

DHI

Nicolaus
Prinz zu Sayn-Wittgenstein-Berleburg

Der heterogene Gütermarkt
- eine institutionenökonomische Analyse
im Handwerk

Nicolaus Prinz zu Sayn-Wittgenstein-Berleburg

Der heterogene Gütermarkt

- eine institutionenökonomische Analyse im Handwerk

Der heterogene Gütermarkt

- eine institutionenökonomische Analyse des Handwerks

von

Nicolaus Prinz zu Sayn-Wittgenstein-Berleburg

VERLAG MECKE DRUCK • DUDERSTADT • 2008

Gedruckt als Veröffentlichung
des Volkswirtschaftlichen Instituts für Mittelstand und Handwerk
an der Universität Göttingen

Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut e.V.

Bibliografische Informationen Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über

<http://dnb.ddb.de>

abrufbar.

ISBN 978-3-936617-84-9

Alle Rechte vorbehalten

Mecke Druck und Verlag • Christian-Blank-Straße 3 • 37115 Duderstadt

Tel. 05527/98 19 22 • Fax 05527/98 19 39

eMail: verlag@meckedruck.de

Internet: www.meckedruck.de/buchprogramm

Gesamtherstellung: Mecke Druck und Verlag • 37115 Duderstadt

Vorwort

Die in den letzten Jahrzehnten ergriffenen Deregulierungsmaßnahmen haben auch den Wirtschaftsbereich Handwerk betroffen. So sank durch die letzte Novellierung der Handwerksordnung zum 1. Januar 2004 die Zahl der Gewerke in der Anlage A, für deren selbstständige Berufsausübung der sogenannte Große Befähigungsnachweis (insbesondere die Meisterprüfung) notwendig ist, um mehr als die Hälfte auf 41.

Die Träger der Wirtschaftspolitik erhofften sich dadurch eine Steigerung der Leistungsfähigkeit des Handwerks über eine Verbesserung seiner Wettbewerbsfähigkeit durch eine Verringerung der Markteintrittskosten für neue Wettbewerber, denn diese ersparen sich nun Kosten und Zeit für die Meisterprüfung. Man erwartete eine Zunahme der Zahl der Betriebe und Beschäftigten und eine Abnahme der Schwarzarbeit.

Die Einhaltung gewisser Standards in Bezug auf Qualität, Stand der Technik, unternehmerische und kaufmännische Fähigkeiten soll nicht mehr von vornherein (ex ante) durch eine Meisterprüfung gesichert werden, sondern im Nachhinein über eine Ex-post-Selektion durch den Marktprozess. Da auch die Marktselektion mit erheblichen einzel- und gesamtwirtschaftlichen Kosten verbunden sein kann – man denke nur an den Schaden, der durch Insolvenzen und unsachgemäße Leistungen hervorgerufen wird – ist es nicht leicht zu entscheiden, welche Selektionsart im Sinne einer rationalen Wirtschaftspolitik in den einzelnen Wirtschaftsbereichen und Wirtschaftszweigen herangezogen werden soll.

Für die verbleibenden 41 Gewerke der Anlage A der Handwerksordnung hielten die Träger der Wirtschaftspolitik an der Ex-ante-Selektion grundsätzlich fest. Mit ihrer Hilfe soll die auch in diesen Gewerken nach wie vor wirksame Marktselektion mit wesentlich geringeren Begleitkosten verbunden sein und darüber hinaus in manchen Gewerken die hohe Lehrlingsausbildungsintensität erhalten bleiben. Bei diesen Gewerken handelt es sich nämlich insbesondere um Gesundheits- und Gefahrenhandwerke sowie um Gewerbezüge, die viele Lehrstellen anbieten. Aber auch hier gab es eine Reduzierung der Zugangshürden. So wurde bspw. die sogenannte "Altgesellen-Regelung" eingeführt, wonach sich erfahrene Gesellen nach sechs Jahren, davon vier in leitender Position, selbstständig machen können, oder der Zugang zum Handwerk für Ingenieure, Hochschulabsolventen und staatlich geprüfter Techniker wurde erleichtert.

Dennoch stellt sich die Frage, wie sich der Deregulierungsprozess im Handwerk in Zukunft weiterentwickeln wird. Hier sind mehrere Möglichkeiten denkbar: Zum einen könnte die Deregulierung in der gegenwärtigen Form als abgeschlossen

gelten. Weitere Aktivitäten in diesem Zusammenhang würden dann in Zukunft unterbleiben. Zum anderen könnte wegen möglicher ungünstiger Erfahrungen mit der bisherigen Deregulierung versucht werden, den Prozess wenigstens teilweise wieder rückgängig zu machen, etwa um eine ausreichende Humankapitalbildung in den zulassungsfreien Handwerken zu sichern. Und schließlich könnte in absehbarer Zeit der Deregulierungsprozess durch die Verabschiedung entsprechender Maßnahmen weiter fortgesetzt werden.

Es ist zur Zeit sicherlich verfrüht, den bisherigen Deregulierungsprozess im Handwerk zu beurteilen, denn die Erfahrungen mit der bisherigen Deregulierung reichen wegen der Kürze der Zeit noch nicht aus, um einigermaßen fundierte Aussagen über deren Auswirkungen machen zu können. Zwar wurden aufgrund der Novellierung deutlich mehr Existenzgründungen im Handwerk vorgenommen, über die Veränderung anderer wichtiger Indikatoren, wie die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit, kann jedoch zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht abschließend geurteilt werden.

Es ist allerdings nicht unwahrscheinlich, dass die Deregulierungsdebatte im Handwerk erneut angestoßen werden wird, um einen weiteren Deregulierungsprozess in Gang zu setzen. Dafür sprechen im Wesentlichen drei Sachverhalte:

1. Obwohl die Zahl der Gewerke im zulassungspflichtigen Handwerk durch die Deregulierung stark reduziert wurde, ist die Zahl der Betriebe im zulassungspflichtigen Handwerk, Anlage A der Handwerksordnung, immer noch verhältnismäßig hoch. Sie umfasst knapp zwei Drittel aller Handwerksunternehmen (62,8 %) einschließlich der handwerksähnlichen Gewerbe (Anlage B2 der Handwerksordnung). Verglichen mit den zulassungsfreien Handwerken (Anlage B1 der Handwerksordnung) ist die Zahl der Betriebe im zulassungspflichtigen Handwerk fast viermal so hoch. Viele Anhänger wirtschaftlicher Liberalisierung sehen daher im Handwerk nach wie vor Deregulierungspotenziale.
2. Es ist anzunehmen, dass sich die Liberalisierungstendenzen in der Wirtschaftspolitik der Europäischen Union auch in Zukunft fortsetzen werden. Da in den meisten EU-Ländern die Ex-ante-Selektion im Handwerk etwa durch eine Meisterprüfung eine geringere Rolle spielt als in Deutschland oder überhaupt nicht vorhanden ist und darüber hinaus wegen der EU-Erweiterung Mehrheitsentscheidungen eine größere Bedeutung bekommen, ist es nicht unwahrscheinlich, dass in Zukunft von EU-Seite her ein zunehmender Druck auf weitere Deregulierung des deutschen Handwerks ausgeübt wird.

3. Die Auseinandersetzung mit Liberalisierungs- und Deregulierungstendenzen und deren weitgehende Umsetzung in der praktischen Politik ist in einer marktwirtschaftlichen Ordnung nicht nur Aufgabe einer rationalen Wirtschaftspolitik, sondern kann darüber hinaus auch als allgemeines, grundsätzliches Anliegen einer liberalen Gesellschaftsgestaltung aufgefasst werden. Dies gilt umso mehr, wenn – wie gegenwärtig zu beobachten – in den Industriestaaten ein immer größeres Augenmerk auf den Auf- und Ausbau einer modernen Zivilgesellschaft gerichtet wird. Daher ist auch vor diesem gesellschaftspolitischen Hintergrund anzunehmen, dass die Deregulierungsdebatte betreffend das deutsche Handwerk in absehbarer Zukunft nicht abgeschlossen sein wird.

Aus welchem Anlass und mit welchem Ziel auch immer eine solche Debatte geführt werden wird, sie sollte insbesondere zwei Gesichtspunkte berücksichtigen: Zum einen die Erfahrungen, die mit den bisherigen Deregulierungsmaßnahmen gemacht werden, und zum anderen jene Sachverhalte, die in den vergangenen Diskussionen nicht oder zu wenig beachtet wurden, die aber den Erfolg von Regulierungen bzw. Deregulierungen entscheidend beeinflussen können.

Es ist selbstverständlich nicht leicht, solche Sachverhalte bzw. deren besondere Bedeutung zu entdecken und angemessen aufzuarbeiten, aber es gehört zu den vornehmsten Aufgaben der Wissenschaft, sich diesen Herausforderungen zu stellen und dadurch wesentlich zur Versachlichung und stetigen Aktualisierung der wirtschaftspolitischen Diskussion in der Öffentlichkeit und somit zur Rationalität der praktischen Wirtschaftspolitik beizutragen.

Der bisherige Deregulierungsprozess im Handwerk fand im Abschwung einer sog. langen Welle statt, der in der Mitte der 70er Jahre begann und bis in die jüngste Vergangenheit dauerte. Dieser Abschwung war gekennzeichnet durch relativ geringe Wachstumsraten, tendenziell zunehmende Arbeitslosigkeit und Finanzierungsprobleme der öffentlichen Haushalte, nicht zuletzt auch der Sozialversicherungsträger. Es ist daher verständlich, dass die Deregulierung des Handwerks vor allem unter dem Gesichtspunkt möglicher positiver Auswirkungen auf die Zahl der Betriebe, die Beschäftigung, die Lehrlingsausbildung und den Rückgang der Schwarzarbeit gesehen wurde. Diese positiven Effekte versuchte man durch Maßnahmen zu erzielen, die zur Verringerung vermeintlicher Wettbewerbsbeschränkungen im Handwerk beitragen sollten. Das Hauptaugenmerk wurde dabei auf jene Art von Wettbewerbsbeschränkungen gelegt, die von einem erschwerten Marktzugang ausgehen können.

So wichtig die Offenheit von Märkten für das Funktionieren des Wettbewerbs auch sein mag, sie ist allerdings keine hinreichende Bedingung dafür, dass der Wettbewerb seine volkswirtschaftlichen Funktionen optimal erfüllt. So haben etwa auch bei den letzten Deregulierungsmaßnahmen Sicherheits- und Gesundheitsargumente dazu geführt, dass bei diversen Gewerken der Anlage A der Handwerksordnung eine Ex-ante-Selektion nach wie vor als notwendig erachtet und offenbar einer ausschließlichen Ex-post-Selektion durch den Markt vorgezogen wird. Hier wurden anscheinend Entscheidungen nur im Hinblick auf einzelne Handwerkszweige und nicht im Bezug auf das Handwerk als Ganzes getroffen. Dies geschah vor allem unter volkswirtschaftlichen Kostengesichtspunkten.

Daher entstand bei der Deregulierungsdebatte im Handwerk der Eindruck, dass nur wenige Argumente eingehend diskutiert wurden bzw. Beachtung fanden, die aus den volkswirtschaftlichen Funktionen des Wirtschaftsbereichs Handwerk als Ganzem hergeleitet wurden. Das ist sicherlich sehr merkwürdig, mag aber damit zusammenhängen, dass der Begriff "Handwerk" mehr und mehr unmodern wird und zunehmend anderen Begriffen weichen muss und der Wirtschaftsbereich "Handwerk" allmählich seine Corporate Identity zu verlieren droht. Dadurch fehlte der Debatte allerdings ein wesentlicher Aspekt und gewichtige Einsichten in mögliche Konsequenzen diverser Regulierungs- bzw. Deregulierungsmaßnahmen blieben ihr verwehrt.

Es ist nun an der Zeit, diese Lücke, zunächst vom Standpunkt theoretischer Analyse aus, zu schließen. Dies unter anderem auch deshalb, weil das wirtschaftliche und gesellschaftliche Interesse an Art und Grad der Regulierungen nicht mehr vorwiegend nur vor dem Hintergrund des Abschwunges einer langen Welle mit ihren Beschäftigungs- und Finanzierungsproblemen gesehen werden sollte, sondern weil dieses Interesse auch den Aufschwung einer langen Welle ins Auge zu fassen verlangt, der die Lösung von Strukturproblemen, insbesondere Nachfragestrukturproblemen, erfordert, wogegen im Abschwung Kostensenkungsprobleme im Mittelpunkt standen.

Die Bedeutung des Handwerks im Allgemeinen und seiner Regulierung für die Bewältigung der Aufgaben, die in absehbarer Zukunft der Aufschwung einer langen Welle mit sich bringen wird, ist noch lange nicht ausdiskutiert, wahrscheinlich überhaupt erst andiskutiert, und deshalb lohnendes Gebiet wissenschaftlicher Forschung.

Die in diesem Band vorgelegte Arbeit ist als Beitrag zu dieser Forschung gedacht. Ausgangspunkt der Untersuchung ist die Tatsache, dass das Handwerk als Ganzes mit seinen vielen Gewerken, mit seinen zahlreichen Betrieben, mit

seiner flächendeckenden räumlichen Verteilung, mit seiner Kundennähe, aber auch aus seiner bisherigen Jahrhunderte alten Tradition heraus geradezu prädestiniert ist, latente differenzierte Kundenwünsche zu entdecken und Sachgüter und Dienstleistungen in jener Form bereitzustellen, die diesen Wünschen entsprechen.

Da in einer langfristig wachsenden Wirtschaft immer wieder Sättigungstendenzen im Konsum durch Entdeckung latenter Bedürfnisse und Schaffung neuer Güter zur Befriedigung dieser Bedürfnisse überwunden werden müssen, kommt einem Wirtschaftsbereich, der diese Funktion im Prinzip vorzüglich erfüllen kann, eine besondere Bedeutung zu.

Gerade der Aufschwung einer langen Welle, soll er nachhaltig sein, erfordert die ständige Aktualisierung potenzieller Nachfrage durch neue Güter. Die Entwicklung solcher Güter ist eine Art Entdeckungsverfahren, das schon aus Wahrscheinlichkeitsgründen eine Vielzahl von Versuchen erforderlich macht und daher eine Vielzahl von Akteuren benötigt, die in entsprechend differenzierter Weise auftreten können. Kundennähe und traditionelle Erfahrungen ermöglichen ihnen eine entsprechend höhere Trefferquote. Die Heterogenität der Sachgüter und Dienstleistungen ist für den volkswirtschaftlichen Erfolg dieses Entdeckungsverfahrens entscheidend. Bei dem Wettbewerb, der diesem Entdeckungsverfahren angemessen ist, handelt es sich daher um einen Produktneuerungswettbewerb, das heißt, um einen Wettbewerb mit neuen heterogenen Gütern.

Im Gegensatz dazu dominiert im Abschwung einer langen Welle der Preiswettbewerb mit bereits bekannten Gütern, so dass die Unternehmen ihr Hauptaugenmerk auf Kostensenkung und nicht auf Produktneuerung richten. Dadurch bleibt potenzielle Nachfrage unentdeckt, die Sättigungstendenzen im Konsum werden nicht überwunden und der Abschwung setzt sich fort.

Der Produktneuerungswettbewerb mit heterogenen Gütern ist also eine wesentliche Voraussetzung für die Überwindung von Sättigungstendenzen im Konsum und damit für ein langfristiges angemessenes Wirtschaftswachstum.

Von diesem Gesichtspunkt aus liegt es nahe, den fachlich, räumlich, betriebsgrößenmäßig etc. scheinbar sehr heterogenen Wirtschaftsbereich Handwerk als eine Einheit zu betrachten, die in ihrer Gesamtheit die Voraussetzung dafür bieten kann, dass das Entdeckungsverfahren in Bezug auf potenziell wirksame neue Nachfrage optimale Ergebnisse erbringt. Denn gerade die scheinbare Heterogenität dieses Wirtschaftsbereiches ist es, die ihn als Ganzes aus stochastischen Gründen zum Nachfrageentdecker prädestiniert.

Das große Spektrum heterogener Güter, das vom Handwerk als Ganzes prinzipiell im Einklang mit sehr differenzierten Nachfragewünschen angeboten werden könnte, wäre nicht nur ein wichtiger Beitrag zur Überwindung von Sättigungstendenzen im Konsum und damit zur Stabilität der wirtschaftlichen Entwicklung, sondern trüge auch wesentlich zur optimalen Allokation in der Wirtschaft bei, da sich die Angebotsstruktur des Handwerks insgesamt besonders eng an die differenzierte Nachfragestruktur anpassen kann. Wenn das Handwerk diese Möglichkeiten weitgehend in die Tat umsetzt, fördert es in erheblichem Maße die Konsumentensouveränität, deren dominierende Rolle in modernen Marktwirtschaften von verschiedenen Seiten immer mehr in Zweifel gezogen wird.

Diese volkswirtschaftlich positiven Effekte, die der Wettbewerb mit heterogenen Gütern im Handwerk haben kann, stellen sich in der Realität nicht ohne weiteres ein, und zwar insbesondere aus zwei Gründen: Zum einen zeigt schon die Geschichte der ökonomischen Lehrmeinungen die Skepsis, die dem Wettbewerb mit heterogenen Gütern entgegengebracht wurde. Man bezeichnete ihn als "unvollkommenen Wettbewerb" und die Märkte, auf denen er stattfindet, als "unvollkommene Märkte". Diese Märkte können in einzelne Elementarmärkte zerfallen, auf denen es zu Monopolbildungen kommt; darüber hinaus kann es bei freiem Marktzugang zur Überbesetzung dieser unvollkommenen Märkte und zur Kapazitätsunterauslastung bei den Betrieben kommen. Immer sind die Preise höher und die Mengen geringer als auf vergleichbaren Märkten mit vollkommener Konkurrenz. Vertreter eines wirksamen Preiswettbewerbs bzw. Anhänger des wettbewerbpolitischen Konzepts der vollkommenen Konkurrenz sahen und sehen daher im Wettbewerb zwischen heterogenen Gütern eine Art von Marktversagen.

Zum anderen ist ein heterogener Gütermarkt mit hohen Transaktionskosten für Anbieter und Nachfrager verbunden, die bisher kaum beachtet wurden. Diese Transaktionskosten (Informationskosten, Vertragssicherungskosten, Kontrollkosten etc.) werden umso höher sein, je differenzierter die heterogenen Güter sind. Die Vorteile differenzierter Güterheterogenität für die optimale Allokation und die Stabilität in der Wirtschaft können nicht ohne weiteres realisiert werden, wenn die Transaktionskosten für einen Wettbewerb mit heterogenen neuen Produkten prohibitiv wirken. Die Senkung dieser Transaktionskosten wird daher zum Schlüssel für die hervorragende Rolle, die das Handwerk im Aufschwung einer langen Welle spielen könnte.

Dieser zweite Aspekt, der in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage und im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung der wesentlich interessanter ist, steht im Zentrum der vorliegenden Untersuchung. In ihr wird überzeugend versucht aufzuzeigen, dass geeignete institutionelle Rahmenbedingungen in der Lage

sind, die Transaktionskosten im Marktverkehr auf Märkten mit heterogenen Gütern wesentlich zu senken und einen effektiven funktionsfähigen dynamischen Wettbewerb zu ermöglichen. Unter diesem Blickwinkel erhalten die Zulassungsvoraussetzungen der Handwerksordnung eine zusätzliche, bisher wenig beachtete Begründung.

Während die Verfechter einer Deregulierung des Handwerks in solchen Vorschriften eine Beschränkung des Wettbewerbs sehen, zeigt die Arbeit, dass entsprechende institutionelle Rahmenbedingungen einen zufrieden stellenden funktionsfähigen Wettbewerb im Handwerk überhaupt erst ermöglichen, wenn man sie unter dem Gesichtspunkt von Märkten mit ausgeprägten, sehr differenzierten heterogenen Sachgütern und Dienstleistungen betrachtet, die für das Handwerk als Ganzes typisch sind.

Die Arbeit verweist auf einen in der bisherigen Deregulierungsdebatte vernachlässigten Sachverhalt, dessen zukünftige Beachtung positive Auswirkungen auf die wirtschaftliche Stabilität und Allokation haben könnte. Sie stellt einen neuen interessanten institutionenökonomisch fundierten Beitrag dar zu den theoretischen Grundlagen einer zu erwartenden erneuten Diskussion über die institutionellen Rahmenbedingungen, unter denen der Wirtschaftsbereich Handwerk tätig ist. Sie lässt verschiedene Schlussfolgerungen im Hinblick auf die Liberalisierung des Marktzugangs, die Pflichtmitgliedschaft bei den Kammern etc. in neuem Licht erscheinen.

Göttingen, im April 2008

Prof. Dr. Gustav Kucera

NIHIL SINE LABORE

Wahlspruch des Grafen Johann zu Sayn-Wittgenstein (1601-1651)

Danksagung

Mit der Publikation dieser Untersuchung möchte ich mich für die erhaltene Unterstützung, Anregung und Motivation bedanken.

An erster Stelle gilt meine Hochachtung und Dankbarkeit Herrn Prof. Dr. Gustav Kucera. Sein Wissen, Zuspruch und Humor waren immer wieder ausschlaggebender Grund für das Fortschreiten dieser Arbeit. Die gemeinsamen Diskussionen haben meine Ansichten und mein Verständnis der Ökonomie nachhaltig erweitert und bereichert.

Zugleich ist die vorliegende Arbeit entstanden und beheimatet am Volkswirtschaftlichen Institut für Mittelstand und Handwerk (ifh Göttingen) an der Universität Göttingen. Während der Promotion fand ich dort die besten Voraussetzungen für den Abschluss meines Promotionsvorhabens. Hier gilt mein Dank Prof. Dr. Kilian Bizer, Dr. Klaus Müller, Dr. Ulrich Kornhardt, Karin Behler und Ulrike Witze. Die gute Arbeitsatmosphäre soll auch noch für die nachkommenden Doktoranden erhalten bleiben.

Auch richtet sich mein Dank an die vielen Freunde während meiner Zeit in Göttingen, ohne die wahrscheinlich die Arbeit auch nicht zu vollenden gewesen wäre. Schließlich gilt mein Dank auch meinen Eltern und Geschwistern sowie meinen Großeltern.

