreekamp 5 26 605 Aurich	20.05.03

*Das Gespräch wurde in Kombination mit Interviews für ein zeitgleich laufendes Projekt des RWI durchgeführt.