Im Februar 2008

Nicolaus Prinz zu Sayn-Wittgenstein-Berleburg

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	1
1.1	Ausgangspunkt der Untersuchung	1
1.2	Problemstellung	2
1.3	Zielsetzungen und Aufbau der Arbeit	5
2.	Definition und Abgrenzung der Themenschwerpunkte	8
2.1	Heterogene Güter	8
2.1.1	Eigenschaftsmerkmale heterogener Güter	8
2.1.2	Ursache der Güterheterogenität	10
2.1.3	Volkswirtschaftliche Bedeutung heterogener Güter	14
2.2	Handwerk	15
2.2.1	Gesetz zur Ordnung des Handwerks	16
2.2.2	Abgrenzung des Handwerks und der Handwerks- gewerbe	17
2.2.3	Volkswirtschaftlicher Stellenwert des Handwerks	23
3.	Theoretische Grundlagen heterogener Güter im Marktverkehr	25
3.1	Neoklassische Sichtweise heterogener Güter im Marktverkehr	25
3.1.1	Theoretischer Hintergrund der Neoklassik	26
3.1.2	Neoklassische Markttheorien	31
3.1.3	Fazit: neoklassische Sichtweise	39
3.2	Neoinstitutionenökonomische Sichtweise heterogener Güter im Marktverkehr	41
3.2.1	Theoretischer Hintergrund der Neuen Institutionen- ökonomik	41
3.2.2	Neoinstitutionelle Markttheorien	47
3.2.3	Fazit: neoinstitutionenökonomische Sichtweise	58
3.3	Transaktionskostentheoretische Sichtweise heterogener Güter im Marktverkehr	59
3.3.2	Transaktionskosten und Güterheterogenität	66
3.3.3	Transaktionskosten und Marktform	71
3.3.4	Transaktionskosten und Marktverkehr	78
3.3.5	Fazit: transaktionskostentheoretische Sichtweise	84

4. Besonderheiten und Wettbewerbsinterpretationen des Handwerksmarktes	86
4.1 Heterogener Handwerksmarkt	86
4.1.1 Handwerksmarkt	87
4.1.2 Güterheterogenität im Handwerk	91
4.1.3 Fazit: heterogener Handwerksmarkt	102
4.2 Institutionen des Handwerks	103
4.2.1 Berufszulassung im Handwerk	104
4.2.2 Handwerkliche Berufsformation	113
4.2.3 Handwerksorganisation	120
4.2.4 Fazit: Institutionen im Handwerk	128
4.3 Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt	130
4.3.1 Transaktionsverhältnisse der Anbieter	130
4.3.2 Transaktionsverhältnisse der Nachfrage	144
4.3.3 Besondere Aspekte der Handwerksordnung	158
4.3.4 Fazit: Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt	159
4.4 Wettbewerbsverhältnisse im Handwerksmarkt	160
4.4.1 Wettbewerb im zulassungsfreien Handwerk	161
4.4.2 Wettbewerb im zulassungspflichtigen Handwerk	167
4.4.3 Fazit: Wettbewerbsverhältnisse im Handwerksmarkt	173
5. Schlussfolgerungen	175
5.1 Theoretische Schlussfolgerungen	175
5.2 Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen	178
5.3 Ausblick	181
Anhang	184
A1 Tabellen	184
A2 Literaturverzeichnis	186

Verzeichnis der Abbildungen

Abb. 3.02: Monopolistischer Wettbewerb	34
Abb. 3.03: Monopolistischer Spielraum	37
Abb. 3.04: Organisationsformenwahl bei Transaktionskosten	51
Abb. 3.05: Transaktionskosten und Güterheterogenität	67
Abb. 3.06: Konsumententscheidung unter Transaktionskosten	72
Abb. 3.07: Preissetzung unter Transaktionskosten	75
Abb. 3.08: Güterdifferenzierung im Marktverkehr	81
Abb. 3.09: Differenzierungslücke im Güterspektrum	82
Abb. 4.09: Übersicht über die Eintragungsvoraussetzungen	106
Abb. 4.10: Organisationen des Handwerks nach der Handwerksordnung	120
Abb. 4.16: Gründungsstatistik der Gebäude- und Teppichreiniger	141
Abb. 4.21: Differenzierungslücke im zulassungsfreien Handwerk	162
Abb. 4.22: Monopolistischer Wettbewerb im zulassungsfreien Handwerk	164
Abb. 4.23: Monopolistischer Wettbewerb der Teil- und Minderhandwerke	165
Abb. 4.24: Transaktionskostensenkende Wirkung der institutionellen Regelungen im zulassungspflichtigen Handwerk	168
Abb. 4.25: Heterogen polypolitische Konkurrenz	170
Abb. 5.01: Differenzierungsvorteile durch institutionelle Marktregelungen	177

Verzeichnis der Tabellen

Tab. 2.01: Gesetz zur Ordnung des Handwerks	17
Tab. 2.02: Handwerksgruppen	22
Tab. 2.03: Entwicklung von Betriebs-, Beschäftigtenzahl und Umsatz im Handwerk	24
Tab. 3.01: Marktcharakterisierung	30
Tab. 4.01: Handwerksunternehmen nach Beschäftigungsgrößenklassen	88
Tab. 4.02: Handwerksunternehmen, Beschäftigte und Gesamtumsatz	89
Tab. 4.03: Umsatz nach Absatzrichtung und Beschäftigungsgrößenklasse	90
Tab. 4.04: Handwerksunternehmen und Arbeitsstätten	92
Tab. 4.05: Umsatz nach Absatzradius	93
Tab. 4.06: Inhaberbezug der Handwerksgewerbe	96
Tab. 4.07: Rechtsformen im Handwerk	97
Tab. 4.08: Umsatzverteilung nach Umsatzarten und Umsatzgrößenklassen	99
Tab. 4.11: Direkte Einflüsse der Handwerksorganisationen auf das Marktgeschehen	124

Tab. 4.12:	Indirekte Einflüsse der Handwerksorganisationen auf das Marktgeschehen	126
Tab. 4.13:	Qualifikation der Arbeiter im Handwerk	133
Tab. 4.14:	Betriebsbestand im zulassungsfreien Handwerk (2003–2005)	137
Tab. 4.15:	Qualifikation der Existenzgründungen im B1-Handwerk (2004)	138
Tab. 4.17:	Bestandene Meisterprüfungen im Handwerk (1998–2005)	143
Tab. 4.18:	Eintragung in die Handwerksrolle nach Eintragungsvoraussetzung	146
Tab. 4.19:	Meisterprüfungsstatistik (1998–2005)	156
Tab. 4.20:	Teilnehmerzahl an Fortbildungslehrgängen (1996–2002)	157

Verzeichnis der Tabellen im Anhang

Tab. A1.1:	Gewerbe der Handwerksordnung	184
Tab. A1.2:	Betriebszuwachs im zulassungsfreien Handwerk	185

Verzeichnis der Abkürzungen

Abb.	-	Abbildung
Ausg.	-	Ausgabe
BAnz.	-	Bundesanzeiger
Bd.	-	Band
BGBI	-	Bundesgesetzesblatt
BT-Dr	-	Bundestagsdrucksache
BVerfG	-	Bundesverfassungsgericht
BVerwG	-	Bundesverwaltungsgericht
bzw.	-	beziehungsweise
ca.	-	circa
d.h.	-	das heißt
DM	-	Deutsche Mark
e.V.	-	eingetragener Verein
etc.	-	et cetera
EU	-	Europäische Union
EWK	-	Europäischer Wirtschaftsraum
f./ff.	-	folgende/fortfolgende
GewArch	-	Gewerbearchiv
gg.	-	gegenüber
GmbH	-	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Hrsg.	-	Herausgeber
HwK	-	Handwerkskammer
HwO	-	Gesetz zur Ordnung des Handwerks
i. E.	-	im Einzelnen
inkl.	-	inklusive
Jhrg.	-	Jahrgang
Kfz	-	Kraftfahrzeug
KG	-	Kommanditgesellschaft
Mill.	-	Million
Mrd.	-	Milliarde
No.	-	Number
Nr.	-	Nummer
o	-	origo

OVG	-	Oberverwaltungsgericht
p.	-	page
RWI	-	Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung
S.	-	Seite/Satz
sog.	-	sogenannte
Tab.	-	Tabelle
Tsd.	-	Tausend
u.	-	und
VG	-	Verwaltungsgericht
vgl.	-	vergleiche
viz.	-	videlicet
Vol.	-	Volume
z.B.	-	zum Beispiel
ZDH	-	Zentralverband des Deutschen Handwerks

1. Einleitung

„Der Zusammenhang zwischen dem Wesen der Rechtsordnung und dem Funktionieren des marktwirtschaftlichen Systems ist verhältnismäßig wenig untersucht worden, und die meisten Arbeiten auf diesem Gebiet stammen von Männern, die der Wettbewerbsordnung eher kritisch gegenüberstanden, und nicht von ihren Vertretern. [...] Wie gut der Markt funktionieren wird, hängt vom Wesen der besonderen Gesetze ab.“

Hayek (1991/71): Verfassung der Freiheit, S. 295.

1.1 Ausgangspunkt der Untersuchung

Das einleitende Zitat lässt sich auf die aktuelle Situation des Handwerks beziehen. Der Wirtschaftsbereich Handwerk mit seinem speziellen Gesetz zur Ordnung des Handwerks wird sowohl theoretisch als auch politisch kontrovers diskutiert. Insbesondere die jüngst zurückliegende Novellierung der Handwerksordnung hat erneut die Diskussion um die Notwendigkeit einer speziellen Wettbewerbsordnung für das Handwerk entfacht und zudem gezeigt, wie gegensätzlich die Meinungen von Befürwortern und Gegnern polarisiert sind.

Die Befürworter der Handwerksordnung schließen sich vorwiegend der Begründung des Bundesverfassungsgerichtes an. Nach dieser Sichtweise erhalten die Handwerksordnung und insbesondere der Befähigungsnachweis in dem Argument der schützenswerten Gemeinschaftsgüter eine Rechtfertigung. Unter anderem zählen der Erhalt des Leistungsstandes und der Leistungsfähigkeit des Handwerks sowie die Sicherung des gewerblichen Nachwuchses für die gesamte Wirtschaft zu dem Aspekt der schützenswerten Gemeinschaftsgüter.¹ Eine klare ökonomische Begründung ist in dem Argument der schützenswerten Gemeinschaftsgüter allerdings weniger ersichtlich.

Die Gegner der Handwerksordnung argumentieren weitaus wirtschaftsbezogener. Dabei bildeten die wettbewerbs- und beschäftigungspolitischen Argumente den Diskussionsschwerpunkt zur jüngst erfolgten Novellierung der Handwerksordnung. Während die beschäftigungspolitischen Argumente an

¹ Vgl. BVerfG 13,97/1961 und Ausführung bei Fröhler (1961), S. 49 ff.

die Erwartung von mehr Beschäftigung und mehr Existenzgründung geknüpft sind, stellen die wettbewerbspolitischen Argumente auf einen intensiveren Wettbewerb in einem liberalisierten Handwerksmarkt ab.²

Angesichts dieser polarisierten Meinungen erscheint es zum gegenwärtigen Diskussions- und Forschungsstand als relevant, die Beziehung zwischen dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks und der Funktionsfähigkeit des Handwerksmarktes zu untersuchen. Dabei ist es nicht primärer Inhalt der vorliegenden Arbeit, die vorgebrachten Argumente im Pro und Contra zu der jüngst erfolgten Gesetzesnovellierung zu evaluieren, sondern es soll eine eigene, explizit ökonomische Sichtweise auf den vorliegenden Sachverhalt entwickelt werden.

1.2 Problemstellung

Die zurückliegenden Jahre waren von der Rücknahme staatlicher Regulierungen in den Wirtschaftsbereichen der Telekommunikation, der Post und der Energieversorgung gekennzeichnet. Der allgemeine Deregulierungstrend setzte sich auch im Handwerksrecht durch. Zum 01.01.2004 erfolgte mit dem Dritten Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerksrechtlicher Vorschriften³ sowie den Gesetzen zur Änderung der Handwerksordnung und zur Förderung von Kleinunternehmern⁴ eine Teilliberalisierung der Handwerkswirtschaft.

An der nun angelangten Schwelle zur fast gänzlichen Gewerbefreiheit im Handwerk ist es umso mehr geboten, sich mit dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks, seinen Regulierungsabsichten und den handwerklichen Marktverhältnissen auseinander zusetzen. Denn die Handwerksordnung hat in einem erheblichen Maße Einfluss auf das Marktgeschehen, indem sie durch institutionelle Regelungen die Berufszulassung, die Humankapitalbildung und die Aufgaben der Handwerksorganisationen im Einzelnen reglementiert. Im Zuge der Handwerksrechtsnovellierung und weiterer Marktliberalisierungen besteht nun die Gefahr, dass institutionelle Regelungen verloren gehen, deren ökonomischen Bedeutungen für die Funktionsfähigkeit des Marktes nicht genügend erforscht sind.

² Vgl. BT-Dr 15/1206; BT-Dr 15/1481 und BT-Dr 15/2138.

³ Vgl. BGBl I 2934/2003.

⁴ Vgl. BGBl I 2933/2003.

Angesichts der handwerksrechtlichen Umbrüche steht im Zentrum dieser Arbeit die Absicht, den Zusammenhang zwischen dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks und der Funktionsfähigkeit des Marktes auf der Grundlage theoretischer Überlegungen zu beleuchten.

Die Rolle der Handwerksordnung mit ihren institutionellen Regelungen lässt sich nicht unabhängig von den spezifischen Marktverhältnissen beurteilen, denen das Handwerk gegenübersteht. Die Gewerbe des Handwerks bedienen mit ihren Produkten und Leistungen vorwiegend individuelle und differenzierte Nachfrage. Daher sind die Marktverhältnisse des Handwerks als heterogene Gütermärkte zu charakterisieren.

Der heterogene Gütermarkt ist trotz seiner volkswirtschaftlichen Bedeutung sowohl theoretisch als auch empirisch ein kaum untersuchtes Forschungsgebiet. Die meisten theoretischen Arbeiten auf diesem Gebiet sind neoklassischer Prägung und betonen die Marktimperfectionen durch heterogene Güter im Marktverkehr. Nach diesen Ansichten kommt es infolge der Güterdifferenzierung auf einem heterogenen Gütermarkt zu monopolistischem Anbieterverhalten mit höheren Preisen und geringeren Gütermengen. In der neoklassischen Betrachtung stehen daher die heterogenen Güter aufgrund der heterogenitätsbedingten Marktimperfectionen in einem schlechten Licht, ganz im Gegensatz zu ihrer eigentlichen elementaren Bedeutung für die volkswirtschaftliche Allokation, Stabilität und Distribution.

Weiterführende Untersuchungen über heterogene Güter im Marktverkehr sind in den Forschungszweigen der Neuen Institutionenökonomik nur fragmentarisch ausgebaut. Deshalb wird sich ein Teil dieser Arbeit mit der neoinstitutionellen Sichtweise heterogener Güter im Marktverkehr beschäftigen und eine grundlegende neoinstitutionelle Behandlung heterogener Güter im Marktverkehr anstreben. Die in dieser Arbeit zu entwickelnde neoinstitutionelle Betrachtungsweise des heterogenen Gütermarktes wird die heterogenitätsbedingte Marktimperfection in Form einer unzureichenden Güterdifferenzierung betonen. Wegen der aufzuwendenden Transaktionskosten kann die Güterdifferenzierung im Marktverkehr nicht in dem nachfragerrelevanten Ausmaß erfolgen. Die Ausprägungen der Gütereigenschaften sind daher im Marktverkehr suboptimal. Neben den neoklassischen Aspekten der höheren Preise und der geringeren Gütermengen muss daher auch die Tatsache berücksichtigt werden, dass die Güterdifferenzierung im Marktverkehr auch unzureichend sein kann.

Es scheint daher, dass die Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes mit erheblichen Mängeln behaftet ist. Dies wirft die Frage auf, inwieweit in den institutionellen Regelungen des Marktes Ansätze für die Überwindung der heterogenitätsbedingten Marktperfektionen gesehen werden können.

Diese Fragestellung lässt sich angesichts der Güterheterogenität und der institutionellen Regelungen der Handwerksordnung mit aktueller Relevanz anhand des Wirtschaftsbereichs Handwerk untersuchen. Im Handwerksmarkt gilt es demnach zu klären, ob die Handwerksordnung mit ihren institutionellen Regelungen die theoretisch ermittelten heterogenitätsbedingten Marktperfektionen auszugleichen vermag. Diese Untersuchung ist auch von zentraler wirtschaftspolitischer Bedeutung hinsichtlich der Diskussion um die Handwerksordnung. Denn möglicherweise sind die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung durch die Begrenzung heterogenitätsbedingter Marktperfektionen marktverbessernd und damit im höchsten Maße marktkonform.

Die anzustrebende Untersuchung, den Zusammenhang zwischen der Handwerksordnung und der Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes aufzuzeigen, verlangt es, die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung hinsichtlich der verschiedenen Marktperfektionen zu betrachten. Dabei ist zunächst zu berücksichtigen, dass seit der jüngsten Novellierung der Handwerksordnung die zulassungspflichtigen und die zulassungsfreien Handwerke unterschiedlichen institutionellen Regelungen unterliegen. Daher kann im Rahmen dieser Untersuchung auf den regulierten und den liberalisierten Handwerksmarkt unmittelbar vergleichend eingegangen werden, um so den Einfluss der Handwerksordnung auf den Markt deutlicher hervorzuheben.

Die aufgezeigte Untersuchungsperspektive im Handwerk erfordert nach der theoretischen Analyse des heterogenen Gütermarktes eine eingehende Auseinandersetzung mit dem Handwerksmarkt und der Handwerksordnung. Ein Schwerpunkt dieser Arbeit wird sich daher im Rahmen der Untersuchung der institutionellen Regelungen im Handwerk mit dem Einfluss der Handwerksordnung auf die Normadressaten, d.h. auf die zulassungspflichtigen und zulassungsfreien Handwerksgewerbe, beschäftigen. Ein weiterer Untersuchungsschwerpunkt geht vor dem theoretischen Hintergrund der neoinstitutionenökonomischen Betrachtungsweise des heterogenen Gütermarktes auf die Analyse der Transaktionskostenverhältnisse im Handwerksmarkt ein. Schließlich müssen die Wettbewerbsverhältnisse des Handwerksmarktes

unter den unterschiedlichen institutionellen Bedingungen betrachtet werden. Die hier gesetzten Untersuchungsschwerpunkte bezüglich der Handwerks-gewerbe, der Transaktionskosten- und der Wettbewerbsverhältnisse sollen Aufschluss darüber geben, ob das Gesetz zur Ordnung des Handwerks in der Lage ist, die heterogenitätsbedingten Marktperfektionen zu begrenzen und damit einen Beitrag zur Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes zu leisten.

Mit der voranstehenden Problemstellung will die vorliegende Arbeit die Güterheterogenität bzw. den heterogenen Gütermarkt als Ausgangspunkt für die Betrachtung der institutionellen Regelungen der Handwerksordnung nehmen und damit eine explizit ökonomische Sichtweise auf das Gesetz zur Ordnung des Handwerks entwickeln.

1.3 Zielsetzungen und Aufbau der Arbeit

Vor dem Hintergrund der oben erwähnten Diskussion und der aufgezeigten Problemstellung des heterogenen Gütermarktes besteht das zentrale Thema dieser Arbeit darin, den Zusammenhang zwischen der Handwerksordnung und der Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes zu untersuchen. Die vorliegende Arbeit ist allerdings nicht nur von wirtschaftspolitischem Erkenntnisinteresse motiviert, sondern umfasst aufgrund des gering untersuchten heterogenen Gütermarktes auch ein theoretisches Anliegen hinsichtlich der Interpretation heterogener Güter im Marktverkehr. Als zentrale und für diese Arbeit wesentliche theoretische Zielsetzung gilt es,

- die differenzierbaren Eigenschaftsmerkmale heterogener Güter zu ermitteln,
- die Interpretationsansätze des heterogenen Gütermarktes und die Rolle heterogener Güter im Marktverkehr darzulegen und im Rahmen neuer Forschungsansätze zu ergänzen sowie
- die heterogenitätsbedingten Marktperfektionen in ihren einzelnen Aspekten herauszuarbeiten.

Die voranstehende theoretische Betrachtung des heterogenen Gütermarktes ist für die Untersuchung der Handwerksordnung grundlegend, weil erst die speziellen Marktverhältnisse des heterogenen Gütermarktes die Bedeutungen der institutionellen Regelungen der Handwerksordnung erkennen lassen.

Aufbauend auf den theoretischen Ansichten des heterogenen Gütermarktes ergeben sich hinsichtlich der Untersuchung des Handwerksmarktes und seiner Handwerksordnung drei weitere zentrale Zielsetzungen der Arbeit, und zwar

- den Handwerksmarkt hinsichtlich der Güterheterogenität zu untersuchen,
- die marktrelevanten institutionellen Regelungen der Handwerksordnung aufzuzeigen und ihre Hauptwirkung auf die Handwerksgewerbe, Transaktions- und Wettbewerbsverhältnisse darzulegen sowie
- den Beitrag der Handwerksordnung für die Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes herauszustellen.

Die voranstehenden theoretischen und wirtschaftspolitischen Zielsetzungen verdichten sich schließlich in dem betrachteten handwerklichen Kontext auf die zentrale Frage,

- inwieweit die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung die Marktimperfektionen des heterogenen Gütermarktes begrenzen können.

Um dieser Frage nachzugehen, wird sich das einleitende Kapitel – Definition und Abgrenzungen der Themenschwerpunkte – den Ausgangsthemen der vorliegenden Arbeit zuwenden. Zunächst werden wesentliche Aspekte der heterogenen Güter und des Handwerks dargestellt. Dieses Kapitel ist dazu konzipiert, dem Leser eine einleitende Darstellung in die Thematik zu geben.

Das dritte Kapitel – Theoretische Grundlagen heterogener Güter im Marktverkehr – wird sich hauptsächlich mit den theoretischen Fragestellungen dieser Arbeit auseinandersetzen. Es gilt hier, frei von empirischen Besonderheiten des Handwerks den heterogenen Gütermarkt, bzw. die Rolle heterogener Güter im Marktverkehr, zu untersuchen. Die grundlegende Untersuchung des heterogenen Gütermarktes erfolgt unter der neoklassischen und der neoinstitutionellen Forschungsrichtung. Denn aufgrund der theoretischen Ausrichtungen akzentuieren die Neoklassik und die Neue Institutionenökonomik unterschiedliche Marktimperfektionen, wodurch sich insgesamt eine ergänzende Sichtweise auf den heterogenen Gütermarkt ergibt. Die theoretisch ermittelten Marktimperfektionen liefern die Ansatzpunkte für die Untersuchung des Handwerksmarktes und der Handwerksordnung.

Das vierte Kapitel – Besonderheiten und Wettbewerbsinterpretationen des Handwerksmarktes – wird sich dem Zusammenhang zwischen der Hand-

werksordnung und der Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes zuwenden. Zunächst wird der Handwerksmarkt hinsichtlich seiner Klassifikation als heterogener Gütermarkt untersucht. Anschließend beschäftigt sich ein weiteres Unterkapitel mit den marktrelevanten Regelungen der Handwerksordnung. Hierauf aufbauend werden die Transaktionsverhältnisse der Marktteilnehmer unter den institutionellen Regelungen der Handwerksordnung in einem weiteren Unterkapitel untersucht. Schließlich wird vor dem Hintergrund der geführten Marktbetrachtung eine Wettbewerbsinterpretation des Handwerksmarktes vorgenommen. Hier soll die zentrale Frage geklärt werden, inwieweit die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung zur Funktionsfähigkeit des Marktes beitragen. Dabei wird sowohl auf die zulassungsfreien als auch auf die zulassungspflichtigen Handwerke eingegangen.

Das fünfte Kapitel – Schlussfolgerungen – fasst die Untersuchungsergebnisse in komprimierter Form zusammen. Dabei werden die in der Einleitung gestellten theoretischen und wirtschaftspolitischen Untersuchungsfragen in einen größeren Bezugsrahmen gestellt. Schließlich wird zum Abschluss der Arbeit auf die Perspektiven der Handwerkspolitik und Handwerkswirtschaft eingegangen.

2. Definition und Abgrenzung der Themenschwerpunkte

Für die Entwicklung der vorliegenden Arbeit ist es eingangs notwendig, die grundlegenden Themenschwerpunkte dieser Arbeit voranzustellen. Für eine einleitende Darstellung kommen im Rahmen dieser Untersuchung die »heterogenen Güter« und das »Handwerk« in Betracht. Zum einen stellen die heterogenen Güter den Ausgangspunkt für die theoretische Betrachtung dar, und zum anderen ist das Handwerk Gegenstand der illustrativen Untersuchung des heterogenen Gütermarktes. Das nachfolgende Unterkapitel 2.1 wird sich daher zunächst den heterogenen Gütern zuwenden. Daran anschließend liefert das Unterkapitel 2.2 einen Überblick über die wesentlichen Aspekte des Handwerks.

2.1 Heterogene Güter

Die Gliederung des nun folgenden Unterkapitels orientiert sich an den grundlegenden Fragen, was heterogene Güter sind (Abschnitt 2.1.1), worin die Ursache für heterogene Güter zu sehen ist (Abschnitt 2.1.2) und welche Bedeutung heterogenen Gütern in einer Volkswirtschaft zukommt (Abschnitt 2.1.3). Mit der dargelegten Vorgehensweise und den aufgeworfenen Fragen ist die Absicht verbunden, die Relevanz heterogener Güter zum Ausdruck zu bringen.

2.1.1 Eigenschaftsmerkmale heterogener Güter

Im Allgemeinen werden mit dem Terminus Güter Sach- und Dienstleistungen bezeichnet, die Gegenstand von Tauschprozessen auf Märkten sind. Güter werden in ihren räumlichen, zeitlichen, persönlichen und sachlichen Eigenschaftsmerkmalen konkretisiert. Die Auflistung der Eigenschaftsmerkmale geht unter anderem auf Stackelberg (1951/43) zurück und wird in dieser Arbeit noch um ein fünftes – nämlich das rechtliche Eigenschaftsmerkmal – ergänzt.⁵

⁵ Vgl. Stackelberg (1951), S. 219. In der deutschsprachigen Lehrmeinung wird Stackelbergs Aufzählung der Gütereigenschaftsmerkmale gefolgt und sogar stellenweise als abschließend bezeichnet. Vergl. Aufzählungen bei Arndt (1966), S. 30; Wied-Nebbeling/Schott (2001), S. 6, oder auch bei Fees (2004),

Die genannten Eigenschaftsmerkmale sind im Rahmen dieser Untersuchung deshalb von Interesse, weil zum einen die Differenzierung der Güter in diesen Merkmalen erfolgt und zum anderen hieraufhin die zentrale Unterscheidung in homogene und heterogene Güter erfolgt. Für homogene Güter muss nach Stackelberg (1951) die Gleichartigkeitsbedingung erfüllt sein, wonach die Ausprägung der Eigenschaftsmerkmale zwischen den Gütern unterschiedslos zueinander ist. Liegen in den genannten Eigenschaftsmerkmalen hingegen Abweichungen vor, so ist die Gleichartigkeitsbedingung nicht erfüllt, und die Güter werden als heterogen bezeichnet.⁶

Eine detaillierte Ausführung über die Differenzierungen in den Eigenschaftsmerkmalen wird an späterer Stelle in Abschnitt 3.3.1 folgen. Für die einleitende Darstellung und die definitorischen Zwecke in diesem Kapitel genügt es, in den räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmalen Ansatzpunkte der Güterdifferenzierung bzw. der Güterheterogenität zu sehen.

Mit Blick auf die im Anschluss vorgestellten theoretischen Ansichten über heterogene Güter im Marktverkehr ist hervorzuheben, dass in der Unterscheidung der Güter ein Bezugsproblem angelegt ist. Zum einen können die Güter und zum anderen der Betrachter ausschlaggebend für die Einteilung in homogene und heterogene Güter sein. Es erweist sich daher als zweckmäßig, einen objektiven und einen subjektiven Unterscheidungsansatz abzugrenzen.

Bei dem objektiven Unterscheidungsansatz sind die Eigenschaftsmerkmale der Güter ausschlaggebend für die Einteilung in homogene oder heterogene Güter. In dieser objektiven Sichtweise liegt die Güterheterogenität bereits dann vor, wenn die Güter in mindestens einem der Eigenschaftsmerkmale differieren. Homogen sind die Güter hingegen zueinander, wenn die Ausprägungen in den Eigenschaftsmerkmalen absolut identisch sind. Da es in der Realität, d.h. im physikalischen Sinne, bereits keine absolut identischen Güter geben kann, ist diese Sichtweise abstrakter oder modelltheoretischer Natur.

S. 250. Beispielsweise sieht Herdzina (2001), S. 131, die gängigen Eigenschaftsmerkmale „[...] als erschöpfende Auflistung aller nur denkbaren Möglichkeiten zur Unterscheidung von Gütern [...]“.

⁶ Vgl. Stackelberg (1951), S. 219 ff.

Anders hingegen verhält es sich mit der subjektiven Auffassung von homogenen und heterogenen Gütern. In diesem Unterscheidungsansatz ist das Urteil des Betrachters ausschlaggebend für die Gütereinteilung und charakterisiert sich demnach als ein observatorisches Konzept für die Unterscheidung von homogenen und heterogenen Gütern. Die Homogenität der Güter ist etwa dann gegeben, wenn für den Betrachter keine erkennbaren Abweichungen in den räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen oder rechtlichen Eigenschaftsausprägungen vorliegen. Demgegenüber sind Güter heterogen, wenn die Gütereigenschaftsausprägungen im Urteil des Betrachters gewisse Unterschiede aufweisen. Die Einteilung der Güter nach dem subjektiven Unterscheidungsansatz kann gewisse Inkonsistenzen nicht ausschließen. Daher ist es auch möglich, dass Güter trotz ihrer unterschiedlichen Ausprägung in einzelnen Eigenschaftsmerkmalen als homogen aufgefasst werden.

Dessen ungeachtet ist es dennoch im objektiven und subjektiven Unterscheidungsansatz festzuhalten, dass Güter heterogen sind, wenn sie in den räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsausprägungen unterschiedlich zueinander sind.

2.1.2 Ursache der Güterheterogenität

Die Frage nach der Ursache der Güterheterogenität führt zu theoretischen Ansichten über die Konsumententscheidungen der Nachfrage. Es wird sich in dem nachfolgenden Abschnitt zeigen, dass die bewusste Ausgestaltung der Gütereigenschaftsmerkmale insbesondere auf die Konsumententscheidung der Nachfrage zurückzuführen ist.

Wenn eine Entscheidung zwischen alternativen Gütern unter Knappheitsbedingungen notwendig ist, ergeben sich Präferenzen im Konsumvorgang der Nachfrage. Die mit den Präferenzen verbundene Art und Weise, wie die Güter von der Nachfrage eingeschätzt werden, ist Gegenstand der Nutzentheorie, und weshalb es zu einer bestimmten Güterwahl kommt, wird in der Haushaltstheorie dargelegt.⁷

⁷ Die Idee der Nutzenmaximierung baut auf dem Gedanken der Messbarkeit des Nutzens auf. Das kardinale Nutzenkonzept geht von der objektiven Messbarkeit des Nutzens und damit von der Möglichkeit des interpersonellen Vergleichs der Nutzen aus. Vertreten wird dies unter anderem in den Schriften von Gossen

Ausgangspunkt der Nutzen- und Haushaltstheorie ist das Verhalten von Ein- oder Mehrpersonenhaushalten, welche im Rahmen ihrer Vermögensrestriktion versuchen, ihren Nutzen in der Konsumwahl zu maximieren.⁸ In der neoklassischen Haushaltsentscheidung ist der Nutzen von der konsumierten Menge der Güter (m) abhängig, sodass es sich um einen mengenorientierten Nutzen (N_m) handelt.⁹ Das Maximierungskalkül der Haushalte in Abhängigkeit zur Menge lautet daher:

$$[01] \quad \text{Max ! } N_m = (m_1, m_2, m_3, \dots, m_n).$$

Die Maximierung des Nutzens erfolgt unter dem gegebenen Haushaltseinkommen (Y) und den Güterpreisen (p), sodass folgende Budgetrestriktion des Haushalts beachtet werden muss:

$$[02] \quad Y \geq (p_1 m_1 + p_2 m_2 + p_3 m_3 + \dots + p_n m_n).$$

Die Budgetrestriktion ist Ausdruck der ökonomischen Analyse von Knappheitsbedingungen, sodass die Konsumententscheidung immer im ungesättigten Bereich der Nachfrage untersucht wird. Jede Mengenausweitung in Richtung der optimalen Mengenkombination des Haushalts geht demnach mit einer Nutzensteigerung einher. Folglich bilden sich die Präferenzen des Haushalts in der mengenorientierten Konsumententscheidung im Hinblick auf das optimale

(1853), Jevons (1871), Menger (1871), Walras (1874), Wieser (1884), Marshall (1890) oder auch Krelle (1968). Einen dogmengeschichtlichen Überblick über die frühen Autoren geben Stigler (1950), S. 307, Heider (1951) sowie Stavenghagen (1969), S. 316. Abgelöst wurde das kardinale Nutzenkonzept durch die Vertreter des ordinalen Nutzenkonzeptes, wie Edgeworth (1881), Pareto (1906), Johnson (1913) und insbesondere Slutsky (1915). In der ordinalen Konzeption ist der Nutzen nur noch der Rangordnung nach bestimmt, und es kommt weder ein einheitlicher Nutzenmaßstab noch ein interpersoneller Vergleich in Betracht.

⁸ Vgl. zur Konstruktion der Präferenzordnung und Nutzenfunktion eines Haushalts Ausführungen bei Neumann (1980), S. 349 ff.

⁹ In diesem Zusammenhang wird nur auf die ökonomische und nicht auf die psychologische Fundierung der Konsumententscheidungen eingegangen. Die psychologische Fundierung der Konsumententscheidung geht beispielsweise auf Maslow (1978) zurück. Aus den Grundaussagen des Maslow'schen Bedürfnismodells folgern in ähnlicher Weise Böcker (1991) und Hüttner/ Pingel/ Schwarting (1994) für die Absatzwirtschaft, dass mit steigender Entwicklung einer Volkswirtschaft höherrangige Motive in dem Konsumverhalten der Käufer zu berücksichtigen sind und sich somit eine Heterogenisierung der Güter ableiten lässt. Vgl. Böcker (1991), S. 48, und Hüttner/Pingel/Schwarting (1994), S. 27.

Güterbündel bzw. auf eine optimale Mengenkombination an Gütern.¹⁰ Vor dem Hintergrund der bereits dargelegten Heterogenitätsbetrachtung der Güter ist es von Interesse, den Grad der Bedürfnisbefriedigung nicht nur von der bewerteten Mengenkombination abhängig zu machen, sondern auch die räumliche, zeitliche, persönliche, sachliche und rechtliche Eigenschaftsausprägung der Güter in die Nutzenüberlegung mit einzubeziehen.¹¹

Eine Möglichkeit, den Nutzen nicht nur von der Menge, sondern auch von den Eigenschaften der Güter abhängig zu machen, führte Lancaster (1966, 1971) ein.¹² Güter verfügen laut Lancaster über kaufrelevante Eigenschaften (characteristics), die den Haushalten Nutzen stiften.¹³ Der eigenschaftsorientierte Nutzen (N_e) eines Haushalts steht somit nicht mehr ausschließlich in Abhängigkeit der Menge, sondern in Abhängigkeit von bestimmten Gütereigenschaften (e). Die eigenschaftsorientierte Nutzenfunktion nach Lancaster bestimmt sich daher wie folgt:¹⁴

$$[03] \quad \text{Max ! } N_e = (e_1, e_2, e_3, \dots, e_i).$$

Die konkreten Ausprägungen der Güter in ihren zeitlichen, räumlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaften lassen sich in dieses Modell integrieren, wobei die einzelnen Eigenschaften (e) durch den Koeffizienten (b) wie folgt auf die Güter verteilt sind:

¹⁰ Ob die Mengenentscheidung eine Präferenz des Haushalts darstellt, ist strittig. Kruse (1960), S. 28, ist folgender Ansicht: „Stellt man die Art und Weise in Rechnung, in der das Verhalten der Käufer durch ihre Präferenzen bestimmt wird, so ist ohne Weiteres einzusehen, dass heterogene Produkte immer nur als ‚wirtschaftlich heterogene‘ Produkte anzusehen sind, d.h. als solche, für welche die Verbraucher eine unterschiedliche Nutzenschätzung aufweisen. Anders ausgedrückt: für homogene Produkte zeigt der Nachfrager keine Präferenzen, sondern nur für heterogene Produkte.“ Eine vergleichbare Position bezieht Arndt (1966), S. 31, mit der Aussage: „Die Möglichkeit einer Wahl gibt es nicht, wenn an einem Markt nur homogene Güter offeriert werden.“ Stackelberg (1951), S. 220, sieht in den Ausführungen über die Gütereigenschaften ebenfalls den engen Zusammenhang zwischen Heterogenität und Präferenzen der Nachfrage.

¹¹ Vgl. zur Ausführung der Nutzentheorie auch Herrmann (1998), S. 140.

¹² Vgl. hierzu Lancaster (1966) und Lancaster (1971).

¹³ Vgl. Lancaster (1966), S. 134.

¹⁴ Vgl. Lancaster (1966), S. 136 ff.

$$[04] \quad e_i = \sum_n b_n m_n.$$

Der Haushalt wird nun versuchen, eine nutzenmaximale Menge an Gütereigenschaften einzukaufen. Dies wird durch eine geeignete Zusammenstellung verschiedener Güter erreicht, wobei ebenso wie in der mengenorientierten Nutzentheorie die Budgetrestriktion zu beachten ist. Der nutzenmaximale Verbrauchsplan eines Haushaltes wird sowohl in der eigenschaftsorientierten wie auch in der mengenorientierten Modellierung durch folgende Gleichung bestimmt:

$$[05] \quad \frac{N'_1}{P_1} = \frac{N'_2}{P_2} = \frac{N'_3}{P_3} = \dots = \frac{N'_n}{P_n}.$$

Das Nutzenmaximum ist erreicht, wenn sich die durch die Preise (p) gewogenen Grenznutzen der Konsumeinzelpäne (N'_i) gleichen. Dies stellt eine Modifikation des 2. Gossen'schen Gesetzes dar und wird als Gesetz vom Ausgleich der gewogenen Grenznutzen bezeichnet.¹⁵

Anhand der aufgeführten Nutzenbetrachtung lässt sich insbesondere für heterogene Güter festhalten, dass die Differenzierung der Güter in ihren Eigenschaftsmerkmalen dem Prinzip des maximalen Nutzens folgt. Demnach ist jeder Haushalt darauf bedacht, in der zeitlichen, räumlichen, persönlichen und sachlichen sowie der rechtlichen Ausgestaltung der Gütereigenschaftsmerkmale seinen Nutzen zu maximieren.¹⁶ Die Nutzenüberlegungen der Haushalte sind damit ursächlich für die differenzierte Ausprägung der Gütereigenschaften.

¹⁵ Vgl. diesbezügliche Ausführungen bei Ott (1979), S. 73. Im Nutzenmaximum entspricht die Grenzrate der Substitution im mengenorientierten Zweigüterfall dem umgekehrten Verhältnis ihres Grenznutzens:

$$\frac{dx_1}{dx_2} = \frac{N'_2}{N'_1}.$$

Vergleiche ebenfalls Ausführung zur Bedeutung der Grenzrate der Substitution bei Hicks/Allen (1934), S. 52 ff.

¹⁶ Vgl. die Grundprinzipien der freien kapitalistischen Wirtschaft bei Stackelberg (1934), S. 5.

2.1.3 Volkswirtschaftliche Bedeutung heterogener Güter

Vor dem Hintergrund der Einteilung in homogene und heterogene Güter ist nun zu fragen, welchen Stellenwert insbesondere solche Güter für die Volkswirtschaft haben, die in den genannten Eigenschaftsmerkmalen differenziert sind oder über eine dispositive Ausgestaltungsmöglichkeit verfügen.

In dem voranstehenden Abschnitt ist bereits ein zentraler Aspekt heterogener Güter zum Ausdruck gekommen, und zwar in der Befriedigung unterschiedlicher und individueller Nachfragebedürfnisse. Denn die Differenzierung der Güter in den zeitlichen, räumlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmalen ermöglicht in einem erheblichen Maße eine bedarfsgenaue Konsumbefriedigung. Die heterogenen Güter tragen daher durch ihre differenzierte Ausprägung insgesamt zu einem hohen Wohlfahrtsniveau in einer Volkswirtschaft bei. Aber nicht nur für die konsumtive Nachfrage ist die Güterdifferenzierung von Bedeutung, sondern auch hinsichtlich der produktiven Bedarfsdeckung. Denn durch die unterschiedlichen Ausprägungen der Gütereigenschaftsmerkmale wird eine zweckbestimmtere Verwendung von Produktionsfaktoren und Ressourcen ermöglicht, wodurch insgesamt eine höhere Wirtschaftlichkeit erzielt wird. Den heterogenen Gütern muss daher aus Wohlfahrts- und Wirtschaftlichkeitsüberlegungen in einer Volkswirtschaft eine wesentliche alloкатive Bedeutung eingeräumt werden.¹⁷

Eine ebenfalls hervorzuhebende Bedeutung spielen die heterogenen Güter für die volkswirtschaftliche Stabilität. Denn gegenüber homogenen Gütern können heterogene Güter der Nachfrage angepasst werden. Durch die Modifikation oder Elimination nicht mehr zeitgemäßer oder unzureichender Gütereigenschaftsausprägungen begleiten heterogene Güter den Nachfragewandel und reagieren somit auf die Veränderung in der Nachfragestruktur. Hierdurch werden marktliche Instabilitäten in der volkswirtschaftlichen Entwicklung vermieden. Schließlich verfügen heterogene Güter mit ihren differenzierbaren Eigenschaftsmerkmalen über das Potenzial, latent vorhandene Nachfrage zu entdecken und somit neue Märkte zu erschließen. Eng verbunden mit der Entdeckung von nachfragerlevanten Bedürfnissen sind auch die Fortentwicklung und die Innovation von Gütereigenschaften zu sehen. Die unterschiedlichen Ausprägungen und Kombinationen von Gütereigen-

¹⁷ Vgl. auch Ausführungen bei Arndt (1981), S. 473, und Zeitel (1982), S. 40 ff.

schaften führen zu einer zu inkrementalen Verbesserungen der Güter und zum anderen zu radikalen Produkt- und Leistungsinnovationen.

Nicht zuletzt kommt die Differenzierung der Gütereigenschaften auch als Grundlage für die Entstehung von Einkommen in Betracht. Dabei muss nicht die Differenzierung in den gesamten Eigenschaftsmerkmalen eine Einkommensquelle darstellen, sondern eine Teildifferenzierung kann bereits eine Einkommenschance begründen. Denn es ist in diesem Zusammenhang zu verdeutlichen, dass die Differenzierung der Güter in den zeitlichen, räumlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaften, jeweils für sich genommen, Teilaspekte des wirtschaftlichen Handelns ausmachen können. Zum Beispiel ermöglicht die sachliche Güterdifferenzierung Einkommensquellen aus der Herstellung und Produktion; die räumliche Differenzierung erschließt Einkommensmöglichkeiten aus Transportleistungen; die persönliche Differenzierung ermöglicht Einkommen aus dem Marketing, und auf die rechtliche Differenzierung der Güter sind Einkommensquellen aus anwaltlicher Tätigkeit zurückzuführen. Insofern ergeben sich aus den genannten differenzierbaren Gütereigenschaftsmerkmalen wertschöpfende Tätigkeiten. In der Schaffung von Einkommensquellen liegt demnach eine weitere wesentliche Bedeutung von heterogenen Gütern für die volkswirtschaftliche Einkommensdistribution.

Insgesamt ist daher festzuhalten, dass heterogene Güter eine zentrale Bedeutung für die Allokation, Stabilität und Distribution in einer Volkswirtschaft aufweisen. Aufgrund der hervorgehobenen Bedeutung heterogener Güter für die Volkswirtschaft werden sich spätere Ausführungen damit beschäftigen, inwieweit die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung die Differenzierung der Güter im Marktverkehr fördern.

2.2 Handwerk

Da sich die illustrative Untersuchung des heterogenen Gütermarktes dem Handwerk zuwenden wird, ist es angebracht, bei der Darstellung der Themenschwerpunkte mit einleitenden Worten auf das Handwerk einzugehen. Der Abschnitt 2.2.1 wird zunächst das Gesetz zur Ordnung des Handwerks in seinen Grundzügen vorstellen. Anschließend wird Abschnitt 2.2.2 auf Abgrenzungsfragen des Handwerks und seiner Handwerksgewerbe eingehen. Schließlich wird, um die wirtschaftliche Relevanz des Untersuchungsgebietes aufzuzeigen, der Abschnitt 2.2.3 den volkswirtschaftlichen Stellenwert des Handwerks anhand von wesentlichen Kennzahlen darlegen.

2.2.1 Gesetz zur Ordnung des Handwerks

Vorwiegend in hoch entwickelten Volkswirtschaften finden sich zahlreiche spezielle Teilordnungen zur Regulierung des Wirtschaftsverkehrs. Neben der Agrarmarktordnung, der Energiewirtschaftsordnung und der Ordnung des Kredit- und Versicherungsgewerbes besteht ein Gesetz zur Ordnung des Handwerks (HwO).¹⁸ Die Handwerksordnung als spezielle Teilordnung der Wirtschaft stellt im Vergleich zu den meisten europäischen Ländern eine Besonderheit dar.

Das derzeit geltende Gesetz zur Ordnung des Handwerks geht in seiner unmittelbaren Entstehungsgeschichte auf die Nachkriegszeit zurück. Nach einer Zeit der Rechtszersplitterungen unter der Landes- und Zonengesetzgebung ist am 24. September 1953 ein bundeseinheitliches Gesetz zur Ordnung des Handwerks in Kraft getreten, welches erstmals sämtliche handwerklichen Belange in einem Gesetz regelt.¹⁹ Bis zum derzeitigen Rechtsstand ist die Handwerksordnung durch 31 Gesetze und acht Verordnungen geändert worden.²⁰ Hierbei können in der Rechtsentwicklung der Handwerksgesetzgebung vier Novellen (1965, 1994, 1998 und 2004) voneinander abgegrenzt werden.²¹ Die jüngst zurückliegende Novellierung des Handwerks zum 01.01.2004 wird aufgrund ihrer erheblichen Deregulierungseingriffe auch als »Große Handwerksnovellierung«²² bezeichnet und in dieser Arbeit Gegenstand der institutionellen Betrachtung sein.

Die ursprüngliche Gliederung in fünf Teile hat die Handwerksordnung trotz inhaltlicher Überarbeitung und Novellierungen beibehalten. Daher ist es an dieser Stelle angebracht, vorerst einen Blick auf die Gliederung der Handwerksordnung zu richten, ohne näher auf die einzelnen Regelungen einzugehen (vgl. nachstehende Tabelle 2.01).

¹⁸ Vgl. Ausführungen und Übersicht zur Wirtschafts- und Sozialordnung in Deutschland bei Lampert (1980), S. 29.

¹⁹ Vgl. zur geschichtlichen Entwicklung des Handwerksrechts Schwindt (1954), S. 22, und Hartmann/Philipp (1954), S. 10 u. 187.

²⁰ Vgl. ZDH (2005), S. 15.

²¹ Vgl. ZDH (1965), S. 7; ZDH (1994), S. 3; ZDH (1998), S. 4, und ZDH (2005), S. 3.

²² Vgl. ZDH (2005), S. 3.

Tab. 2.01: Gesetz zur Ordnung des Handwerks

Erster Teil:	Ausübung des Handwerks	§§ 1–20
Zweiter Teil:	Berufsbildung des Handwerks	§§ 21–44b
Dritter Teil:	Meisterprüfung, Meistertitel	§§ 45–51b
Vierter Teil:	Organisation des Handwerks	§§ 52–116
Fünfter Teil:	Bußgeld-, Übergangs- und Schlussvorschriften	§§ 117–125

Quelle: HwO 2005.

Bereits aus der Gliederung des Gesetzes zur Ordnung des Handwerks wird deutlich, dass die Handwerksordnung drei wesentliche Regulierungsschwerpunkte aufweist. Dies sind im Einzelnen Bestimmungen über die Ausübung eines Handwerksgewerbes im ersten Teil, die Berufsbildung im Handwerk im zweiten und dritten Teil und die Organisationen des Handwerks im vierten Teil. Im späteren Verlauf werden insbesondere diese gesetzlichen Regelungen der Handwerksordnung zur Analyse des Handwerksmarktes verwendet. Bevor jedoch die institutionellen Verhältnisse und ihre Bedeutung für den heterogenen Gütermarkt dargelegt werden, ist es dem nachstehenden Abschnitt übertragen, das Handwerk und die Handwerksgewerbe näher vorzustellen.

2.2.2 Abgrenzung des Handwerks und der Handwerksgewerbe

Die zulassungspflichtigen Handwerke, die zulassungsfreien Handwerke und die handwerksähnlichen Gewerbe sind unterschiedliche Normenadressaten des zum 01.01.2004 in Kraft getretenen Gesetzes zur Ordnung des Handwerks.

Die handwerksähnlichen Gewerbe stellen eine Gruppe von Gewerbetreibenden dar, die mit der Handwerksrechtsnovellierung 1965 aus Gründen der Betreuung durch die Handwerkskammern in die Handwerksgesetzgebung aufgenommen wurden.²³ Im Einzelnen sind die handwerksähnlichen Gewerbe in der Anlage B Abschnitt 2 der Handwerksordnung aufgeführt und umfassen 57 Gewerbe.²⁴ Da die handwerksähnlichen Gewerbe bis zur jüngsten Novellierung keinen explizit handwerksrechtlichen Regelungen unterlagen, fallen sie daher aus dem Kontext der hier angestrebten institutionenökonomischen Betrachtung heraus.

Demgegenüber stellen die zulassungspflichtigen und die zulassungsfreien Handwerksgewerbe das Handwerk im engeren Sinne dar, weil diese Gewerbe speziellen handwerksrechtlichen Regelungen unterliegen und bis zur jüngsten Handwerksrechtsnovellierung rechtlich gleichgestellt waren. Als zulassungspflichtige Handwerksgewerbe zählen 41 Gewerbe, die in der Anlage A des Gesetzes zur Ordnung des Handwerks namentlich aufgeführt sind. Es handelt sich hierbei um Handwerksgewerbe wie Bäcker, Dachdecker und Informationstechniker.

Die zulassungsfreien Handwerke sind durch die Umgliederung aus der Anlage A in die Anlage B Abschnitt 1 im Zuge der jüngsten Handwerksrechtsnovellierung 2004 entstanden. Bei diesen Gewerben handelt es sich um 53 Handwerksgewerbe, wie etwa Uhrmacher, Schuhmacher oder Textilreiniger. Die Verschiebung dieser Handwerksgewerbe in das neu gebildete Anlagenverzeichnis ist mit einer erheblichen Liberalisierung von speziellen handwerksrechtlichen Regelungen begleitet worden. Beispielsweise unterliegen die zulassungsfreien Handwerksgewerbe im Gegensatz zu den zulassungspflichtigen Handwerksgewerben keinen speziellen Berufszulassungsbestimmungen mehr.²⁵

Hinsichtlich der Abgrenzung des Handwerks gilt es hieraus zunächst festzuhalten, dass sich der Regulierungsbereich des Handwerksrechts auf diejenigen Gewerbe beschränkt, die in den Positivlisten der Handwerksordnung namentlich als handwerksähnliche, zulassungsfreie und zulassungspflichtige

²³ Vgl. ZDH (1965), S. 7.

²⁴ Vgl. Tabelle A1.1 im Anhang A1: Gewerbe der Handwerksordnung.

²⁵ Vgl. Ausführungen über die Handwerksrechtsnovellierung bei Hüpers (2004), S. 404 ff.

Handwerke aufgeführt sind. Hierdurch ist die Abgrenzung des Handwerks als Wirtschaftsbereich insgesamt relativ einfach vorzunehmen. Demgegenüber ist die Definition und Abgrenzung eines bestimmten Handwerks eine verhältnismäßig komplexe Materie. Der nachfolgende Text wird sich zunächst der Abgrenzung der zulassungspflichtigen Handwerksgewerbe zuwenden.

Als ein zulassungspflichtiges Handwerk gilt nach § 1 Abs. 2 S. 1 HwO ein Gewerbebetrieb, „[...] 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) [...]“.²⁶

Als handwerksfähige Gewerbe gelten zunächst nur solche, die, wie bereits erwähnt, in der Positivliste der zulassungspflichtigen Handwerksgewerbe aufgeführt sind. In dieser Regelung liegt ein relativ einfacher Abgrenzungstatbestand zur Bestimmung eines Handwerksgewerbes vor. Schwieriger wird es hingegen mit den Abgrenzungsfragen hinsichtlich der Tatbestandsmerkmale »handwerksmäßig« und »wesentliche Tätigkeiten«. Der weitere Gesetzestext der Handwerksordnung gibt hierüber keine Auskunft, wodurch bei Fragen der Abgrenzung an dieser Stelle auf die Rechtsprechung bzw. Rechtskommentierung verwiesen werden muss.

Eyermann/Fröhler (1967), Siegert/Musielak (1984) und Honig (2004) heben in ihren Kommentierungen zur Handwerksordnung hervor, dass die Abgrenzung der handwerksmäßigen Ausübung gegenüber industriebetrieblichen Produktionsformen erfolgen kann.²⁷ Zur Unterscheidung werden unter anderem Kriterien wie Betriebsgröße, persönliche Mitarbeit des Betriebsinhabers, fachliche Qualifikation der Mitarbeiter, Arbeitsteilung und Maschineneinsatz verwendet.

Neben der handwerksmäßigen Produktionsform müssen zur Einordnung als zulassungspflichtiges Handwerk die wesentlichen Tätigkeiten eines Handwerksgewerbes ausgeübt werden.²⁸ Die wesentlichen Tätigkeiten ergeben

²⁶ § 1 Abs. 2 S. 1 HwO.

²⁷ Vgl. hierzu Eyermann/Fröhler (1967), S. 64; Siegert/Musielak (1984), S. 80, und Honig (2004), S. 107 ff.

²⁸ Der Passus „wesentliche Tätigkeiten“ wurde mit der ersten Handwerksnovelle vom 16. September 1965 eingeführt und diente ausdrücklich der Vermeidung von Abgrenzungsschwierigkeiten. Demnach muss auch dann ein Gewerbe zum

sich aus der gewerblichen Ausrichtung des Handwerksgewerbes, für das dieses errichtet ist. Für Abgrenzungsfragen dient hierbei unter anderem das Berufsbild.²⁹ Bei dem Berufsbild handelt es sich um die Zusammenfassung von Tätigkeiten, die einem Handwerksgewerbe typischerweise zugerechnet werden.³⁰ Auch hier ergeben sich wie auch in der Bestimmung der handwerksmäßigen Ausübung Grauzonen in der Festlegung wesentlicher Tätigkeiten des Handwerks.

Die Handwerksrechtsnovellierung 2004 hat in Anknüpfung an die Formulierung der wesentlichen Tätigkeit einen weiteren Abgrenzungstatbestand bei den zulassungspflichtigen Handwerken durch das sog. Kleinunternehmergesetz nach § 1 Abs. 2 Nr. 1 ff. HwO eingeführt.³¹ Keine wesentlichen Tätigkeiten sind hiernach solche, die „[...] 1. in einem Zeitraum von bis zu drei Monaten erlernt werden können, 2. zwar eine längere Anlernzeit verlangen, aber für das Gesamtbild des betreffenden zulassungspflichtigen Handwerks nebensächlich sind und deswegen nicht die Fertigkeiten und Kenntnisse erfordern, auf die die Ausbildung in diesem Handwerk hauptsächlich ausgerichtet ist, oder 3. nicht aus einem zulassungspflichtigen Handwerk entstanden sind.“³² Danach fallen unwesentliche Tätigkeiten von Gewerbetreibenden in den zulassungspflichtigen Handwerken nicht unter die Bestimmungen des Handwerksrechts.³³ Mit der neu eingeführten Unterscheidung in wesentliche und unwesentliche Tätigkeiten hat der Gesetzgeber einen weiteren Tatbestand geschaffen, mit dem erhebliche Abgrenzungsschwierigkeiten einhergehen.

Die letztlich nicht eindeutig festgelegte Legaldefinition (unbestimmter Rechtsbegriff) der zulassungspflichtigen Handwerksgewerbe ist Ausdruck eines dynamischen Handwerksverständnisses. Angesichts der fortschreiten-

Handwerk gezählt werden, wenn die betreffende Tätigkeit spezialisiert erfolgt, d.h. wesentliche Tätigkeiten eines Vollhandwerks nur in Teilen ausgeübt werden. Vgl. Ausführungen bei Eyermann/Fröhler (1967), S. 69.

²⁹ Vgl. Honig (1994), S. 56 ff., und Honig (2004), S. 301.

³⁰ Aufschluss über die typischen Tätigkeiten eines Handwerks gibt das Meisterprüfungsberufsbild nach § 45 HwO. Vgl. beispielsweise das Meisterprüfungsberufsbild des Maurer- und Betonbauerhandwerks in BGBl I 2307/2004.

³¹ Die Bezeichnung lautet ausführlich: Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung und zur Förderung von Kleinunternehmen. Vgl. BGBl I 2933/2003.

³² § 1 Abs. 2 Nr. 1 ff. HwO.

³³ Vgl. Honig (2004), S. 49.

den technischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen ist es der Verkehrsanschauung überlassen, die wesentlichen Tätigkeiten, die handwerksmäßige Ausübung und den Umfang eines Handwerksgewerbes festzulegen.³⁴ Vonseiten der zuständigen Stellen (i. E. Gerichte, Verwaltungsbehörden oder Rechtspraxis) erfordert die Abgrenzung einzelner Handwerksgewerbe einen erheblichen Aufwand. Nicht selten kommt es bei einzelnen Abgrenzungsfragen, wie es Albach (1992) formuliert, zu besonders skurrilen Streitigkeiten und Entscheidungen.³⁵ Jüngstes Beispiel hierfür ist die Frage, ob das Backen von türkischem Fladenbrot fachlich zum Bäckerhandwerk gezählt werden muss.³⁶

Anders hingegen verhält es sich bei den neu gebildeten zulassungsfreien Handwerksgewerben, welche vormals in der Anlage A zu finden waren und die im Zuge der Handwerksrechtsnovellierung 2004 in die Anlage B Abschnitt 1 umgegliedert wurden. Die maßgebliche Norm für die Abgrenzung der zulassungsfreien Handwerksgewerbe ist in § 18 Abs. 2 S. 1 HwO geregelt. Hiernach werden zulassungsfreie Handwerke dem Wortlaut des Gesetzes nach ähnlich wie bei dem zulassungspflichtigen Handwerk durch die Positivliste in der Anlage B Abschnitt 1 und durch die Handwerksmäßigkeit abgegrenzt. Aufgrund der erheblichen Liberalisierung der zulassungsfreien Handwerke von handwerksrechtlichen Vorschriften, wie beispielsweise von speziellen Regelungen der Berufszulassung, ist die Abgrenzungsfrage in ihrer Bedeutung entschärft. Unter anderem dient die Abgrenzung der zulassungsfreien Handwerke der Bestimmung der Kammerzugehörigkeit, d.h. der Zuordnung zur Handwerkskammer oder zur Industrie- und Handelskammer.³⁷

Die Schwierigkeit bei der Abgrenzung einzelner Handwerksgewerbe liegt nicht zuletzt darin begründet, dass das Handwerk äußerst unterschiedliche Handwerksgewerbe in sich vereinigt. Eine Möglichkeit, die unterschiedlichen Handwerksgewerbe zu systematisieren, bildet die bis zur jüngsten Handwerksreform praktizierte Einteilung nach sieben fachlichen Handwerksgruppen.

³⁴ Vgl. hierzu auch Fröhler (1964), S. 146, und Fröhler (1983), S. 186.

³⁵ Vgl. Albach (1992), S. 32, und die dort angegebenen Abgrenzungsfälle.

³⁶ Vgl. VG Saarlouis Urteil 1 K 40/03.

³⁷ Vgl. Dürr (2005), S. 364 ff.

Tab. 2.02: **Handwerksgruppen**

Handwerksgruppen	Zulassungspflichtige Handwerke Anlage A			Zulassungsfreie Handwerke Anlage B1		
	Gewerbe	Unternehmen ¹	Beispiel	Gewerbe	Unternehmen ¹	Beispiel
I: Bau- und Ausbaugewerbe	12	154.592	Maurer u. Betonbauer	3	42.613	Fliesen-, Platten- und Mosaikleger
II: Elektro- und Metallgewerbe	14	260.774	Metallbauer	8	11.178	Gold- und Silberschmied
III: Holzgewerbe	2	42.965	Tischler	7	9.758	Parkettleger
IV: Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	1	107	Seiler	9	27.434	Raumausstatter
V: Nahrungsmittelgewerbe	3	40.268	Fleischer	3	1.857	Müller
VI: Gesundheits- und Körperpflege sowie chemische und Reinigungsgewerbe	6	95.885	Friseure	3	21.073	Gebäudereiniger
VII: Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	3	5.696	Glaser	20	15.668	Fotografen
Insgesamt	41	600.287		53	129.591	

¹⁾ Betriebsbestand zum 31.12.2005 einschließlich Nebenbetriebe.

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag / eigene Darstellung.

Der Tabelle 2.02 sind zunächst die Anzahl der Handwerksgewerbe und der bestehenden Unternehmen sowie Beispiele aus den Handwerksgewerbegruppen zu entnehmen. Ferner wird die Relevanz der bereits angesprochenen Novellierung der Handwerksordnung 2004 deutlich. Die Handwerksrechtsnovellierung wird zwar als »Große Handwerksnovellierung« bezeichnet, ist jedoch in ihrer wirtschaftlichen Bedeutung, bezogen auf die Anzahl der liberalisierten Unternehmen, nur sehr gering.

2.2.3 Volkswirtschaftlicher Stellenwert des Handwerks

Da die vorliegende Arbeit vorwiegend die statistischen Daten aus der Handwerkszählung von 1995 verwendet³⁸, soll zumindest der volkswirtschaftliche Stellenwert des Handwerks anhand von aktuellen Schätzungen des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) verdeutlicht werden. Nach Angaben des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks nimmt das Handwerk in der deutschen Wirtschaft einen erkennbaren Stellenwert ein. Im Jahr 2005 sind 26 % aller in Deutschland registrierten Betriebe Handwerksunternehmen, wobei sich die Unternehmen absolut auf 600.287 zulassungspflichtige Handwerksbetriebe, 129.591 zulassungsfreie Handwerksbetriebe und auf 192.805 handwerksähnliche Betriebe aufteilen. Die rund 4,8 Millionen Beschäftigten oder 12,4 % aller Erwerbstätigen in Deutschland verteilen sich wie folgt auf die Handwerke: 4,5 Millionen sind bei zulassungspflichtigen und zulassungsfreien Handwerken und lediglich 300.000 bei handwerksähnlichen Gewerben beschäftigt. Der Gesamtumsatz der Gewerbebetriebe der Handwerksordnung beläuft sich auf etwa 456 Milliarden Euro. Besonders hervorzuheben ist die Bedeutung des Handwerks hinsichtlich seines Ausbildungsbeitrages. Das Handwerk bildet derzeit beinahe ein Drittel aller Auszubildenden in Deutschland aus (477.158 oder 30,7 % aller Auszubildenden).³⁹

Bei der Betrachtung der Zeitreihe ergibt sich bezogen auf wesentliche Kennzahlen wie Betriebsanzahl, Beschäftigung und Umsatz folgendes Bild (vgl. nachstehende Tabelle 2.03).

Für die zurückliegenden Jahre zeigen die Fundamentaldaten eine rezessive Entwicklung auf. Dabei ließ das Handwerk hinsichtlich der Beschäftigung und des Umsatzes nach, während der Betriebsbestand über den Zeitraum weitestgehend stabil blieb. Die Kritiker der Handwerksordnung wie die Monopolkommission oder das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung führen die rezessive Entwicklung des Handwerks teilweise auf den rigiden Rahmen der Handwerksordnung zurück.⁴⁰ Ob die implizit gehegte Auffassung der Marktinkonformität handwerksrechtlicher Regelungen zutrifft, soll im Rahmen dieser Arbeit untersucht werden.

³⁸ Vgl. Statistisches Bundesamt (1996).

³⁹ Vgl. ZDH (2006a), S. 2.

⁴⁰ Vgl. Monopolkommission (1998), S. 49 ff.; Monopolkommission (2000), S. 3 ff., und RWI (2004), S. 92 ff.

Tab. 2.03: **Entwicklung von Betriebs-, Beschäftigtenzahl und Umsatz im Handwerk (1996–2005)**

Jahr	Betriebe ¹		Beschäftigte ²		Umsatz ³	
	in Tsd.	Veränderung gg. Vorjahr	in Tsd.	Veränderung gg. Vorjahr	in Mrd. €	Veränderung gg. Vorjahr
1996	675,1	+ 0,4	6.186	- 1,7	497,0	- 0,6
1997	678,8	+ 0,6	6.067	- 1,9	499,6	+ 0,5
1998**	686,9	+ 1,2	5.900	- 2,8	500,9	+ 0,3
1999	685,5	- 0,2	5.706	- 3,3	509,5	+ 1,7
2000	682,2	- 0,5	5.523	- 3,2	505,9	- 0,7
2001	673,7	- 1,2	5.308	- 3,9	492,2	- 2,3
2002	666,2	- 1,1	5.026	- 5,3	469,5	- 5,0
2003	662,7	- 0,5	4.770	- 5,1	455,0	- 3,1
2004***	697,9	+ 5,3	4.635	- 2,8	448,2	- 1,5
2005	729,9	+ 4,6	4.496	- 3,0	442,1	- 1,3

¹) Einschließlich Nebenbetriebe; Stand zum Ende des Berichtszeitraums.

²) Durchschnittsbestand im Berichtszeitraum.

³) Inkl. Umsatzsteuer.

Quelle: ZDH (2005).

** Handwerksrechtsnovelle 1998

*** Handwerksrechtsnovelle 2004

3. Theoretische Grundlagen heterogener Güter im Marktverkehr

Bevor auf das Untersuchungsobjekt Handwerk eingegangen werden kann, sollen grundlegende theoretische Betrachtungen über heterogene Güter im Marktverkehr vorausgeschickt werden. Die in diesen Unterkapiteln dargestellten theoretischen Ansichten stellen die interpretatorische Grundlage dar, den Handwerksmarkt in dem darauf folgenden Kapitel zu untersuchen.

Im Zentrum der nun folgenden Darstellung steht die Analyse des heterogenen Gütermarktpolyps, d.h. eines Marktes, der durch viele anbietende und nachfragende Marktteilnehmer sowie durch differenzierte Güter gekennzeichnet ist. Die Eingrenzung der Untersuchung auf die polypolistischen Marktverhältnisse ist von der Vermutung getragen, dass sich insbesondere der Handwerksmarkt als ein heterogenes Gütermarktpolypol charakterisiert. Im Folgenden soll zunächst frei von empirischen Bezügen theoretisch geklärt werden, welche Marktprozesse und welche Marktergebnisse in einem heterogenen Gütermarktpolypol zu erwarten sind.

Beginnend mit einer Darstellung der neoklassischen Sichtweise heterogener Güter im Marktverkehr in Unterkapitel 3.1, wendet sich das daran anschließende Unterkapitel 3.2 der neoinstitutionellen Sichtweise zu. Die bisherigen Arbeiten auf dem Gebiet dieser jüngeren Forschungsrichtung werden sich für die Betrachtung des heterogenen Gütermarktes als nicht ergiebig genug herausstellen, sodass ein weiteres Unterkapitel zur Interpretation des heterogenen Gütermarktes angeschlossen werden muss. Das Unterkapitel 3.3 entwickelt daher eine eigene transaktionskostenorientierte Sichtweise auf den heterogenen Gütermarkt.

3.1 Neoklassische Sichtweise heterogener Güter im Marktverkehr

Eine der herrschenden Grundlagen für die ökonomische Untersuchung des Marktes ist die Neoklassische Theorie. Aufbauend auf der Marginalanalyse und der subjektiven Wertlehre entwickelt die Neoklassik einen Erklärungsrahmen für die Preisbildung auf Märkten. Damit ist die Neoklassik zunächst der zentrale theoretische Ausgangspunkt für die Analyse der Marktprozesse und der Marktergebnisse auf einem heterogenen Gütermarkt. Da im nachfolgenden Unterkapitel ein weiterer Theorieansatz folgt, ist es vorerst angebracht, den theoretischen Hintergrund der Neoklassik zu betrachten. Der Ab-

schnitt 3.1.1 wird deshalb auf die wesentlichen Annahmen der Neoklassik eingegangen. Anschließend werden in Abschnitt 3.1.2 Markttheorien betrachtet, die die neoklassische Sichtweise heterogener Güter im Marktverkehr darlegen. Schließlich findet in Abschnitt 3.1.3 eine themenbezogene Kritik der neoklassischen Ansichten statt, um auf weiterverweisende Aspekte heterogener Güter im Marktverkehr überzuleiten.

3.1.1 Theoretischer Hintergrund der Neoklassik

In der neoklassischen Sichtweise werden grundlegend zwei Märkte unterschieden: der vollkommene und der unvollkommene Markt.⁴¹ Der mathematische Zweig der Neoklassik setzt sich hauptsächlich mit dem vollkommenen Markt unter dem Aspekt der theoretischen Modellierung von Preisbildungsprozessen auseinander. Unter anderem wird in der Theorie des vollkommenen Marktes aufgezeigt, unter welchen Bedingungen sich mittels der Preis- und Koordinations ein markträumendes Gleichgewicht zwischen den anbietenden und nachfragenden Marktteilnehmern einstellt.⁴² Aufgrund der algebraischen Konstruktion der Theorie des vollkommenen Marktes sind die mathematischen Funktionsbedingungen des Marktes auch als verbal beschriebene Annahmen formuliert worden.⁴³ Die hierzu in der Literatur vorzufindenden Annahmen des vollkommenen Marktes lassen sich in Akteurs- und Umweltprämissen einteilen und werden im Nachfolgenden kurz ausgeführt.⁴⁴

Der neoklassische Akteur wird wegen seiner speziellen Eigenart auch als »homo oeconomicus« bezeichnet. Er ist ein Produkt aus den Annahmen der perfekten Rationalität und der unbegrenzten kognitiven Fähigkeiten. Durch letztere Annahme wird dem Akteur die Fähigkeit zugesprochen, Informationen auf dem Markt vollständig zu erfassen, zu verarbeiten und zu reprodu-

⁴¹ An die grundlegende Unterscheidung in vollkommenen und unvollkommenen Märkten ist eine wesentliche preistheoretische Konsequenz geknüpft. Auf vollkommenen Märkten gilt das von Jevons (1927/1871) formulierte Gesetz der Unterschiedslosigkeit der Preise, „The Law of Indifference“, d.h., für homogene Güter kann auf einem vollkommenen Markt nur ein Preis gelten. Vgl. hierzu Jevons (1927/1871), S. 87.

⁴² Vgl. hierzu Kaldor (1972), S. 1237 ff., und Stigler (1957), S. 1 ff.

⁴³ Die Zusammenstellung der Verhaltens- und Umweltprämissen des vollkommenen Marktes erfolgt als Synthese aus den Bedingungen, die in unterschiedlicher Literatur genannt werden. Vgl. hierzu Woll (1987), S. 200; Henrichsmeyer/Gans/Evers (1988), S. 52 und Fischbach (1992), S. 344.

⁴⁴ Vgl. zur Einteilung Holleis (1985), S. 28.

zieren.⁴⁵ Die erste Annahme der perfekten Rationalität betrifft das isolierte und individualistische Handeln der Akteure und findet Ausdruck im Nutzen- oder Gewinnstreben der Marktteilnehmer.⁴⁶ Diese Überlegung wird gesellschafts- und theoriegeschichtlich von der klassischen Hypothese geleitet, dass das von Selbstinteresse bestimmte Handeln zu wohlfahrtssteigernden Ergebnissen führe.⁴⁷

Des Weiteren wird das Marktgeschehen vor dem Hintergrund abstrakter Umweltannahmen modelliert. Hierzu zählen im Einzelnen homogene Güter, Raum- und Zeitlosigkeit, umfassend definierte Eigentumsrechte und die Teilbarkeit von Gütern und Produktionsfaktoren.

Die in der theoretischen Betrachtung getroffene Annahme der Güterhomogenität verlangt im vollkommenen Markt eine objektive Übereinstimmung der Güter in den zeitlichen, räumlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Gütereigenschaftsausprägungen. Insofern können die Präferenzen der Nachfrage nur hinsichtlich der Menge, nicht aber hinsichtlich der differenzierten Gütereigenschaften entstehen.

Die Annahme der Raum- und Zeitlosigkeit modelliert einen ahistorischen Markt, in dem letztlich nur die ökonomischen Gesetze der Preis- und Mengenkoordination eine Änderung der wirtschaftlichen Konfiguration herbeiführen können. Eine zusätzliche Bedingung des vollkommenen Marktes ist die der Teilbarkeit von Gütern und Produktionsfaktoren. Hierdurch sind infinitesimale Änderungen des Marktsystems möglich. Schließlich werden die Eigentumsrechte als voll spezifiziert und für alle Güter gleich angesehen.

Unter diesen Bedingungen werden die Preisbildungsvorgänge in der Theorie des vollkommenen Marktes als Partial- oder Totalmarktgleichgewichte modelliert. In dem Totalmarktgleichgewicht, wie es bei Walras (1874) und in Fortsetzung bei Debreu (1959) zu finden ist, wird die simultane Bestimmung

⁴⁵ Stellenweise wird die vollkommene Voraussicht als Prämisse des vollkommenen Marktes angegeben. Dies ist allerdings für das neoklassische Gleichgewichtssystem nicht notwendig. Vgl. hierzu Morgenstern (1935), S. 22 ff.

⁴⁶ Vgl. ebenfalls die Grundprinzipien der freien kapitalistischen Wirtschaft bei Stackelberg (1934), S. 5.

⁴⁷ Vgl. Smith (1796), S. 21: "It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their selflove, and never talk to them of our own necessities but of their advantages."

der Gleichgewichtspreise für alle existierenden Märkte in einer Volkswirtschaft untersucht.⁴⁸ Demgegenüber behandeln die Partialmarktmodelle die Preisbildung ausschließlich auf einzelnen Teilmärkten in einer Volkswirtschaft. Zu erwähnen ist hier die Klassifizierung der Preisbildung des vollkommenen Marktes nach dem morphologischen Marktformenschema, das sich an der zahlenmäßigen Besetzung der Marktseiten orientiert.⁴⁹ Nach diesem Schema ergibt sich die Preisbildung aus den besonderen zahlenmäßigen Konstellationen der Marktteilnehmer, wie z.B. das vollkommene Monopol (ein Anbieter und viele Nachfrager), das vollkommene Oligopol (wenige Anbieter und viele Nachfrager) und die vollkommene Konkurrenz (viele Anbieter und viele Nachfrager).⁵⁰

Gegenüber den Untersuchungen im vollkommenen Markt ist das Anliegen im unvollkommenen Markt, nicht nur die Anzahl der Marktteilnehmer, sondern auch weitere Einflussgrößen auf die Preisbildung im Markt zu berücksichtigen.⁵¹ Dies geschieht durch die Modifikation einzelner oder mehrerer Annahmen des vollkommenen Marktes.⁵² Mit der Änderung der einzelnen Annahmen des vollkommenen Marktes entstehen weitverzweigte und kombinationsreiche Theorien des unvollkommenen Marktes.

In der gängigen Literatur nimmt eine Variante des unvollkommenen Marktes, die sich durch heterogene Güter und unvollständige Markttransparenz kennzeichnet, eine hervorgehobene Stellung ein. Ehe im weiteren Verlauf auf die

⁴⁸ Vgl. Walras (1874) und Debreu (1959).

⁴⁹ Vgl. Darstellungen bei Stackelberg (1934), S. 3.

⁵⁰ Vgl. Formalisierung bei Cournot (1927/1838) und Knight (1921).

⁵¹ In der Literatur werden regelmäßig die Offenheit des Marktes, die Markttransparenz, die Güterart und die Reaktionsgeschwindigkeit der Marktteilnehmer als qualitative Aspekte der Markttypologie hervorgehoben. Vgl. hierzu Woll (1987), S. 190, und Ott (1980), S. 108.

⁵² In operationaler Hinsicht unterscheidet Ott (1959) vier Ansätze zur Untersuchung von Märkten: Es bestehen Markttabgrenzungen nach objektiven Tatbeständen (Marktstrukturansatz), der praktizierten Marktstrategie (Verhaltensansatz) und der Interdependenz (Elastizitätenansatz) sowie spieltheoretische Lösungsansätze. Fischbach (1992) schlägt ebenfalls die ersten drei Untersuchungsrichtungen vor. Der Marktstrukturansatz wird unter anderem vertreten durch Stackelberg (1934) und ferner Eucken (1940); der Verhaltensansatz durch Frisch (1933) und Schneider (1955) und der Elastizitätenansatz durch Kaldor (1935) und Triffin (1941) sowie der spieltheoretische Ansatz durch Neumann/Morgenstern (1947). Vgl. Fischbach (1992), S. 345, und Ott (1959), S. 3 ff.

Theorien des unvollkommenen Marktes in dieser für die vorliegende Betrachtung wichtigen Charakterisierung eingegangen wird, müssen zunächst eine begriffliche Klärung der Markttransparenz und einige Anmerkungen zur Güterheterogenität vorangestellt werden.

Die Markttransparenz definiert Stobbe (1991) wie folgt: „Markttransparenz ist ein Ex-ante-Konzept: Es muss angenommen werden, dass jeder Teilnehmer vor dem Vollzug der Transaktion über die von den anderen Teilnehmern angestrebten Bedingungen unterrichtet ist.“⁵³ Die Markttransparenz stellt demnach ein Konzept dar, das sich ausdrücklich auf die Konditionen, d.h. auf die Preise, zu denen Güter getauscht werden, bezieht.⁵⁴ Im späteren Verlauf dieser Arbeit wird noch auf solche Märkte eingegangen werden, auf denen für relativ ähnliche Güter unterschiedliche Preise verlangt werden.

Der zweite Unvollkommenheitsfaktor des betrachteten Marktes – die Güterheterogenität – berührt an dieser Stelle die Frage nach dem eingangs erwähnten Unterscheidungsansatz der Güter. Aufgrund der modelltheoretischen Ausrichtung der Neoklassik ist die Unterscheidung in homogene und heterogene Güter hier trennscharf an den Gütern vorzunehmen. Der objektive Unterscheidungsansatz geht daher in der neoklassischen Betrachtung dem subjektiven vor. Die Gleichartigkeitsbedingung verlangt in der objektiven Sichtweise, dass homogene Güter weder zeitlich, räumlich, persönlich, sachlich noch rechtlich differenziert sind. Bereits bei nur einer geringfügigen Abweichung in einem Eigenschaftsmerkmal ist die Heterogenität der Güter und damit die Unvollkommenheit des Marktes gegeben.

Aus den modifizierten Annahmen des vollkommenen Marktes – die der Markttransparenz und der Gütereigenschaften – ergibt sich für die Untersuchung der Preisbildung auf Märkten folgende Einteilungssystematik.

⁵³ Stobbe (1991), S. 314. Der Begriff „Markttransparenz“ wird bereits bei Stackelberg (1934), S. 12, ohne nähere Kommentierung zur Charakterisierung des unvollkommenen Marktes verwendet. Aufgrund der fehlenden Ausführung wird auf gängige Interpretationen in der Literatur zurückgegriffen. Vgl. daher Ausführungen bei Henrichsmeyer/Gans/Evers (1988), S. 53; Cezanne (1997), S. 153, und Gruber/Kleber (2000), S. 59.

⁵⁴ Die „Markttransparenz“ mit ihrer Fokussierung auf den Preis korrespondiert nicht mit den grundlegenden neoklassischen Marktannahmen.

Tab. 3.01: Marktcharakterisierung

Gütereigenschaft \ Transparenz	vollständige Markttransparenz	unvollständige Markttransparenz
	- homogene Güter	vollkommener Markt
- heterogene Güter	unvollkommener Markt	unvollkommener Markt

Quelle: In Anlehnung an Ott (1979), S. 35.

Wie Tabelle 3.01 verdeutlicht, erfolgt die Einteilung in den vollkommenen und unvollkommenen Markt in Abhängigkeit von den getroffenen Annahmen.⁵⁵ Gemäß der vorliegenden Systematik besteht der vollkommene Markt nur dann, wenn vollständige Markttransparenz herrscht und ausschließlich homogene Güter getauscht werden. Der unvollkommene Markt tritt hingegen in der Mehrzahl der Fälle auf und geht immer mit der Heterogenität der Güter oder mit der Unvollständigkeit der Markttransparenz einher.⁵⁶

Für die eingeschlagene Betrachtung ist der unvollkommene Markt mit heterogenen Gütern in der Kombination mit vollständiger und unvollständiger Markttransparenz relevant. Die Unterscheidung des heterogenen Gütermarktes in diesen Varianten ist daher von Bedeutung, weil die unterschiedlich gelagerten Annahmen Erklärungsgrößen für die Preisbildungsprozesse auf Märkten darstellen. In dem nachstehenden Abschnitt soll nun auf die Preisbildungsprozesse des unvollkommenen Marktes eingegangen werden, um somit die Rolle heterogener Güter nicht nur in der Marktklassifizierung, sondern auch hinsichtlich des Marktergebnisses darzulegen.

⁵⁵ Die übrigen Annahmen über die Akteure und die Umweltzustände des Marktes bleiben von dieser Betrachtung unberührt und haben sowohl für den vollkommenen als auch für den unvollkommenen Markt Geltung.

⁵⁶ Vgl. Ott (1980), S. 106. Auf Übergangszonen, d.h. auf eine dynamische Marktformenentwicklung, hat bereits Zeuthen (1936) hingewiesen.

3.1.2 Neoklassische Markttheorien

In Anknüpfung an die voranstehende Einteilungssystematik wird im Folgenden die Preisbildung auf einem heterogenen Gütermarkt untersucht. Hierbei wird gemäß der voranstehenden Einteilungssystematik die Preisbildung unter vollständiger und unvollständiger Markttransparenz untersucht. Zur näheren Betrachtung kommen der monopolistische Wettbewerb nach Chamberlin (1966/33) und der monopolistische Spielraum nach Gutenberg (1970/52).⁵⁷ Der monopolistische Wettbewerb nach Chamberlin ist ein Beispiel für einen Markt mit heterogenen Gütern und vollständiger Markttransparenz. Gutenbergs monopolistischer Spielraum stellt hingegen einen Markt mit heterogenen Gütern und unvollständiger Markttransparenz dar. Diese beiden Varianten des unvollkommenen Marktes kommen bereits deshalb für die theoretische Untersuchung in Betracht, da sie einen polypolistischen Markt, d.h. einen Markt mit vielen Marktteilnehmern und differenzierten Gütern, thematisieren. Die nun auszuführenden Theorien des heterogenen Gütermarktpolypols sollen den Einfluss heterogener Güter einerseits auf die Preisbildungsprozesse und andererseits auf die Marktergebnisse herausstellen.

I. Monopolistischer Wettbewerb nach Chamberlin

Der Ausdruck »monopolistischer Wettbewerb« wirkt aus ökonomischer Sicht zunächst wie ein Paradoxon, denn der Wettbewerb und das Monopol schließen einander aus. Mit der Verknüpfung dieser unterschiedlichen Marktformen deutet Chamberlin (1966/33) bereits in seiner gewählten Bezeichnung an, dass der Markt mit heterogenen Gütern durch die Ansätze des Monopols und der Konkurrenz erklärt werden muss.⁵⁸

Das monopolistische Element in Chamberlins Ausführung ergibt sich aus dem Verhalten der Anbieter. Im Gegensatz zu den uniformen Verhältnissen auf einem Markt mit vollkommener Konkurrenz können die Anbieter im heterogenen Gütermarktpolypol durch absatzpolitisches Handeln ein für die Nachfrage einzigartiges Angebot arrangieren und sich somit von den anderen Anbietern durch die Besonderheit des Angebotes unterscheiden. Zur Schaffung dieser besonderen Verkaufsstellung im Markt stehen den Anbie-

⁵⁷ Vgl. Chamberlin (1966) und Gutenberg (1970). Ebenfalls sind an dieser Stelle Arbeiten von Sraffa (1926), Hotelling (1929), Robinson (1933) und Abbott (1955) hervorzuheben.

⁵⁸ Vgl. Chamberlin (1966).

tern zwei Aktionsparameter zur Verfügung: die Gestaltung der Preise und die Differenzierung der Gütereigenschaften.⁵⁹ Insbesondere die Güterdifferenzierung ermöglicht eine bevorzugte Position der Anbieter in den Präferenzen der Nachfrage.

Aufgrund der Präferenzlage der Nachfrager verfügt jeder Anbieter infolge der besonderen Eigenschaftsausprägung seiner angebotenen Güter über eine monopolähnliche Marktstellung. Jedoch ist diese Marktstellung nicht unumschränkt. Denn aus der Polypolstruktur des Marktes folgt das Wettbewerbs-element des Chamberlin'schen Ansatzes. Dies bedeutet, dass die Anbieter trotz ihres besonderen Güterangebotes aufgrund der engen Substitutionsbeziehung der Güter mit den übrigen Anbietern im Wettbewerb stehen.⁶⁰

Die nun folgende grafische Darstellung der Preisbildungsprozesse im monopolistischen Wettbewerb wird durch eine Symmetrieannahme vereinfacht, wonach jeder Anbieter unter den gleichen Kosten- und Absatzbedingungen arbeitet.⁶¹ Mögliche Unterschiede in den Produktionskostenverläufen bleiben somit zwischen den einzelnen Anbietern unberücksichtigt. Zugleich folgt aus der getroffenen Symmetrieannahme, dass jeder Anbieter über einen gleich großen Marktanteil verfügt. Die Präferenzen der Nachfrage sind hierdurch gleichmäßig auf die Anbieter verteilt.⁶²

Aus der polypolistischen Struktur des Marktes ergibt sich zudem, dass die absatzpolitischen Maßnahmen eines einzelnen Anbieters keine Auswirkungen auf die übrigen Anbieter haben. Umgekehrt beeinflusst allerdings die

⁵⁹ Nach Chamberlin (1966) ist die Werbung ein weiterer Aktionsparameter im monopolistischen Wettbewerb, welcher im Hinblick auf das Untersuchungsinteresse dieser Arbeit nicht weiter besprochen wird. Dies deckt sich ebenfalls mit den Erläuterungen von Chamberlin (1966), der zunächst nur Preis und Produkt als Aktionsparameter vorstellt. Vgl. Chamberlin (1966), S. 74 ff.

⁶⁰ Chamberlin (1966) zählt zum monopolistischen Wettbewerb nicht nur viele Anbieter und viele Nachfrager (large group), sondern auch wenige Anbieter und viele Nachfrager (small group). In der vorliegenden Darstellung wird allerdings nur der polypolistische Fall erläutert. Vgl. Chamberlin (1966), S. 81 ff.

⁶¹ Die getroffenen Annahmen werden hier sogar als „heroic assumption“ bezeichnet und später allerdings mit Annäherungen an die Realität wieder aufgehoben. Vgl. Chamberlin (1966), S. 82 ff.

⁶² Bezüglich der Präferenzen hebt Chamberlin (1966) auf S. 69 Folgendes hervor: "It has already been observed that, when products are differentiated, buyers are given a basis for preference, and will therefore be paired with sellers, not in random fashion (as under pure competition), but according to these preferences."

Summe der absatzpolitischen Maßnahmen der übrigen Anbieter die Handlung des einzelnen Anbieters.⁶³ Bei Chamberlin zeigt sich diese Interaktionsbeziehung in zwei unterschiedlichen Preisabsatzfunktionen des Anbieters.⁶⁴

Die isolierte Preisabsatzfunktion (PAF^I) reagiert auf die Veränderung des Preises und der Menge bzw. der Gütereigenschaften eines einzelnen Anbieters bei gleichzeitiger Konstanz absatzpolitischer Maßnahmen aller anderen Anbieter.⁶⁵ Ändern hingegen alle anderen Anbieter im gleichen Maße den Preis und die Menge bzw. die Gütereigenschaften, so ergibt sich hieraus eine weitere Preisabsatzfunktion (PAF_1). Sie entsteht bei simultanem Handeln aller Anbieter und stellt somit die allgemeine Preisabsatzfunktion des Marktes bzw. der Anbieter dar. Die allgemeine Preisabsatzfunktion (PAF_1) verläuft im Preis-Mengen-Diagramm der folgenden Abbildung 3.02 steiler als die isolierte Preisabsatzfunktion (PAF^I), da sich bei simultaner Änderung der absatzpolitischen Maßnahmen der Preis und die Menge weniger verändern als bei einer isolierten Variation.⁶⁶

Unter diesen Bedingungen lassen sich die bereits erläuterten Vorgänge im monopolistischen Wettbewerb anhand der nachstehenden Abbildung 3.02 verdeutlichen. Zur Betrachtung kommt ein einzelner Anbieter, der in seinen wirtschaftlichen Daten den übrigen Anbietern gleicht. Zudem kann aufgrund der symmetrischen Konstruktion des Marktes die isolierte Preisabsatzfunktion (PAF^I) vernachlässigt werden, wodurch die Preisbildungsgesetze anhand der allgemeinen Preisabsatzfunktion (PAF_1) erläutert werden.

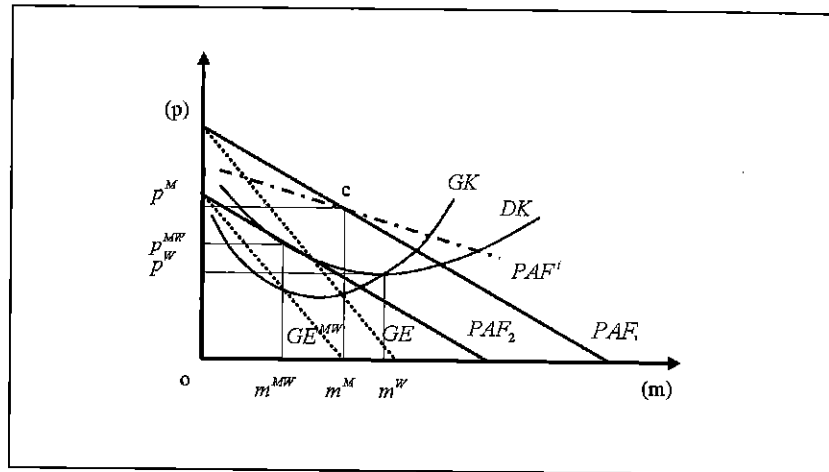
⁶³ Vgl. Chamberlin (1966), S. 83.

⁶⁴ Chamberlin verwendet in seiner Betrachtung die Kosten-Umsatz-Methode zur Ermittlung des Gewinns. In Hinblick auf die weiteren Darstellungen des unvollkommenen Marktes wird auf die gängigere Marginalanalyse zurückgegriffen.

⁶⁵ Den Zusammenhang zwischen Menge und Differenzierung der Güter beschreibt Chamberlin (1966) auf S. 71 wie folgt: "The volume of his sales depends in part upon the manner in which his product differs from that of his competitors."

⁶⁶ Vgl. auch Ausführungen des monopolistischen Wettbewerbs bei Wagner (1988), S. 164, und Schumann (1992), S. 317.

Abb. 3.02: Monopolistischer Wettbewerb



Quelle: In Anlehnung an Schumann (1992), S. 318.

Der repräsentative Anbieter wird den verlangten Preis und die Gütereigenschaften so lange verändern, bis für ihn das Gewinnmaximum erzielt ist.⁶⁷ Das Gewinnmaximum ist dann erreicht, wenn die Preissetzung und die Güterdifferenzierung derart vorgenommen worden sind, dass die Menge (m^M) zum Preis (p^M) abgesetzt wird.⁶⁸ Aus dem absatzpolitischen Handeln des Anbieters ergibt sich demnach eine Konstellation, die der Gewinnmaximierung nach dem Monopolkalkül entspricht. Der maximale Gewinn ist im Schnittpunkt der Grenzerlösfunktion (GE) mit der Grenzkostenfunktion (GK) erreicht.⁶⁹ Wie die Grafik unter der Abbildung 3.02 zeigt, befindet sich daher das Gewinnmaximum auf der Preisabsatzfunktion (PAF_1) im Cournot'schen Punkt (c). Indem die übrigen Anbieter genauso handeln wie der soeben be-

⁶⁷ Das vollkommene Monopol kennt nur den Preis oder die Menge als Aktionsparameter. Insofern stellt der gemeinsame Aktionsparameter von Preis und Güterdifferenzierung aus dieser Perspektive eine Besonderheit dar.

⁶⁸ Vgl. Chamberlin (1966), S. 97 ff.

⁶⁹ Für ein Gewinnmaximum muss zusätzlich die Steigung der Grenzerlöse kleiner sein als die Steigung der Grenzkosten, d.h., $E'' < K''$ muss erfüllt sein.

trachtete Einzelanbieter, entsteht ein kollektives monopolistisches Verhalten auf der Anbieterseite.

Im weiteren Verlauf des Marktgeschehens werden allerdings die anfänglichen Monopolgewinne durch die Konkurrenzverhältnisse abgebaut. Die Konkurrenz entsteht nicht aus einer Änderung des monopolistischen Anbieterverhaltens, sondern durch den Neueintritt weiterer Anbieter mit differenzierten Gütern.⁷⁰ Der Markteintritt neuer Anbieter wird mit der Attraktivität der Monopolgewinne begründet und führt schließlich zu einer Verringerung des Marktanteils für jeden einzelnen Anbieter. In Abbildung 3.02 wird dieser Prozess durch eine Parallelverschiebung der Preisabsatzfunktion (PAF_1) auf (PAF_2) dargestellt.

Der Zustrom neuer Anbieter hält so lange an, bis sich auf dem Markt für differenzierte Güter keine Monopolgewinne mehr realisieren lassen. Dies ist dann erreicht, wenn die Preisabsatzfunktion (PAF_2) so weit zurückgegangen ist, bis die Durchschnittskostenkurve (DK) berührt wird. Dieser Zustand ist im Tangentialpunkt (p^{MW}, m^{MW}) wiedergegeben und zeigt an, wie sich die langfristige Position des Anbieters im monopolistischen Wettbewerb bestimmt. Die gewinnlose Situation der Anbieter stoppt den Eintritt neuer Konkurrenten und ermöglicht den ansässigen Anbietern nur noch die Entlohnung der Produktionsfaktoren.

Für die betrachtete Rolle heterogener Güter im Marktverkehr zeigt der monopolistische Wettbewerb nach Chamberlin, dass sich mit der Auflösung der Homogenitätsannahme auf einem polypolistischen Markt quasimonopolistische Marktformen bilden.⁷¹ Dies bedeutet, dass trotz des polypolistischen Marktbesatzes kein entsprechendes Konkurrenzgleichgewicht in der Menge (m^W) und im Preis (p^W) erreicht wird.

⁷⁰ Vgl. Chamberlin (1966), S. 98.

⁷¹ Der einheitliche Preis, d.h. die Markttransparenz, geht zwar auf die Symmetrieanahmen des Modells zurück, besitzt jedoch für Chamberlin (1966) auf Seite 88 eine weiterführende Bedeutung: "[...] general uniformity of price proves nothing as to the freedom of competition from monopoly elements."

II. Monopolistischer Spielraum nach Gutenberg

Ein weiterer Ansatz zur Klärung der Preisbildung auf heterogenen Märkten besteht in dem monopolistischen Spielraum nach Gutenberg (1970).⁷² Gutenberg betrachtet den heterogenen Gütermarkt aus einer betriebswirtschaftlichen Perspektive. Die Analyse der Preisbildungsprozesse wird in dieser Sichtweise zugunsten einer einzelwirtschaftlichen Betrachtung aufgelöst.

Im Gegensatz zu Chamberlin ist der heterogene Gütermarkt nach Gutenberg durch preisliche Unterschiede gekennzeichnet. Die Preisunterschiede sind deshalb auf dem heterogenen Gütermarkt vorhanden, weil die Marktteilnehmer einen Durchschnittspreis und eine mittlere Beschaffenheit für heterogene Güter annehmen.⁷³ Um diese durchschnittlichen Erfahrungswerte können die Anbieter innerhalb eines gewissen preis- und produktpolitischen Handlungsspielraums Preissetzungen und Produktdifferenzierungen vornehmen. Grafisch lässt sich eine solche Marktsituation nach Gutenberg in der doppelt geknickten Preisabsatzfunktion (PAF_1) eines anbietenden Unternehmens beschreiben.⁷⁴

Die obere und untere Preisgrenze (p_o) und (p_u), wie der nachstehenden Abbildung 3.03 zu entnehmen ist, tragen zum charakteristischen Verlauf der Preisabsatzfunktion (PAF_1) bei. Oberhalb und unterhalb der Preisgrenzen ist die Preisabsatzfunktion (PAF_1) durch einen flachen Verlauf und innerhalb der Preisgrenzen bzw. im Preisintervall durch einen stark fallenden Verlauf gekennzeichnet. Der nur schwach geneigte Verlauf der Preisabsatzfunktion (PAF_1) außerhalb der Preisgrenzen gibt Aufschluss darüber, dass preispolitische Handlungen in den Außenbereichen eine erhebliche Nachfragereaktion zur Folge haben. Das Unternehmen muss beispielsweise bei Preiserhöhungen in den Außenbereichen mit einem erheblichen Verlust an Käufern rechnen. Der Nachfragerückgang setzt deswegen ein, weil die Mehrzahl der Käufer den erhöhten Preisforderungen des Unternehmens nicht nachkommt und zur Konkurrenz wechselt. Bei dem betreffenden Unternehmen verbleibt nur ein Teil der vormaligen Kunden, welche deutliche Präferenzen für das

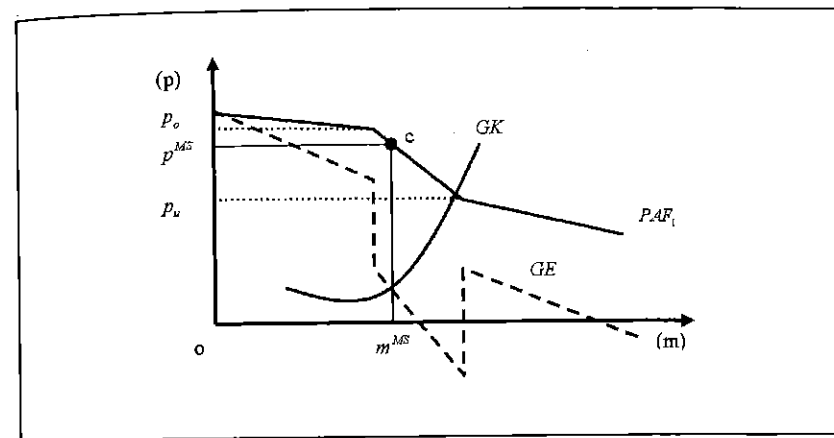
⁷² Vgl. Gutenberg (1970).

⁷³ Vgl. Gutenberg (1970), S. 235.

⁷⁴ Die geknickte Nachfragekurve geht auf Hall/Hitch (1939) und Sweezy (1939) zurück. Vgl. hierzu auch Ausführungen bei Stigler (1947), S. 432 ff.

angebotene Gut haben oder gegenüber Preiserhöhungen unelastisch sind. Die Nachfragereaktionen in den Außenbereichen des Preisintervalls verdeutlichen die Konkurrenzgebundenheit des Unternehmens.

Abb. 3.03: Monopolistischer Spielraum



Quelle: In Anlehnung an Gutenberg (1970), S. 252.

Innerhalb des Preisintervalls muss das Unternehmen bei einer Preisänderung angesichts des vergleichsweise stark geneigten Verlaufs der Preisabsatzfunktion (PAF_1) mit einer weitaus geringeren Nachfragereaktion rechnen. Dies hängt allerdings mit dem speziellen Verlauf der Preisabsatzfunktion (PAF_1) des Unternehmens zusammen. Nach Gutenberg ist der Abstand zwischen den beiden Preisgrenzen zunächst von allgemein am Markt vorherrschenden Bedingungen abhängig. Einfluss nehmende Faktoren wie beispielsweise Kundentreue, Substituierbarkeit der Güter, Markttransparenz und Schnelligkeit der Nachfragereaktion fallen hierunter.⁷⁵ Unter diesen allgemeinen Marktverhältnissen kann das einzelne Unternehmen allerdings seinen Absatzmarkt individualisieren, d.h. den konkreten Verlauf der Preisabsatz-

⁷⁵ Vgl. Gutenberg (1970), S. 246 ff.

funktion innerhalb des Preisintervalls beeinflussen.⁷⁶ Die Beeinflussung dieses Bereichs wird durch absatzpolitische Maßnahmen wie Werbung, Produkt- und Verkaufsgestaltung des Unternehmens erreicht. Die hieraus resultierende Attraktivität des Güterangebotes wird von Gutenberg als das akquisitorische Potenzial des Unternehmens bezeichnet und zeigt auf, wie stark die Nachfragepräferenzen für das betreffende Unternehmen sind.⁷⁷

Das Unternehmen wird nun sein akquisitorisches Potenzial zur Maximierung seiner Gewinne nutzen. Hierbei ermöglicht die Preisabsatzfunktion (PAF_1) im Preisintervall einen gewissen monopolistischen Preissetzungsspielraum. Der monopolistische Spielraum kommt wie auch zuvor bei Chamberlin nicht gänzlich dem Monopol gleich, da die Preis- und Absatzmöglichkeiten des betrachteten Unternehmens durch die allgemeinen am Markt vorherrschenden Konkurrenzverhältnisse begrenzt sind. Der maximale Gewinn bestimmt sich unter den gegebenen Absatzverhältnissen nach dem Monopolkalkül. Das bedeutet, dass das Unternehmen die Menge (m^{MW}) zu dem Preis (p^{MW}) absetzt, welches mittels des Schnittpunktes der Grenzkosten (GK) und der Grenzerlöse (GE) im Cournot'schen Punkt (c) auf der Preisabsatzfunktion ermittelt wird.⁷⁸ Demnach wird im monopolistischen Spielraum nach Gutenberg wie auch im monopolistischen Wettbewerb nach Chamberlin aufgrund der Güterdifferenzierung das eigentliche Wettbewerbsergebnis auf einem polypolistischen Markt nicht erreicht.

Die Gutenberg'sche Lösung unterscheidet sich indes vom monopolistischen Wettbewerb dadurch, dass die Güterheterogenisierung dem Anbieter auch längerfristig quasimonopolistische Gewinne ermöglicht.⁷⁹ Der freie Markt-

⁷⁶ Gutenberg nennt den Bereich innerhalb der Preisgrenzen den monopolistischen Abschnitt der polypolistischen Absatzkurve. Vgl. Gutenberg (1970), S. 240.

⁷⁷ Zu dem Begriff des akquisitorischen Potenzials bemerkt Gutenberg (1970) auf Seite 237 Folgendes: „Mit der Qualität der Waren, die angeboten werden, dem Ansehen des Unternehmens, seinem Kundendienst, seinen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen und gegebenenfalls auch mit seinem Standort verschmelzen alle diese, oft rational gar nicht fassbaren Umstände zu einer Einheit, die das ‚akquisitorische Potenzial‘ eines Unternehmens genannt sei.“

⁷⁸ Für ein Gewinnmaximum muss zusätzlich die Steigung der Grenzkosten größer sein als die Steigung der Grenzerlöse.

⁷⁹ Allerdings kann auch im monopolistischen Spielraum nach Gutenberg durch eine Parallelverschiebung der Preisabsatzfunktion eine gewinnlose Situation gezeigt werden.

eintritt ist daher nicht unbedingt ein Garant für den Abbau von monopolistischen Teilmarktpositionen auf einem heterogenen Gütermarkt.

3.1.3 Fazit: neoklassische Sichtweise

Die vorgestellten neoklassischen Theorien bringen den ersten zentralen Aspekt über heterogene Güter im Marktverkehr hervor, nämlich die durch die Differenzierung geschaffene Besonderheit der Güter. Aufgrund der Differenzierung der zeitlichen, räumlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmale können die Anbieter ein vergleichsweise besonderes Güterangebot für die Nachfrage arrangieren. Die Güterheterogenität hat zwar auf der Nachfrageseite eine erhebliche Nutzensteigerung zur Konsequenz, wird aber durch die entstehenden Imperfektionen des heterogenen Gütermarktes in ihrer Bedeutung gemindert.

Zunächst liegt die Marktimperfection des heterogenen Gütermarktpolyps in dem monopolistischen Anbieterverhalten, welches zu erhöhten Preisen für differenzierte Güter führt. In der Preisbetrachtung ergeben sich folgende Ergebnisse: $p^M > p^{MW} > p^W$.⁸⁰ Die längerfristigen Preise für die differenzierten Güter liegen demnach auf einem heterogenen Polypolmarkt zwischen dem Teilmarktmonopol- und dem eigentlichen Konkurrenzergebnis.

Die zweite wesentliche Marktimperfection des heterogenen Gütermarktpolyps liegt in der ungenügenden Angebotsmenge. Aus der Differenzierbarkeit der Güter, dem monopolistischen Anbieterverhalten und den Kostenverläufen ergibt sich eine Marktconstellation, die im Vergleich zum Konkurrenzergebnis zu einer zu geringen Angebotsmenge an heterogenen Gütern führt. In der Mengenbetrachtung des heterogenen Marktes ergibt sich folgendes Ergebnis: $m^{MW} < m^M < m^W$.⁸¹

Aus den theoretischen Ansichten der Neoklassik kann vorerst für den weiteren Verlauf festgehalten werden, dass infolge der Güterheterogenität das Konkurrenzergebnis hinsichtlich der Menge und des Preises (m^W, p^W) auf einem heterogenen Gütermarktpolypol nicht erreicht wird.

⁸⁰ Für die weitere Betrachtung des heterogenen Gütermarktpolyps wird der Chamberlin'sche Ansatz verwendet. Die Konsequenzen bzw. getroffenen Aussagen sind allerdings auch aus dem Gutenberg'schen Modell abzuleiten.

⁸¹ Vgl. hierzu auch Ausführungen von Kaldor (1935) über das Problem der "Überschusskapazitäten".

Die ermittelten Marktimperfectionen der Neoklassik können sich allerdings nicht ausschließlich auf das Argument des besonderen Charakters heterogener Güter im Marktverkehr stützen. Denn ein weiterer Aspekt der differenzierten Güter muss bei der Marktbetrachtung zur Diskussion stehen, und zwar die informatorischen Auswirkungen der Güterdifferenzierung für den Marktverkehr.⁸² Auf dem unvollkommenen Markt mit heterogenen Gütern beinhalten nicht nur die Preise, sondern auch die Güter marktrelevante Informationen für die Abstimmung der Angebots- und Nachfragepläne. Dabei verursacht insbesondere die Differenzierung der Güter in den räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmalen einen erheblichen Informationsbedarf für die Marktteilnehmer. Hierdurch ergeben sich auf dem heterogenen Gütermarkt, wie später detailliert ausgeführt wird, zentrale informatorische Problemstellungen für die Marktteilnehmer in der Marktübersicht, bei dem Eingehen von Tauschbeziehungen und der Spezifizierung der Gütereigenschaften.

Die angedeuteten informatorischen Problemstellungen des heterogenen Gütermarktes werden weitestgehend sowohl in den Theorien des vollkommenen als auch in denen des unvollkommenen Marktes durch die Verhaltensannahme der perfekten Rationalität und der unbegrenzten kognitiven Fähigkeiten der Akteure ausgeschlossen. Daher wird sich die weitere Betrachtung des unvollkommenen Marktes mit einem Theorieansatz beschäftigen, der nicht auf den besonderen neoklassischen Akteursannahmen beruht und so die Sichtweise auf die informatorischen Problemstellungen des heterogenen Gütermarktes freigibt.

⁸² An dieser Stelle muss erwähnt werden, dass die Diskussion um konzeptionelle Schwächen des unvollkommenen Marktes in der Literatur eine andere Richtung einnimmt. Der in der Literatur aufgezeigte Gang der Diskussion bezieht sich auf die Frage nach der grundsätzlichen Abgrenzbarkeit von Märkten angesichts heterogener Güter. In der sich anschließenden Diskussion ist das Elastizitätenkonzept zur Abgrenzung von Märkten entstanden. Vgl. Entwicklung der Diskussion Steinbrück (1951) sowie gängige Elastizitätenkonzepte bei Triffin (1941), Papandreou (1949) und Bishop (1952).

3.2 Neoinstitutionenökonomische Sichtweise heterogener Güter im Marktverkehr

Die Neue Institutionenökonomik stellt derzeit einen Sammelbegriff für unterschiedliche Forschungsansätze dar, deren Entstehungsgeschichte überwiegend in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts liegt. Ein Hauptaspekt der Neuen Institutionenökonomik bzw. der einzelnen Theoriezweige ist die Untersuchung des Marktgeschehens unter den Bedingungen der unvollständigen Information. Als prominente Forschungszweige dieser Richtung gelten unter anderem die Theorie der Beherrschungs- und Überwachungssysteme (governance theory), die Prinzipal-Agenten-Theorie (principal agent theory) und die Theorie der Verfügungsrechte (property rights theory).⁸³

Da es sich bei der Neuen Institutionenökonomik im Vergleich zur Neoklassik um einen unterscheidbaren wirtschaftswissenschaftlichen Ansatz handelt, wird sich der Abschnitt 3.2.1 mit den Grundlagen und wesentlichen Aspekten dieser Theorie beschäftigen. Hierbei werden unter anderem die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zur Neoklassik herausgearbeitet. Danach werden in Abschnitt 3.2.2 ausgewählte neoinstitutionelle Forschungsansätze vorgestellt und auf ihre Ergiebigkeit für die Betrachtung des heterogenen Gütermarktes untersucht. Der Abschnitt 3.2.3 wird die Ergebnisse zusammenfassen.

3.2.1 Theoretischer Hintergrund der Neuen Institutionenökonomik

Bereits in der theoriegeschichtlichen Entwicklung der Neoklassik hat sich die Tendenz abgezeichnet, die restriktiven Annahmen des Marktes für die Analyse realer Marktprozesse aufzulösen. In den Theorien des unvollkommenen Marktes sind dabei vorwiegend einzelne Umweltannahmen für die Analyse von Preisbildungsprozessen aufgehoben worden. Die hier zu behandelnde Neue Institutionenökonomik geht einen Schritt weiter. Sie hebt nicht nur die abstrakt gehaltenen Umweltannahmen, sondern auch die restriktiven Akteursannahmen des neoklassischen Marktes auf. Dabei stellt die Auflösung der Akteursannahmen den entscheidenden Unterschied zwischen der Neo-

⁸³ Ebenfalls zählen die Public-Choice-Theorie, die ökonomische Analyse des Rechts und die neue historische Ökonomie sowie die neue österreichische Schule zu den Zweigen der Neuen Institutionenökonomik. Vgl. die Aufzählungen der Theorierichtungen bei Richter/Bindseil (1995a), S. 134; Feldmann (1995), S. 7, und Beckman (1997), S. 31.

klassik und der Neuen Institutionenökonomik dar.⁸⁴ Die Akteursannahmen der Neoklassik – die der perfekten Rationalität und der unbegrenzten kognitiven Fähigkeiten – werden in der Neuen Institutionenökonomik wie folgt modifiziert.⁸⁵

Die neoinstitutionenökonomische Rationalität berücksichtigt gegenüber derjenigen der Neoklassik nicht nur die monokausalen Erklärungsgrößen des Gewinn- oder Nutzenstrebens, sondern auch weitere Entscheidungsvariablen im Handeln der Akteure. So werden beispielsweise Anreize, Opportunismus, habituelles Verhalten sowie altruistische und strategische Motive in den Entscheidungen der neoinstitutionellen Akteure mitberücksichtigt.⁸⁶ Mit der Aufnahme weiterer Entscheidungsgrößen wird der neoklassische Handlungsraum der Akteure erweitert. Zugleich verfügt die Neue Institutionenökonomik über einen allgemeineren Begründungsrahmen für die Erklärung von wirtschaftlichen Vorgängen.

Im gleichen Maße wie das Rationalitätskonzept der Neoklassik werden auch die kognitiven Fähigkeiten der Akteure in der Neuen Institutionenökonomik verallgemeinert. Die kognitiven Fähigkeiten werden nicht mehr als unbegrenzt angesehen. Dementsprechend werden das Fehlen, Ignorieren und Selektieren sowie die unzureichende Wiedergabe und Verarbeitung von Informationen in den Handlungen der Akteure mitberücksichtigt.⁸⁷ Für die eingeschlagene Betrachtung heterogener Güter im Marktverkehr hat die veränderte Akteursauffassung unmittelbar zur Folge, dass die Einteilung in homogene und heterogene Güter nach dem subjektiven und nicht wie bisher nach dem objektiven Unterscheidungsansatz erfolgt.

Darüber hinaus ist grundsätzlich in der Auflösung der restriktiven neoklassischen Annahmen eine autodeterministische Betrachtungsweise der Neoinstitutionenökonomik abzulesen, d.h. eine Betrachtungsweise, die stärker

⁸⁴ Insbesondere Williamson (1994), S. 321, hebt diesen Unterschied hervor.

⁸⁵ Die Annahmen über das Verhalten der Akteure sind in der Neuen Institutionenökonomik nicht eindeutig herausgearbeitet und in den Theorierichtungen teilweise sehr unterschiedlich. Die Modifikationen der Akteursannahmen sind daher primär in ihrer Unterschiedlichkeit zur Neoklassik herauszustellen. Vgl. ebenfalls hierzu Richter/Bindseil (1995a), S. 318.

⁸⁶ Vgl. beispielsweise Bizer (1998), S. 7 ff.

⁸⁷ Vgl. Picot (1982), S. 269, und Zimmermann/Krenzer (2001), S. 266.

auf die Selbstbestimmung und Willensfreiheit der einzelnen Akteure als auf ein begrenztes und fixiertes neoklassisches Handlungsset ausgerichtet ist.

In dieser grundlegenden Verallgemeinerung der neoklassischen Marktannahmen ist für die Neue Institutionenökonomik die Intention abzulesen, einen näheren Realitätsbezug hinsichtlich des Akteursverhaltens und der anzutreffenden Umweltzustände herzustellen. Coase drückt diese Absicht der Neuen Institutionenökonomik zum einen als das Interesse an den realen Umweltzuständen, den „real world settings“⁸⁸, und zum anderen als das Interesse an den realitätsbezogenen Verhalten der Akteure, dem „man as he is“⁸⁹, aus. Die Modifizierung der Verhaltensannahmen erzeugt allerdings zwischen dem neoklassischen und neoinstitutionellen Ansatz keine tief greifenden Gegensätze. Denn der gemeinsame und verbindende Kern der Neoklassischen Theorie und der Neuen Institutionenökonomik liegt in dem methodologischen Individualismus. Furubotn und Richter (1983) heben dies wie folgt hervor: “[...] the foundation stones of the new institutional economics are the traditional ones of neoclassical theory – viz., methodological individualism and the self-interest principle.”⁹⁰ Insofern sind sich die Vertreter der Neuen Institutionenökonomik einig, dass mit der neoinstitutionellen Sichtweise kein fundamental neuer Theorieweg in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung eingeschlagen wird.⁹¹ Vielmehr ist in der Modifikation der Verhaltensannahmen eine Verallgemeinerung und damit eine Erweiterung der neoklassischen Sichtweise zu sehen, die stärker an die Selbstbestimmung und Willensfreiheit der Akteure anknüpft. Mit der Verallgemeinerung der neoklassischen Annahmen wird auch eine Realitätsnähe geschaffen, die es erlaubt, die bisher in der Neoklassik nicht explizit berücksichtigten Aspekte der unvollständigen Informationen zu analysieren und diese als Transaktionskosten in die Betrachtung des Marktes miteinzubeziehen.⁹² Da die Transaktionskosten eine zentrale Erklärungsgröße für die neoinstitutionelle Sichtweise und

⁸⁸ Coase (1992), S. 718.

⁸⁹ Coase (1984), S. 231.

⁹⁰ Furubotn/Richter (1984), S. 3.

⁹¹ Vgl. Arrow (1987), S. 734; Posner (1993), S. 75, und Simon (1991), S. 27.

⁹² Vgl. diesbezüglich North (1984c), S. 7; North (1987), S. 491 und Coase (1998), S. 72.

die spätere Betrachtung von heterogenen Gütern im Marktverkehr sind, folgt im Nachstehenden eine kurze Ausführung über die Transaktionskosten.⁹³

Die Transaktionskosten können als eine unmittelbare Konsequenz aus der Auflösung der neoklassischen Annahmen der perfekten Rationalität und der unbegrenzten kognitiven Fähigkeiten aufgefasst werden. Es entsteht nunmehr mit der autodeterministischen Betrachtungsweise der Neuen Institutionenökonomik die Notwendigkeit, dass sich die Akteure in einer komplexen Umwelt zurechtfinden müssen. Die Akteure müssen demnach primär informatorischen Aufwand betreiben, um an den wirtschaftlichen Prozessen und Vollzügen der Produktion, des Tausches und des Konsums teilzunehmen. Da Informationen nicht mehr allgemein und kostenlos für die Akteure verfügbar sind, handelt es sich demnach bei den Transaktionskosten in erster Linie um die individuellen Handlungskosten, die hauptsächlich mit der Generierung, Verarbeitung und Weitergabe von Informationen in Zusammenhang stehen. Dabei sind die stattfindenden informatorischen Prozesse immer von dem betrachteten Kontext abhängig. Dementsprechend vielfältig fallen die Definitionen der Transaktionskosten aus. Beispielsweise interpretieren die Pionierautoren der Neuen Institutionenökonomik die Transaktionskosten als:

- Coase (1937): "[...] cost of using the price mechanism."⁹⁴
- Arrow (1969): "[...] cost of running the economic system."⁹⁵
- North (1984a): "[...] cost of specifying and enforcing the contracts that underlie exchange."⁹⁶
- Alchian und Woodward (1987): "[...] costs of determining quality and negotiating price."⁹⁷
- Williamson (1993): "[...] the ex ante costs of drafting, negotiating, and safeguarding and agreement and more especially, the ex post costs of maladaptation and adjustment [...]"⁹⁸.

⁹³ Einen Überblick über die Entwicklung des Transaktionskostenansatzes bietet Klaes (2000).

⁹⁴ Coase (1937), S. 390.

⁹⁵ Arrow (1969), S. 48.

⁹⁶ North (1984a), S. 256. Vgl. auch North (1984b), S. 7.

⁹⁷ Alchian/Woodward (1987), S. 110.

⁹⁸ Vgl. Williamson (1993a), S. 56.

Im Rahmen dieser Arbeit werden die Transaktionskosten operabler abgegrenzt und mit Blick auf eine spätere Untersuchung des Marktes im Folgenden zunächst allgemein auf dem Verständnis einer nicht weiter konkretisierten Markttransaktion entwickelt.⁹⁹ Die Transaktionskosten werden, wie auch stellenweise in der Literatur beschrieben, in dieser Arbeit als die Kosten der Suche, Information, Verhandlung, Entscheidung und Überwachung sowie der Durchsetzung von Leistungsansprüchen abgegrenzt.¹⁰⁰ Diese Auflistung erfasst vorwiegend solche Transaktionskosten der Marktteilnehmer, die mit den Tauschvorgängen von Gütern auf Märkten in Zusammenhang stehen. Dabei sind die erwähnten Positionen der Transaktionskosten weder abschließend noch vollständig, sondern heben nur die wesentlichen Transaktionsvorgänge im Marktverkehr hervor.

• Such- und Informationskosten

Mit den Such- und Informationskosten verbindet sich die Tatsache, dass die Informationen über die Marktteilnehmer sowie über die Produkte und Leistungen nicht allgegenwärtig und überall zugänglich sind. Sie müssen erst von den Marktteilnehmern gesucht, entdeckt und verarbeitet werden. Für eine Transaktion bedeutet dies, dass auf einem Markt beispielsweise geeignete Transaktionspartner gesucht werden müssen, bevor die eigentliche Tauschphase von Gütern auf einem Markt beginnen kann. Im Vorfeld einer Transaktion müssen daher Aufwendungen erbracht werden, um die generelle Lage für die Koordination einer Transaktion zu prüfen.¹⁰¹

• Verhandlungs- und Entscheidungskosten

Ist die Vorphase des Transaktionsvorgangs auf Märkten abgeschlossen und beginnen die potenziellen Transaktionspartner konkrete Gespräche, so kommt es unweigerlich zu Verhandlungs- und Entscheidungskosten. Die Verhandlungskosten umfassen diejenigen Kosten, die zur Abstimmung der Transaktionsverhältnisse und der Transaktionsinhalte notwendig sind.

⁹⁹ Nach Williamson (1990), S. 1, findet eine Transaktion statt, „[...] wenn ein Gut oder eine Leistung über eine technisch trennbare Schnittstelle hinweg übertragen wird. Eine Tätigkeitsphase wird beendet; eine andere beginnt.“

¹⁰⁰ Vgl. hierzu Ausführungen bei Dahlman (1979), S. 141 ff.; Fischer (1994), S. 582; Richter/Furubotn (2003), S. 59; Bössmann (1982), S. 664, und Behrens (1986), S. 107. Versuche, die Transaktionskosten zu messen, gehen beispielsweise auf Demsetz (1968) und Wallis/North (1986) zurück.

¹⁰¹ Vgl. Hayek (1969), S. 256.

Schließlich verlangt das Austauschverhältnis auch eine Entscheidung und Abstimmung über Zeitpunkt, Ort und weitere tauschrelevante Konditionen der Markttransaktion.

• Überwachungs- und Durchsetzungskosten

Es kann nicht immer vorausgesetzt werden, dass sich die Durchführung des Markttausches im Sinne der Verhandlungen und Entscheidungen der Transaktionspartner vollzieht. Denn in der vorausgehenden Verhandlungs- und Entscheidungsphase können nicht alle zukünftigen Eventualitäten und Risiken einer Transaktion berücksichtigt werden. Durchzuführende Maßnahmen wie beispielsweise die Überwachung von Austauschbeziehungen und die Durchsetzung vertraglicher Leistungsansprüche zählen deshalb auch zur Kostenbetrachtung einer Transaktion. Die Überwachung kann sich dabei auf laufende oder abgeschlossene Transaktionen beziehen, deren Inhalt auf die vereinbarten Merkmale hin überprüft werden soll. Gegebenenfalls besteht zwischen den Tauschpartizipanten ein Korrekturbedarf des Transaktionsinhaltes, wodurch Kosten für die Durchsetzung und Nachverhandlung von vereinbarten oder modifizierten Leistungsansprüchen entstehen. Je nach Transaktionsobjekt können die Überwachungs- und Durchsetzungskosten einen erheblichen Anteil an den Gesamtkosten einer Transaktion ausmachen.

Die voranstehenden Auslegungen der Transaktionskosten an einer nicht weiter spezifizierten Markttransaktion heben hervor, dass die Transaktionskosten primär mit dem personenbezogenen Aufwand der Marktkoordination einhergehen.¹⁰² Dies unterscheidet Transaktionskosten von anderen Kosten, wie z.B. Transport- oder Produktionskosten.¹⁰³ Zudem wird erkenntlich, dass die transaktionskostenorientierte Sichtweise des Marktes sich nicht ausschließlich auf den unmittelbaren Tauschvorgang zwischen den Marktteilnehmern beschränkt, sondern sowohl die Vortausch- als auch die Nachtauschphase betrachtet. Unter anderem wird im späteren Verlauf dieser Arbeit diese ganzheitliche Transaktionsbetrachtung des Marktes erneut aufge-

¹⁰² Vgl. Chung (1998), S. 103.

¹⁰³ Hierzu Matthews (1986), S. 906: "The fundamental idea of transaction costs is that they consist of the costs of arranging a contract ex ante and monitoring and enforcing it ex post, as opposed to production costs, which are the costs of execution the contract. To a large extent transaction costs are costs of relations between people and people, and production costs are costs of relations between people and things, but that is a consequence of their nature rather than a definition [...]."

griffen und in expliziten Bezug zu den differenzierbaren Gütereigenschaften gesetzt.

3.2.2 Neoinstitutionelle Markttheorien

Um die Rolle heterogener Güter in der neoinstitutionellen Sichtweise zu ermitteln, wendet sich der nachfolgende Abschnitt unterschiedlichen Forschungsansätzen der Neuen Institutionenökonomik zu. Aus den verschiedenen Forschungszweigen der Neuen Institutionenökonomik werden die Theorie der Beherrschungs- und Überwachungssysteme (governance theory), die Prinzipal-Agenten-Theorie (principal agent theory) und die Theorie der Verfügungsrechte (property rights theory) näher vorgestellt. Eine weitere in Zusammenhang mit der Neuen Institutionenökonomik weniger erwähnte Theorie ist die Suchtheorie (search theory), die wegen ihrer Betrachtung der unvollständigen Marktinformationen ebenfalls zur Diskussion kommt. Die aufgeführten neoinstitutionellen Theorien sollen auf ihr Aussagepotenzial hinsichtlich heterogener Güter im Marktverkehr untersucht werden und weitere Aspekte der Güterdifferenzierung im Marktverkehr aufdecken.

I. Suchtheorie (search theory)

In der Neoklassischen Theorie des vollkommenen Marktes regelt der Walras'sche Auktionator für die Marktteilnehmer als zentrale Instanz des Marktes die Preisfindung und die Allokation der Güter.¹⁰⁴ Im Gegensatz hierzu untersucht Stigler (1961) die dezentrale Preisfindung und Allokation der Güter durch die Marktteilnehmer.¹⁰⁵ Die Untersuchung knüpft an die Frage an, weshalb auf einem Markt mit relativ homogenen Gütern (Chevrolets und Kohle) unterschiedliche Preise vorzufinden sind und sich nicht ein einheitlicher Preis, wie es im vollkommenen Markt modelliert wird, herausbildet.

In seinem Erklärungsansatz über die Preisdispersion auf Märkten setzt Stigler bei den kostenverursachenden Such- und Informationsbeschaffungsvorgängen der Marktteilnehmer über den marktrelevanten Preis (ascertainment of the market price) an. Dabei geht Stigler davon aus, dass die Marktpreise in einer bekannten Preisspanne stochastisch verteilt liegen. Nun ist es im Interesse der Nachfrage, die Markttransparenz durch Vorgänge der Su-

¹⁰⁴ Vgl. Walker (1987), S. 758 ff.

¹⁰⁵ Vgl. Stigler (1961), S. 213 ff., und ebenfalls Crössmann (1982), S. 7 ff.

che und Informationsbeschaffung zu beheben, um so den günstigsten Marktpreis ausfindig zu machen.

Sofern nun ein Initialpreis des ersten Suchvorgangs ermittelt ist, kann die Nachfrage unter Berücksichtigung der Suchkosten und der zu erwartenden Preisreduktion sich für einen weiteren Suchvorgang entscheiden. Als attraktiv erscheint ein erneuter Suchvorgang dann, wenn der gefundene Initialpreis hoch und die Wahrscheinlichkeit, einen niedrigeren Preis zu finden, groß ist. Die Suche nach einem preisgünstigeren Angebot wird von dem Nachfrager so lange fortgesetzt, bis die Grenzkosten der Suche dem Grenznutzen aus der Reduktion des Preises entsprechen.

Aufgrund der unterschiedlichen subjektiven Grenzkosten der Suche und der Grenznutzen der Preisreduktion ist die Anzahl der optimalen Suchvorgänge zwischen den Nachfragern verschieden. Hierdurch kann sich eine Preisdispersion auf Märkten längerfristig halten, sodass sich nicht wie im vollkommenen Markt ein einheitlicher Preis einstellt. Ein einzelner Nachfrager wird daher in Anbetracht der Such- und Informationsbeschaffungskosten fallweise nicht zu den günstigsten Preisen einkaufen.

Zwar betont die vorgestellte Suchtheorie in erster Linie die Preiskoordination des Marktes, ist aber in ihrer Grundüberlegung auf die informatorische Problemstellung der Eigenschaftsdifferenzierung auf einem heterogenen Gütermarkt übertragbar. Denn die Eigenschaftsmerkmale können – wie auch die Preise – in verschiedenen Ausprägungen für den Markt vorliegen und hierdurch Such- und Informationsprozesse der Nachfrage nach geeigneten Gütereigenschaftsausprägungen initiieren. Infolge der bestehenden Such- und Informationsbeschaffungskosten über die Ausprägung heterogener Güter ist analog zum Preisfindungsmodell von Stigler zu erwarten, dass die Nachfrage auf einem heterogenen Gütermarkt fallweise nicht die geeigneten Güterausprägungen findet. Diesen Aspekt des heterogenen Gütermarktes gilt es an späterer Stelle auszubauen und die Such- und Informationsbeschaffungskosten insbesondere in Zusammenhang mit den differenzierbaren zeitlichen, räumlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsausprägungen der Güter zu setzen.

II. Theorie der Beherrschungs- und Überwachungssysteme (governance theory)

Im Unterschied zu der Neoklassik, die sich mit institutionellen Fragen lediglich in einem geringfügigen Umfang beschäftigt, steht in der Governance-Theorie die Auseinandersetzung mit den elementaren Institutionen einer arbeitsteiligen Wirtschaft im Vordergrund der Untersuchung. Nach Coase (1937) werden Märkte und Unternehmen sowie in Erweiterung nach Williamson (1990) Kooperationen (relational contracting) als elementare Institutionen einer arbeitsteiligen Wirtschaft unterschieden.¹⁰⁶

Für die institutionelle Betrachtung wirtschaftlicher Vorgänge weist Coase in seinem Beitrag „The Nature of the Firm“ darauf hin, dass der Austausch von Gütern, sei es in Unternehmen oder auf Märkten, einen ressourcenverzehrenden Prozess darstellt.¹⁰⁷ Unter diesen Bedingungen des friktionalen Wirtschaftens werden somit Unternehmen und Märkte hinsichtlich ihrer effizienteren Abwicklung von Güteraustauschprozessen verglichen und hierdurch in einen substitutiven Entscheidungszusammenhang gestellt. Die Existenz und das Ausmaß der jeweiligen Organisationsform begründen sich in diesem Zusammenhang durch die vergleichsweise ressourcensparendere Koordination von Austauschprozessen.

Williamson führt diesen Gedanken weiter aus und konkretisiert die Coase'schen Überlegungen zu der heute gängigen Governance-Theorie. Der ursprünglich angelegte Vergleich der Koordinationsprinzipien des Unternehmens und des Marktes wird in dieser Sichtweise um das institutionelle Arrangement der Kooperation erweitert. Zudem werden die betrachteten Austauschprozesse inhaltlich konkretisiert und besondere Aspekte einer Transaktion hervorgehoben. Hiernach zeigt sich der komparative Transaktionskostenvorteil einer Organisationsform in Abhängigkeit von besonderen Aspekten einer auszuführenden Transaktion. Zu den einflussnehmenden Parametern in der Organisationsformenwahl zählen nach Williamson personen- und sachbezogene Aspekte einer Transaktion.¹⁰⁸ Die personenbezogene Betrachtung der Transaktion wird in der Governance-Theorie hauptsächlich deshalb eingeführt, weil die Akteure unter dem Blickwinkel der begrenzten

¹⁰⁶ Vgl. Coase (1937) und Williamson (1990).

¹⁰⁷ Vgl. auch Ausführungen bei Bössmann (1981), S. 667 ff.

¹⁰⁸ Vgl. Williamson (1981), S. 676 und Williamson (1990), S. 49 ff.

Rationalität¹⁰⁹ und des opportunistischen Verhaltens¹¹⁰ betrachtet werden.¹¹¹ Zugleich haben neben den personenbezogenen Determinanten auch die sachbezogenen Aspekte einer Transaktion Bedeutung für die Organisationsformenwahl. Hierzu zählen nach Williamson (1990) die Häufigkeit¹¹², die Unsicherheit¹¹³ und die Faktorspezifität einer Transaktion.¹¹⁴

Die Faktorspezifität (asset specificity) nimmt in der Betrachtung von Austauschprozessen eine zentrale Erklärungsgröße für die Wahl der Organisationsform ein. Bei der Faktorspezifität handelt es sich um widmungsspezifische Investitionen, die aufgrund ihrer bilateralen Ausrichtung den Transaktionspartnern Quasirenten ermöglichen.¹¹⁵ Mit dem Terminus Quasirente ist der Mehrertrag aus der spezifischen Verwendung der Investitionen innerhalb der Tauschbeziehung gegenüber der nächstbesten Verwendung außerhalb der Tauschbeziehung gemeint. Als faktorspezifische Investitionen in einer Austauschbeziehung können beispielsweise Standorte, Humankapital, Sachkapital oder Produkte in Betracht kommen.¹¹⁶ Wie die nachstehende Abbildung 3.04 zeigt, wird die transaktionskosteneffizientere Organisationsformenwahl zum einen in Abhängigkeit der entstehenden Transaktionskosten (TK) einer Organisationsform und zum anderen in Abhängigkeit zu der be-

¹⁰⁹ Ersteres stellt eine schwächere Form der neoklassischen Akteursannahmen dar, da den Akteuren angesichts unvollständiger Information nur ein intendiert rationales Verhalten zugesprochen wird. Vgl. Williamson (1990), S. 51 ff.

¹¹⁰ Im Gegensatz zur begrenzten Rationalität ist der Opportunismus keine konstitutive Eigenschaft der Akteure, sondern stellt eine zu berücksichtigende Handlungsmöglichkeit dar. Hierzu bemerkt Williamson (1990), S. 73: „[...] dass manche Menschen zeitweilig opportunistisch sind und dass unterschiedliche Vertrauenswürdigkeiten selten im Vorhinein klar erkennbar sind. Infolgedessen kommt es ex ante zu Bemühungen, diese Unterschiede zu erfassen, und ex post zu Absicherungen.“ Die Aussagefähigkeit des Opportunismus wird als Erklärungsgröße erheblich kritisiert. Vgl. hierzu Ausführungen bei Schneider (1985), S. 1240; Kiwit (1994), S. 129; Noorderhaven (1995), S. 612; Ghoshal/Moran (1996), S. 17; Windsperger (1998), S. 271, und Slater/Spencer (2000), S. 69.

¹¹¹ Vgl. hierzu auch Williamson (1971), S. 112.

¹¹² Gemäß Williamson (1990) gibt es drei Transaktionshäufigkeiten: einmalige, gelegentliche und häufige Transaktionen. Vgl. Williamson (1990), S. 81 ff.

¹¹³ Williamson (1990) unterscheidet dabei zwischen primärer und sekundärer Unsicherheit. Vgl. Williamson (1990), S. 69 ff.

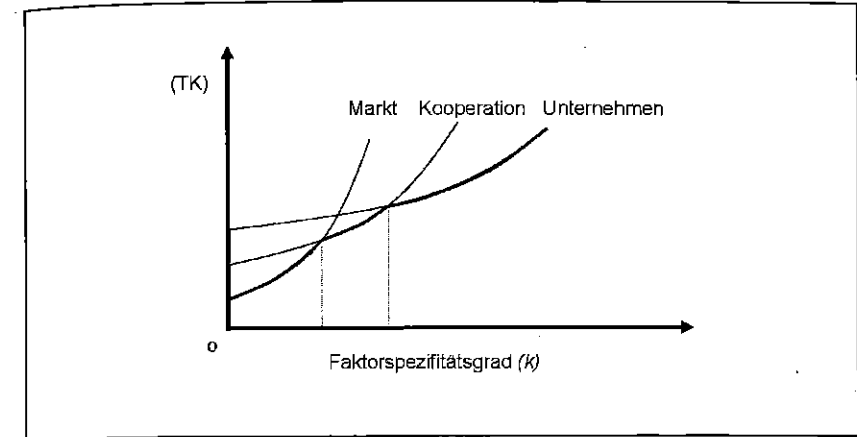
¹¹⁴ Vgl. auch Williamson (1979), S. 233 ff.

¹¹⁵ Williamson (1990), S. 60.

¹¹⁶ Vgl. Williamson (1990), S. 62 ff.; Williamson (1996), S. 45, und Ausführungen und Erweiterungen bei Kaas/Fischer (1993), S. 686.

sonderen Ausprägung einer Transaktion (hier: Faktorspezifitätsgrad (k)) gesetzt.

Abb. 3.04: Organisationsformenwahl bei Transaktionskosten



Quelle: In Anlehnung an Williamson (1991), S. 284.

Sofern nun die Transaktionsteilnehmer in spezifische Faktoren investieren, vollzieht sich aufgrund der entstehenden wechselseitigen Abhängigkeiten eine Änderung der Marktform. Williamson bezeichnet diesen Vorgang als fundamentale Transformation.¹¹⁷ Damit wird die Situation beschrieben, dass sich vor der spezifischen Investition die Tauschpartner unter den Bedingungen des Wettbewerbs gegenüberstehen, das heißt, die Marktteilnehmer haben noch unterschiedliche Optionen im Eingehen von Tauschbeziehungen. Nach Vertragsschluss und erfolgter spezifischer Investition entsteht zwischen den Tauschpartnern eine Konstellation wechselseitiger Abhängigkeit (Log-in-Effekt), wodurch sich die anfängliche Wettbewerbssituation zu einem bilateralen Monopol ändert.

Bei späterer Anpassung der Verträge oder bei Vertragslücken können die Quasirenten aus den getätigten spezifischen Investitionen in den Nachver-

¹¹⁷ Vgl. Williamson (1990), S. 70.

handlungen zwischen den Transaktionspartnern zur Disposition stehen. Hierdurch sind die Tauschteilnehmer vor dem Hintergrund begrenzter Rationalität und opportunistischen Verhaltens den potenziellen Gefahren des moralischen Wagnisses (*moral hazard*), der Leistungszurückhaltung (*shirking*), der Verfolgung von Partikularinteressen (*subgoal pursuit*), des strategischen Handelns (*strategic behavior*) oder der Ausbeutung (*hold-up*) ausgesetzt.¹¹⁸ Zunächst wird durch diese Situationen deutlich, dass die Tauschteilnehmer mit zunehmender Faktorspezifität zur Absicherung der spezifischen Investitionen neben dem Markt auf alternative Organisationsformen angewiesen sind. Die effiziente Organisationsformenwahl ergibt sich in dieser Hinsicht durch die markierte Envelope, die auf den unterschiedlichen Transaktionskostenverläufen der Organisationsformen liegt. Die Organisationsformen können durch ihre zugrunde liegenden Koordinationsprinzipien Konkurrenz (Markt), Koalition (Kooperation) und Hierarchie (Unternehmen) die auftretenden Schwierigkeiten aus den Tausch- und Nachverhandlungssituationen in unterschiedlicher Weise bewältigen.¹¹⁹ Je nach Faktorspezifität der Transaktion haben hierdurch die Organisationsprinzipien der Kooperation oder des Unternehmens gegenüber dem Markt einen komparativen Transaktionskostenvorteil.

Die Untersuchung der Faktorspezifität in den Austauschbeziehungen ähnelt den bereits ermittelten Ergebnissen der neoklassischen Theorie des heterogenen Gütermarktes. Denn sowohl die Faktorspezifität als auch die besonderen Charakteristiken heterogener Güter im Marktverkehr tendieren zu einer monopolistischen Interpretation der Austauschverhältnisse.

Trotz ähnlicher Interpretationsrichtung ergeben sich aus der Governance-Theorie zwei zentrale Anregungen für den weiteren Verlauf dieser Arbeit: Zum Ersten zeigt die Governance-Theorie gegenüber der Neoklassik die institutionelle Umrahmung von Tauschbeziehungen auf. Je nach Koordinationsformenwahl können die Transaktionskosten beim Tausch von Gütern beeinflusst werden. Deshalb werden im späteren Verlauf der Arbeit die Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt unter den speziellen institutionellen Regelungen der Handwerksordnung näher untersucht. Zum Zweiten verleitet die Governance-Theorie, die Transaktion weiterführend zu untersuchen. Williamson konzentriert sich in seiner Betrachtung der Transaktionsverhältnisse

¹¹⁸ Vgl. Williamson (1990), S. 72, und Williamson (2000), S. 601.

¹¹⁹ Vgl. Williamson (1990), S. 77 ff.

hauptsächlich auf die sachbezogenen Attribute der Transaktion, d.h. auf die Aspekte der Faktorspezifität, der Unsicherheit und der Häufigkeit einer Transaktion. Hierdurch bleiben die entstehenden Schwierigkeiten aus dem Transaktionsobjekt bzw. aus der Güterheterogenität für die Austauschbeziehungen unberücksichtigt.¹²⁰ Wie bereits aus der bisher ausgeführten Transaktionskostenbetrachtung der Governance-Theorie zu vermuten ist, können erhebliche Transaktionsschwierigkeiten aus der zeitlichen, räumlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsdifferenzierung der Güter für den Marktverkehr entstehen. Um diesen Aspekt des heterogenen Gütermarktes nachzugehen, werden in dem darauffolgenden Kapitel die disponiblen Ausprägungsmöglichkeiten heterogener Güter in Zusammenhang mit den Transaktionskosten der Marktteilnehmer betrachtet.

III. Prinzipal-Agenten-Theorie (*principal agent theory*)

Die Prinzipal-Agenten-Theorie ist ein weiterer Forschungszweig der Neuen Institutionenökonomik und thematisiert unvollständige Informationen in der Vertragsbeziehung zwischen einem Auftraggeber (Prinzipal) und einem Auftragnehmer (Agent). Informationen sind nicht wie in der Neoklassischen Theorie allgemein zugänglich und symmetrisch verteilt, sondern fallweise privat oder unvollständig. Die in der Prinzipal-Agenten-Theorie untersuchten Informationsasymmetrien werden in einem normativen und in einem positiven Zweig untersucht.¹²¹

Der positive Zweig der Prinzipal-Agenten-Theorie ist empirisch orientiert und sucht nach Erklärungsansätzen und Argumenten für die konkrete Ausgestaltung einer Austauschbeziehung. Bei diesen Untersuchungen werden in der Regel mehrere Informationsparameter analysiert.¹²² Der normative Zweig der Prinzipal-Agenten-Theorie beschäftigt sich mit der mathematischen Modellierung von Informationsasymmetrien in einer Austauschbeziehung. In den gängigen modelltheoretischen Erläuterungen werden unterschiedliche Informationsvorsprünge des Agenten bezüglich eines einzigen Informationspara-

¹²⁰ Williamson (1990), S. 29, lässt sogar den Einfluss der Güterheterogenität in seinen Überlegungen außen vor, indem er Folgendes für seine Untersuchung hervorhebt: „Die Qualität des zu erbringenden Gutes (bzw. der zu erbringenden Leistung) wird im Wesentlichen konstant gehalten; [...]“

¹²¹ Vgl. Jensen (1983), S. 334 ff., zur Einteilung und weitere Angaben über die Agency-Literatur.

¹²² Vgl. hierzu Neuss (1989), S. 12.

meters mathematisch formalisiert.¹²³ Gängige Darstellungen der Prinzipal-Agenten-Modelle finden sich bei Rasmusen (1994) und Jost (2001).¹²⁴ Eine grundlegende Klassifikation von Prinzipal-Agenten-Modellen erfolgt durch die Einteilung in Informationsasymmetrien vor und nach Vertragsschluss.

Die erste Problemklasse der Prinzipal-Agenten-Beziehung handelt von vorvertraglichen Informationsasymmetrien. In diesen Fällen wird angenommen, dass sich der Prinzipal vor Vertragsschluss nicht in vollem Umfang über die Eigenschaften oder die angebotenen Produkte und Leistungen des Agenten informieren kann. Aufgrund der versteckten Eigenschaften (hidden characteristics) hat der Anbieter einen Anreiz, dem Prinzipal negativ erscheinende Eigenschaften vorzuenthalten. Hieraus ergibt sich auf dem Markt eine Konstellation der adversen Selektion (adverse selection). Die Nachfrageentscheidung des Prinzipals kann dazu führen, dass ungünstige Angebote angezogen und gute Angebote aus dem Markt verdrängt werden.¹²⁵ Dies ist dann der Fall, wenn der Prinzipal ein Angebot abgibt, das preislich auf die durchschnittlichen Eigenschaften der Güter oder des Agenten angelegt ist.¹²⁶

Demgegenüber besteht die zweite Problemklasse der Prinzipal-Agenten-Beziehung aus Informationsasymmetrien nach Vertragsschluss. Bei diesem Modell wird angenommen, dass erst nach Vertragsschluss asymmetrische Informationen in der Vertragsbeziehung auftreten. Dies kann zum einen in den verborgenen Handlungen des Agenten (hidden action) begründet sein oder sich zum anderen aus verdeckten Informationen (hidden information) ergeben. Die gemeinsame Konsequenz aus den nachvertraglichen Informationsasymmetrien besteht darin, dass der Prinzipal den Leistungseinsatz mit dem Leistungserfolg des Agenten nicht in einen eindeutig verifizierbaren Zusammenhang bringen kann. Durch die Bewertungsschwierigkeiten ist der Prinzipal dem Agenten in einer Situation des moralischen Wagnisses (moral hazard) ausgeliefert, das heißt, der Prinzipal muss auf die Ehrlichkeit des Agenten vertrauen. Allerdings kann der Agent das bestehende Vertrauensverhältnis in gewissen Grenzen aufgrund der bestehenden Informationsa-

¹²³ Vgl. hierzu kritische Anmerkungen von Rogerson (1997), S. 780 und Balke (2003), S. 23.

¹²⁴ Vgl. gängige Modelle bei Rasmusen (1994), S. 167, und Jost (2001), S. 25.

¹²⁵ Vgl. Jost (2001), S. 24 ff.

¹²⁶ Ein klassisches Beispiel ist der Gebrauchtwagenmarkt bei Akerlof (1970).

symmetrien zu seinem Vorteil ausnutzen, ohne dass Sanktionen vonseiten des Prinzipals zu befürchten sind.

Die Lösungsansätze der Prinzipal-Agenten-Theorie zeigen, dass die Informationsasymmetrien sowohl vor- als auch nachvertraglich teilweise gelöst werden können. Primär versucht der Prinzipal, in Situationen des »moral hazard« die Risiken im Vertragsverhältnis durch geeignet ausgestaltete Verträge zu reduzieren. Dabei wird die Vertragsgestaltung mit der Absicht vorgenommen, ein zielkongruentes Verhalten zwischen dem Prinzipal und dem Agenten herzustellen. Zur Begrenzung der Risiken in den Fällen der »adverse selection« können neben geeigneten Vertragsgestaltungen (screening)¹²⁷ auch verifizierbare Informationen der Anbieter (signaling)¹²⁸ einen Lösungsansatz des Problems vor Vertragsschluss bieten.

Die in der Theorie der Vertretung thematisierten Informationsasymmetrien lassen einen engen Bezug zu den heterogenen Gütern im Marktverkehr erkennen. Insbesondere wegen der zeitlichen, räumlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Ausprägungen der Gütereigenschaften kann es insbesondere bei heterogenen Gütern zu unterschiedlichen Informationsverteilungen zwischen dem Auftraggeber und dem Auftragnehmer kommen. Jedoch muss für die hier geführte Betrachtung des heterogenen Gütermarktes festgehalten werden, dass die in der Prinzipal-Agenten-Theorie thematisierten Informationsasymmetrien aufgrund der Ausrichtung auf das Vertragsverhältnis lediglich einen Teil des Informationsproblems auf einem heterogenen Gütermarkt betrachten. Offen sind beispielsweise für die Betrachtung des heterogenen Gütermarktes solche Informationsprozesse, die allgemeiner sind, wie etwa die Marktübersicht der Anbieter und Nachfrager.

IV. Theorie der Verfügungsrechte (property rights theory)

Eine weitere Entwicklungslinie der Neuen Institutionenökonomik stellt die Theorie der Verfügungsrechte – auch »Property-Rights-Theorie« genannt – dar. Ebenso wie die vorangestellten neoinstitutionellen Theorien kritisiert die Property-Rights-Theorie die implizit gehegte Auffassung der Neoklassik,

¹²⁷ Die uninformierte Vertragspartei bietet ein Menü von Verträgen an, um geeignete Anbieter zu filtern. Vgl. Modelle von Rothschild/Stiglitz (1976); Stiglitz/Weiss (1981) und Wilson (1977).

¹²⁸ Beim Signaling erbringt die informiertere Vertragspartei glaubhafte Signale. Vgl. Spence (1973).

dass der institutionelle Rahmen für die wirtschaftlichen Allokationsprozesse vernachlässigbar sei.¹²⁹ Die Theorie der Verfügungsrechte konzentriert sich in diesem Zusammenhang auf die systematische Erforschung von Rechtsbeziehungen.¹³⁰ Dabei beschäftigt sich die Untersuchungsrichtung nicht nur mit den Rechtsbeziehungen von Menschen zu Sachen, sondern auch mit ihren sozioökonomischen Auswirkungen, d.h. mit ihren Wirkungen auf andere Akteure.¹³¹ Dementsprechend ist der Begriff »Property Rights« weit gefasst und kann als Eigentums-, Handlungs- und Verfügungsrechte ausgelegt werden.¹³²

Für die Transaktionsbetrachtung heterogener Güter im Marktverkehr ist die Theorie der Verfügungsrechte insofern von Bedeutung, als Austauschbeziehungen oftmals unter rechtlich vorbestimmten Rahmenbedingungen ablaufen. Dieser Gedanke wird von der Einsicht getragen, dass die rechtliche Einigung der physischen Übertragung vorausgeht. Bereits Commons (1931) verdeutlichte die Bedeutung des Wirtschaftens unter den Bedingungen rechtlicher und sozialer Institutionen.¹³³ Commons (1931) hebt hierzu hervor: "[...] transactions are, not the 'exchange of commodities', but the alienation and acquisition, between individuals, of the rights of property and liberty created by society, which must therefore be negotiated between the parties concerned before labour can produce, or consumers can consume, or commodities be physically exchanged."¹³⁴ Insofern erlangt die rechtliche Ausgestaltung der Property Rights eine erhebliche Bedeutung für die Betrachtung und Analyse wirtschaftlicher Vorgänge.¹³⁵

¹²⁹ Vgl. hierzu Ausführungen von Meyer (2002), S. 341, und Schenk (1992), S. 342.

¹³⁰ Einen Überblick über die Theorie der Eigentumsrechte geben Furubotn/Pejovic (1972) S. 1137 ff.; Richter/Furubotn (2003), S. 138 ff., und DeAllesi (1980), S. 1 ff. Insbesondere dem ersten Artikel sind wesentliche Argumente zur Darstellung des Property-Right-Ansatzes entnommen.

¹³¹ Vgl. Furubotn/Pejovic (1972), S. 1139; Elsner (1986), S. 330, und frühe Hervorhebung bei Commons (1931), S. 652.

¹³² Vgl. Böbel (1988), S. 15. Hesse (1983), S. 80, legt den Begriff Property Rights als sozial oder gerichtlich sanktionierbare Handlungsrechte aus. Im nachstehenden Abschnitt wird der Begriff Property Rights als Terminus verwendet.

¹³³ Commons zählt zu den Vertretern des amerikanischen Institutionalismus.

¹³⁴ Commons (1931), S. 652.

¹³⁵ Neben der konkreten Ausgestaltung werden in der Property-Rights-Theorie auch die Entstehung und die Ausdünnung von Rechten untersucht. Vgl. in Bezug auf die Entstehung von Rechten Demsetz (1967), North (1981) sowie zu-

Die Untersuchung der Ausgestaltung von Property Rights bezieht sich vorwiegend auf den Rechtsinhalt und die Rechtsinhaber.¹³⁶ Der Rechtsinhalt ist durch den Umfang und den Geltungsbereich der Property Rights bestimmt. Oftmals besteht eine bestimmte Eigentumsform aus mehreren Property Rights. In der ökonomischen Literatur wird beispielsweise hinsichtlich des Geltungsbereiches eines Eigentumsrechts zwischen Nutzungsrechten (usus), Veränderungsrechten (abusus), Ertragsrechten (usus fructus) und Veräußerungsrechten (venditio) unterschieden.¹³⁷ Die Geltungsbereiche können dabei unterschiedlichen Umfangs sein, d.h., die Rechtsposition kann ein Nutzungsverbot, eine eingeschränkte oder eine uneingeschränkte Nutzung beinhalten. Neben dem Rechtsinhalt kommt in der Property-Rights-Theorie auch die Analyse der Rechtsinhaber zur Diskussion, wobei grundlegend zwischen öffentlichen und privaten Rechtsinhabern unterschieden werden.

Sind die Rechtsinhalte und die Rechtsinhaber einer bestimmten Property-Rights-Konstruktion festgelegt, so sind hierdurch im wirtschaftlichen Verkehr die Möglichkeiten und die Grenzen einer Handlung bestimmt.¹³⁸ Folglich betonen Property-Rights-Vertreter wie Furubotn/Pejovic (1972) und Alchian (1967, 1977), dass durch die Ausgestaltung der Property Rights erstens die Allokation und Nutzung und zweitens der Gebrauchs- und Marktwert von Rechtsobjekten in einer bestimmten und vorhersehbaren Weise beeinflusst werden.¹³⁹ Demnach sind nicht nur die physischen Ausgestaltungen des Rechtsobjekts in seinen räumlichen, zeitlichen, persönlichen und sachlichen Ausprägungen, sondern auch die mit dem Gut verbundene rechtliche Ausgestaltung eine zentrale Erklärungsgröße für wirtschaftliche Prozesse.

In Bezug auf die eingeschlagene Betrachtung heterogener Güter im Marktverkehr betont die Theorie der Verfügungsrechte die Bedeutung des recht-

sätzlich Husserl (1925), S. 39 ff., und in Bezug auf die Ausdünnung Coase (1960) und gängige Auslegungen des Coase-Theorems bei Enders (1977), S. 639; Wegehenkel (1980), S. 24; Althammer (1995), S. 641 und Voigt (2002), S. 72.

¹³⁶ Vgl. hierzu Alchian/Demsetz (1973), S. 17 ff.

¹³⁷ Vgl. hierzu Furubotn/Pejovic (1972), S. 4; Voss (1988), S. 88, und Doerring (1998), S. 13.

¹³⁸ Hierzu Alchian (1977), S. 130: "By a system of property rights I mean a method of assigning to particular individuals the 'authority' to select, for specific goods, any use from a nonprohibited class of uses."

¹³⁹ Vgl. Furubotn/Pejovic (1972), S. 1139; Alchian (1967), S. 3, und Alchian (1977), S. 140 ff.

lichen Eigenschaftsmerkmals der Güter. Sie zeigt, dass die rechtliche Ausgestaltung der Güter ein wichtiger Differenzierungsaspekt im Marktverkehr ist und daher für die nachstehende Diskussion und Ausführung der Eigenschaftsmerkmale von Gütern mitberücksichtigt werden muss.

3.2.3 Fazit: neoinstitutionenökonomische Sichtweise

In den institutionenökonomischen Theoriezweigen wurden die Suchtheorie, die Theorie der Beherrschungs- und Überwachungssysteme, die Theorie der Vertretung sowie die Theorie der Verfügungsrechte vorgestellt und hinsichtlich ihrer Aussagepotenziale für heterogene Güter im Marktverkehr untersucht. Dabei gaben die jeweils betrachteten Theoriezweige Aufschluss über wesentliche Aspekte einer Wirtschaft mit Transaktionskosten. Die Suchtheorie verdeutlicht die Konsequenzen aus der dezentralen Koordination der Marktteilnehmer bei positiven Such- und Informationsbeschaffungskosten. Die Governance-Theorie verweist auf die institutionelle Ausgestaltung von Tauschbeziehungen zur Regulierung von transaktionskostenbezogenen Schwierigkeiten. Die Prinzipal-Agenten-Theorie untersucht die unterschiedlichen Informationsasymmetrien in einem Auftragsverhältnis. Schließlich gibt die Untersuchung der Property Rights Aufschluss über die zentrale Bedeutung des rechtlichen Eigenschaftsmerkmals im wirtschaftlichen Verkehr. Es bleibt allerdings festzuhalten, dass die aufgezeigten Theorien der Neuen Institutionenökonomik nicht explizit für die Untersuchung der Marktverhältnisse auf einem heterogenen Gütermarkt herangezogen werden können.

Die Suchtheorie und die Governance-Theorie vernachlässigen die Schwierigkeiten aus den differenzierbaren Eigenschaften der Güter für die Betrachtung des Marktverkehrs. Die Property-Rights-Theorie begrenzte sich in ihren Ansichten nur auf die rechtliche Eigenschaft der Güter. Eine größere Nähe zu der Themenstellung heterogener Güter im Marktverkehr besitzt hingegen die Prinzipal-Agenten-Theorie. Jedoch beschränkt sich diese Sichtweise auf die Informationsasymmetrien im Verhältnis von Auftragnehmer und Auftraggeber und vernachlässigt somit eine allgemeinere Sicht heterogener Güter in Marktverkehr.

Die fehlende Behandlung des heterogenen Gütermarktes in der Neuen Institutionenökonomik gibt den Anlass, in dem nachfolgenden Unterkapitel eine transaktionskostentheoretische Sichtweise auf heterogene Güter im Marktverkehr zu entwickeln.

3.3 Transaktionskostentheoretische Sichtweise heterogener Güter im Marktverkehr

Die aufgedeckten Defizite in der neoinstitutionellen Sichtweise erfordern eine Betrachtung heterogener Güter im Marktverkehr unter expliziter Berücksichtigung der Transaktionskosten. Im nachstehenden Unterkapitel wird deshalb eine grundlegende transaktionskostentheoretische Interpretation des heterogenen Gütermarktes vorgenommen. Hierzu werden eingangs in Abschnitt 3.3.1 die wesentlichen Aspekte der Güterdifferenzierung und die Ansatzpunkte für die Transaktionskostenbetrachtung erörtert. Der Abschnitt 3.3.2 wird anschließend den Bezug zwischen den Transaktionskosten und der Güterdifferenzierung auf einem heterogenen Gütermarkt untersuchen. In den zwei darauf folgenden Abschnitten werden schließlich wettbewerbsbezogene Aspekte des heterogenen Gütermarktes behandelt. Dabei beschreibt Abschnitt 3.3.3 die Marktformenbildung auf einem heterogenen Gütermarkt mit Transaktionskosten. Anschließend geht Abschnitt 3.3.4 auf die Konsequenzen von zu hohen Transaktionskosten im Marktverkehr von heterogenen Gütern ein und wird eine weitere Marktimperfection des heterogenen Gütermarktes hervorbringen. Der Abschnitt 3.3.5 wird die Ergebnisse der transaktionskostenorientierten Untersuchung des heterogenen Gütermarktes zusammenfassen.

3.3.1 Differenzierung der Gütereigenschaftsmerkmale

Das Ziel des nachfolgenden Abschnittes ist, die Differenzierung der Eigenschaftsmerkmale in den Vordergrund der Betrachtung zu rücken. Im Fokus der Untersuchung stehen demnach die räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmale der Güter. Es soll aufgezeigt werden, worin die marktrelevante Differenzierung der Güter in den einzelnen Eigenschaftsmerkmalen liegt. Ferner soll zugleich die Untersuchung auch Ansatzpunkte für die Transaktionskostenbetrachtung des heterogenen Gütermarktes herausstellen, um in dem darauf folgenden Abschnitt den Zusammenhang zwischen den Transaktionskosten und der Güterheterogenität auf einem heterogenen Gütermarkt darzulegen.

I. Differenzierung des räumlichen Eigenschaftsmerkmals

Für die Marktteilnehmer verfügen die Güter über eine konkrete räumliche Eigenschaft durch ihre Position im Wirtschaftsraum.¹⁴⁰ Beispielsweise ist die räumliche Position eines Gutes durch seinen Produktionsort, Verkaufsort oder sein natürliches Vorkommen bestimmt. Die räumliche Eigenschaft der Güter kann im Falle mobiler Güter für den Markt verändert werden. Eine Disposition dieser Güter ist dann für den Marktverkehr relevant, wenn die Güterproduktion und die Güterkonsumtion räumlich auseinanderfallen.¹⁴¹ Hierdurch entsteht die Notwendigkeit, die räumliche Gütereigenschaften für die Marktteilnehmer zu verändern.

Die Koordination und Veränderung der räumlichen Gütereigenschaften erfolgen zum einen durch die distributionslogistischen Tätigkeiten der Anbieter.¹⁴² Die Vertriebssysteme, die Filialen sowie die Versand- und Lieferwege sind primär darauf ausgerichtet, die Güter in ihren räumlichen Eigenschaften zu verändern sowie die Verteilung und die Anordnung der Güter im Wirtschaftsraum vorzunehmen. Somit erhalten die Güter durch die distributionslogistischen Tätigkeiten der Anbieter unterschiedliche Verfügbarkeitspositionen für den Marktverkehr. Zum anderen hat neben den distributionslogistischen Tätigkeiten der Anbieter auch die Nachfrage durch die akquisitorischen Tätigkeiten im Einkauf einen Einfluss auf die räumliche Eigenschaftsausprägung der Güter. Hierbei bewirkt die Nachfrage hauptsächlich die räumliche Eigenschaftstransformation der Güter von den Verfügbarkeits- zu den Verbrauchsorten.

¹⁴⁰ Vgl. einführende raumwirtschaftliche Darstellungen bei Böventer (1962).

¹⁴¹ Vgl. Schneider (1932), S. 257 ff.; Schneider (1935), S. 79 ff., und Miksch (1951), S. 7 ff. Zur Möglichkeit von raumwirtschaftlichen Gleichgewichten führt Miksch (1951) vier Modelle aus: (1) konzentrierte Nachfrage und Angebot, (2) konzentrierte Nachfrage und gestreutes Angebot, (3) konzentriertes Angebot und gestreute Nachfrage und (4) gestreute Nachfrage und Angebot. „In den ersten drei Modellen ist vollständige Konkurrenz zwar nicht notwendig, aber möglich. Diese Modelle können also ohne weiteres unter den Bedingungen der allgemeinen Gleichgewichtstheorie untersucht werden [...]“, so Miksch (1951), S. 7. Für letzteres Modell, gestreute Nachfrage und Angebot, sieht Miksch (1951) auf Seite 8 Folgendes: „Hier müssen wir im allgemeinen mit unvollständiger Konkurrenz rechnen, doch ist es möglich, die Bedingungen auch in diesem Modell so zu setzen, dass die Gleichgewichtstendenz dadurch nicht entscheidend gestört wird.“

¹⁴² Vgl. Specht (1998), S. 70.

Die distributionslogistischen Tätigkeiten der Anbieter und die akquisitorischen Tätigkeiten der Nachfrager führen überwiegend dazu, dass sich die Güter in ihren räumlichen Eigenschaften unterscheiden. Zudem gibt die Differenzierung des räumlichen Gütereigenschaftsmerkmals auch Anlass für die Transaktionskostenbetrachtung des Marktes, da die Transaktionskosten der Suche und Informationsbeschaffung insbesondere mit der räumlichen Eigenschaftsdifferenzierung einhergehen.

II. Differenzierung des zeitlichen Eigenschaftsmerkmals

Die Güter sind neben den unterschiedlichen räumlichen Eigenschaften auch in ihren zeitlichen Eigenschaften für den Marktverkehr differenzierbar.¹⁴³ Sie können sich im zeitlichen Eigenschaftsmerkmal beispielsweise durch ihre Dauerhaftigkeit oder Haltbarkeit, durch ihre Überalterung oder technische Aktualität sowie durch ihre Verfügbarkeitszeit im Marktverkehr unterscheiden.¹⁴⁴ Letzteres ist für die Betrachtung des heterogenen Marktes hervorzuheben, da mit der zeitlichen Koordination des Gutes für die Marktteilnehmer Transaktionskosten einhergehen. Auf der Anbieterseite erfordert beispielsweise die zeitliche Koordination des Angebotes Transaktionskosten, um die zeitliche Verfügbarkeit der Güter durch Produktions-, Lieferungs- und Öffnungszeiten für den Marktverkehr zu bestimmen. Auf der Nachfrageseite erhält die zeitliche Ausprägung der Güter ebenfalls Bedeutung für die Koordination des Transaktionsvorgangs im Einkauf.

Die Differenzierung des zeitlichen Eigenschaftsmerkmals gibt daher ebenso wie die räumliche Positionierung der Güter Anlass für die Güterheterogenität und die Transaktionskostenbetrachtung der Güter im Marktverkehr.

¹⁴³ Die Zeit, wie Pribram (1992) ausführt, unterliegt im ökonomischen Denken unterschiedlichen Interpretationsansätzen. Dabei reicht das Verständnis der Zeit von der allgemeinen physikalischen Zeitmessung über die subjektive und diskontinuierliche Zeitauffassung bis hin zu einem evolutionären Zeitbegriff. Für die Heterogenitätsbetrachtung reicht es allerdings aus, die Zeit als einen allgemeinen Differenzierungsaspekt der Güter zu sehen. Vgl. Pribram (1992), S. 1154 ff., und auch Schneider (1961), S. 263.

¹⁴⁴ Insbesondere in der Innovations- und Marketingforschung wird die Verfügbarkeit durch Ausbreitungsprozesse von Gütern im Markt untersucht. Vgl. hierzu Untersuchungen von Dosi (1991), Mahajan/Muller/Bass (1990) und Rogers (1983). Frühe empirische Untersuchungen bezüglich der Ausbreitung von Gütern finden sich bei Ryan/Gross (1943) und Mansfield (1961).

III. Differenzierung des persönlichen Eigenschaftsmerkmals

Die persönliche Differenzierung der Güter wird in der Betriebswirtschaftslehre im Themengebiet der betrieblichen Kommunikationspolitik behandelt. Die betriebliche Kommunikationspolitik bezieht sich auf die Tatsache, dass sich der Gütertausch nicht auf einem anonymen Markt mit namenlosen Marktteilnehmern und mit ausschließlich funktionalen Produkten und Leistungen vollzieht. Das Gegenteil ist oftmals der Fall: Die Aufmachung und die Präsentation der Güter sowie der Kauf als sozialer Vorgang haben einen erheblichen Einfluss auf die Transaktionsentscheidung.¹⁴⁵

Hierin begründet sich auch die Annahme des Marketings, dass die Güter in Abhängigkeit von der praktizierten Kommunikationspolitik in der Wahrnehmung und im Urteil der Käufer differenziert werden können.¹⁴⁶ Die persönliche Eigenschaftsdifferenzierung mittels Kommunikationspolitik ermöglicht, dass die Güter eine unverwechselbare und spezifisch persönliche Eigenschaftsausprägung für die Marktnachfrage aufweisen. Weisen beispielsweise zwei Güter aus der Perspektive der Nachfrage trotz relativ gleicher räumlicher, zeitlicher, sachlicher und rechtlicher Ausprägung einen Unterschied auf, so ist dies möglicherweise auf die persönliche Güterdifferenzierung zurückzuführen.

Durch Werbemaßnahmen können beispielsweise den Gütern im Marktverkehr bestimmte Assoziationen, Prestige, Image oder Wertschätzungen beigelegt werden. Diese Art der persönlichen Differenzierung ist geprägt durch die indirekte Kommunikation mit der Nachfrage mittels Werbemedien, wie beispielsweise durch das Fernsehen, das Radio, die Printmedien oder durch die Aufmachung des Gutes selbst.

Ebenfalls ist für die Differenzierung der persönlichen Gütereigenschaft die direkte Kommunikation zwischen den Marktteilnehmern ausschlaggebend. Die persönliche Differenzierung beruht in dieser Hinsicht auf dem unmittelbaren Kontakt zwischen den Transaktionsteilnehmern. Unter anderem wird eine persönliche Differenzierung des Gutes durch den Ruf, das Vertrauen, die Solidität und die Reputation des Anbieters erreicht. Insbesondere bei stark indi-

¹⁴⁵ Vgl. beispielsweise die Ausführungen über den demonstrativen Konsum bei Veblen (1958), S. 79.

¹⁴⁶ Vgl. Meffert (1998), S. 658 ff.

vidualisierten und erklärungsbedürftigen Gütern ist die persönliche Differenzierung zwischen den Marktteilnehmern entscheidend für die Transaktionsentscheidung der Marktnachfrage.

Sofern die persönliche Differenzierung kein zufälliges Ergebnis wirtschaftlichen Handelns darstellt, müssen gezielt kommunikationspolitische Maßnahmen durchgeführt werden. Es müssen Werbebotschaften und Werbeträger identifiziert werden, um die beabsichtigte persönliche Differenzierung der Güter bei der Nachfrage zu erreichen. In der persönlichen Güterdifferenzierung ist daher nicht nur der Ansatzpunkt für die Güterheterogenität im Marktverkehr zu sehen, sondern auch für die Transaktionskostenbetrachtung des Marktes.

IV. Differenzierung des sachlichen Eigenschaftsmerkmals

Da Güter in dieser Arbeit als Sach- und Dienstleistungen betrachtet werden, ist es folgerichtig, dass sich das sachliche Eigenschaftsmerkmal sowohl auf die materiellen als auch auf die immateriellen Ausprägungen der Güter bezieht. Eine aktive Rolle in der Ausgestaltung und der Veränderung der sachlichen Eigenschaftsausprägung kommt neben der Nachfrage überwiegend dem Angebot zu. In der betriebswirtschaftlichen Literatur wird die Ausgestaltung von sachlichen Eigenschaften der Güter zur Produktpolitik des Unternehmens gezählt.¹⁴⁷ Hierbei werden in der Regel zwei grundlegende Gestaltungsbereiche unterschieden: die Produktsubstanz und das Produktäußere.¹⁴⁸

Der Gestaltungsbereich der Produktsubstanz bezieht sich auf die zentralen materiellen und immateriellen Ausprägungen eines Gutes. Bei Sachleistungen besteht die Produktsubstanz aus den materiellen Komponenten und ihren technischen Zusammensetzungen. Hierdurch werden unter anderem die visuellen, akustischen, taktilen, olfaktorischen und gustatorischen Eigenschaften des Produktes bestimmt. Bei Dienstleistungen besteht hingegen die Produktsubstanz des Gutes vorwiegend aus den immateriellen Leistungskomponenten. Mitunter kommt es auf das Know-how, die Erfahrung, die Vorgehensweise und die Expertise des Anbieters an, durch welche eine bestimmte Dienstleistung charakterisiert wird. Die besondere Relevanz des

¹⁴⁷ Vgl. Brockhoff (1999), S. 11.

¹⁴⁸ Vgl. Foschner (1989), S. 11, und Backhaus (1995), S. 255 ff.

materiellen und immateriellen Gestaltungsbereiches besteht darin, dass durch die substanzielle Ausgestaltung der Gütereigenschaften insbesondere die Hauptcharakteristiken und die wesentlichen Nutzungspotenziale für die Nachfrage festgelegt werden.¹⁴⁹

Neben der Produksubstanzgestaltung ist die Gestaltung des Produktäußeren ein weiterer Bereich der Produktpolitik und zugleich Ansatzpunkt für die Differenzierung der Güter. Zum einen kommt für die Gestaltung des Produktäußeren das unmittelbare äußere Erscheinungsbild des Produktes (Größe, Form und Farbe) in Betracht und zum anderen die Gestaltung der Produktumhüllung (Verpackung und Aufmachung). Mit der Gestaltung des Produktäußeren wird versucht, die Kaufentscheidung der Konsumenten durch die wahrnehmbaren Produkt- und Leistungscharakteristiken zu beeinflussen.¹⁵⁰

Die Gestaltung substanzieller und äußerer Gütereigenschaften stellt daher eine zentrale Differenzierungsmöglichkeit der Güter dar. Sachlich heterogene Güter unterscheiden sich diesbezüglich durch ihre stofflichen, technischen, funktionalen oder äußeren Ausprägungen. Sofern diese Ausgestaltungsmöglichkeiten wie etwa bei Serien- und Massenprodukten weitestgehend gleich sind, liegen tendenziell sachlich homogene Güter vor.

Für die Differenzierung der sachlichen Güterausprägung auf eine spezielle Nachfrage müssen in einem erheblichen Umfang Transaktionskosten aufgewendet werden. Dabei steht die Entdeckung von nachfragerlevanten Güterausprägungen im Vordergrund des unternehmerischen Handelns der Anbieter. Hierzu müssen Informationen über die kaufrelevanten Eigenschaften gesucht und in produktpolitisches Gestalten umgesetzt werden. Des Weiteren müssen die Anbieter Entscheidungen über die Zusammenstellung, Aufnahme oder Änderungen von materiellen und immateriellen Gütereigenschaften treffen. Bis schließlich ein Gut zur Transaktion gelangt, müssen vor dem Gütertausch erhebliche Transaktionskosten von den Anbietern darauf verwendet werden, die Absatzfähigkeit der Güter herzustellen.

Auf der Nachfrageseite verursachen die differenzierten und differenzierbaren Gütereigenschaften ebenfalls Transaktionskosten. Denn die Nachfrage muss

¹⁴⁹ Vgl. hierzu Ausführungen von Böcker (1994), S. 190, und Steffenhagen (1991), S. 126.

¹⁵⁰ Vgl. Hill/Rieser (1990), S. 244.

entsprechend ihren Präferenzen aus dem Angebot geeignete Güter herausuchen, sich über Eigenschaftsausprägungen informieren, Verhandlungen über eventuelle Änderungen und Anpassungen der Gütereigenschaften führen sowie das eingekaufte Gut schließlich auf die vereinbarten sachlichen Leistungsmerkmale hin überprüfen. In dem sachlichen Eigenschaftsmerkmal liegt demnach ein weiterer wesentlicher Aspekt sowohl für die Transaktionskostenbetrachtung als auch für die Betrachtung der Güterheterogenität.

V. Differenzierung des rechtlichen Eigenschaftsmerkmals

Neben den zeitlichen, räumlichen, persönlichen und sachlichen Eigenschaftsmerkmalen der Güter besteht im Marktverkehr noch eine weitere Differenzierungsmöglichkeit der Güter, nämlich im rechtlichen Eigenschaftsmerkmal. Diese Art der Differenzierung bezieht sich darauf, dass sich Güter für die Markttransaktionen in den rechtlichen Eigenschaftsausprägungen unterscheiden können.

Im Marktverkehr geschieht die rechtliche Differenzierung der Güter hauptsächlich durch den Vertrag.¹⁵¹ Im Rahmen der Vertragsfreiheit steht es den Marktteilnehmern offen, den Tausch von Gütern zu unterschiedlichen vertraglichen Bedingungen abzuschließen. Hierdurch können Güter unter anderem durch unterschiedliche Rechte und Pflichten differenziert werden. Die Bandbreite der rechtlichen Differenzierung zieht sich beispielsweise von Veräußerungsbeschränkungen, Nutzungsaufgaben, Dienstbarkeiten bis hin zu unterschiedlichen Zahlungszielen, Haftungsausschlüssen und Garantien.

Die rechtliche Differenzierung der Güter muss nicht nur auf die unterschiedliche Vertragsgestaltung der Marktteilnehmer zurückgehen, sondern kann auch bereits durch die Rahmenbedingungen, d.h. durch die Rechtsordnung, begründet sein. Der schuldrechtliche Teil des Bürgerlichen Gesetzbuches unterscheidet beispielsweise für die gesetzliche Übertragung eines Gutes den Werk- und Kaufvertrag. Auch im sachenrechtlichen Teil des Bürgerlichen Gesetzbuches lassen sich weitere Beispiele für die grundlegende rechtliche Unterscheidung von marktgängigen Gütern finden. Hierunter fallen die unterschiedlichen Ausgestaltungsmöglichkeiten des Eigentums, eigentumsähnlicher Rechte (Anwartschaftsrecht, Erbbaurecht) und beschränkter dinglicher

¹⁵¹ Siehe hierzu Anmerkungen von Schwab (1995), S. 9, über den Vertrag als eigenständige Rechtsquelle.

Rechte (Sicherungs- und Verwertungsrecht, Nutzungsrecht, Erwerbsrecht).¹⁵² So werden die dinglichen Rechte wie Realsicherheiten auf Grundstücke per Rechtsordnung anders geregelt als Realsicherheiten auf bewegliche Sachen.¹⁵³ Die rechtliche Differenzierung der Güter ist somit bereits teilweise durch die Rahmenordnung im Marktverkehr angelegt. Im weiteren Verlauf der Arbeit wird sich zeigen, dass insbesondere die Güter des Handwerks durch das Gesetz zur Ordnung des Handwerks im Marktverkehr differenziert werden.

Hinsichtlich der Heterogenitätseigenschaften der Güter gibt die Differenzierung des rechtlichen Gütereigenschaftsmerkmals ebenso wie die Differenzierung der zeitlichen, räumlichen, persönlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmale sowohl Anlass für die Güterheterogenität im Marktverkehr als auch Anlass zur Betrachtung der Transaktionskosten.

3.3.2 Transaktionskosten und Güterheterogenität

In dem voranstehenden Abschnitt ist herausgestellt worden, worin die wesentlichen Aspekte der Güterdifferenzierung für den Marktverkehr liegen. In dem folgenden Abschnitt soll eine weiterführende transaktionskostenorientierte Betrachtung der Güterdifferenzierung bzw. Güterheterogenität ausgeführt werden. Denn die differenzierbaren Eigenschaftsmerkmale müssen vor dem Hintergrund der neoinstitutionellen Akteursannahmen insbesondere in Zusammenhang mit den Transaktionskosten der Suche und Informationsbeschaffung, der Entscheidung und Verhandlung sowie der Überwachung und Durchsetzung von Leistungsansprüchen gesehen werden.

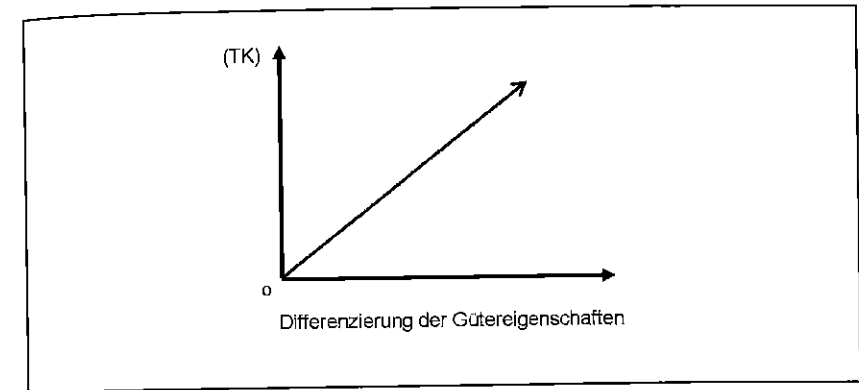
Auf einem Markt mit relativ homogenen Gütern entfallen, verglichen mit einem heterogenen Gütermarkt, zahlreiche transaktionskostenbezogene Aufwendungen im Tauschvorgang. Die Käufer müssen beispielsweise keinen eigenschaftsbezogenen Gütervergleich anstellen, keine zusätzlichen Informationen über alternative Ausprägungsmöglichkeiten beschaffen und nicht über die Ausgestaltung der Gütereigenschaften und die Konditionen des Tausches verhandeln. Für die Marktteilnehmer macht es demnach einen erheblichen Unterschied, inwieweit die Güter in ihren Eigenschaftsmerkmalen differenziert oder differenzierbar für den Marktverkehr sind. Folglich muss auf

¹⁵² Vgl. Schwab/Prütting (2000), S. 7 ff.

¹⁵³ Vgl. Schwab/Prütting (2000), S. 291.

einem heterogenen Gütermarktpolypol, wo viele anbietende und nachfragende Marktteilnehmer unterschiedliche Güter tauschen, mit potenziell hohen Transaktionskosten für den Tausch von differenzierten Gütern gerechnet werden. Um die Transaktionskostenverhältnisse auf einem heterogenen Gütermarktpolypol zu illustrieren, wird auf die nachstehende Abbildung 3.05 Bezug genommen.

Abb. 3.05: Transaktionskosten und Güterheterogenität



Quelle: eigene Darstellung

In Abbildung 3.05 ist der modelltheoretische Zusammenhang zwischen den Transaktionskosten und der Differenzierung der Güter abgebildet. Auf der Ordinatenachse sind die Transaktionskosten (TK) des Marktes dargestellt, d.h. die Summe aus den Transaktionskosten der Käufer und Verkäufer. Die Abszissenachse repräsentiert die zunehmende Differenzierung eines Gutes in den zeitlichen, räumlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmalen. Sie stellt demnach die unterschiedlichen Ausprägungsmöglichkeiten in den Eigenschaftsmerkmalen der Güter dar. In dieser kombinierten Betrachtung von Transaktionskosten und Güterdifferenzierung wird der Zusammenhang auf einem heterogenen Gütermarkt behauptet, dass mit zunehmender Vielfalt der Gütereigenschaftsausprägungen vermehrt Transaktionskosten für die Marktteilnehmer einhergehen.

Aus Gründen der Vereinfachung wird in der vorstehenden Abbildung 3.05 ein linearer Zusammenhang zwischen den Transaktionskosten des Marktes und

der Differenzierung der Güter angenommen. Alternativ wäre es auch denkbar, dass der Transaktionskostenverlauf in Abhängigkeit zur Güterheterogenität konvex oder konkav verläuft. Insgesamt kommt es in dieser Betrachtung lediglich darauf an, herauszustellen, dass die Transaktionskosten des Marktverkehrs mit der Differenzierung der Güter zunehmen.

Die Beziehung zwischen Transaktionskosten und heterogenen Gütern repräsentiert in der institutionenökonomischen Sichtweise einen zentralen Aspekt des heterogenen Gütermarktpolyps. Denn sowohl die Anbieter als auch die Nachfrager müssen mit zunehmender Güterdifferenzierung vermehrt Transaktionskosten für den Tausch von heterogenen Gütern im Marktverkehr aufwenden. Dieser behauptete Zusammenhang soll nun anhand von drei zentralen Transaktionsvorgängen verdeutlicht werden: nämlich anhand der Marktübersicht, des Eingehens von Tauschbeziehungen und der Spezifizierung der Gütereigenschaften.

Generell umfasst die Marktübersicht der Marktteilnehmer die Kenntnisse über das Marktgeschehen, über die Anbieter und die Nachfrager sowie über die differenzierten Gütereigenschaften.¹⁵⁴ Auf einem Markt mit relativ homogenen Gütern ist die Marktübersicht aufgrund des uniformen Produkt- und Leistungsangebotes unwesentlich für die Betrachtung des Marktverkehrs. Erst mit der Differenzierung der Güter kommt der Marktübersicht Bedeutung zu. Denn die Notwendigkeit der Marktübersicht auf einem heterogenen Gütermarkt resultiert primär aus dem Umstand der Güterdifferenzierung. Die Nachfrage muss beispielsweise aus dem differenzierten Angebot passende Güter herausuchen, sich über die Ausprägung der Gütereigenschaften informieren und die heterogenen Güter gegeneinander abwägen. Gleichzeitig ist für die Nachfrage auch die Marktübersicht über die Anbieter von Bedeutung. Denn es muss auf einem heterogenen Gütermarkt berücksichtigt werden, dass stark differenzierte Güter oftmals von spezialisierten Unternehmen angeboten werden. Hierdurch wird es notwendig, geeignete Anbieter auf dem heterogenen Gütermarkt ausfindig zu machen und die Anbieter nach ihren Fähigkeiten, Können und Leistungspotenzialen zu selektieren. Der Transaktionsvorgang der Nachfrage in der Marktübersicht gestaltet sich

¹⁵⁴ Scherhorn (1964) definiert auf Seite 17 die Marktübersicht der Nachfrage wie folgt: „Marktübersicht des Käufers oder der Nachfrage ist Kenntnis des Angebotes, ist Informiertheit darüber, welche Varianten eines bestimmten Produkts auf dem Markte sind, wie sie sich in Form und Qualität unterscheiden und zu welchen Bedingungen sie angeboten werden.“

daher aufgrund der inhomogenen Verhältnisse auf einem heterogenen Gütermarkt als aufwendig.

Die Marktübersicht ist nicht nur vonseiten der Marktnachfrage her zu betrachten, sondern auch vonseiten der Anbieter. Denn die Anbieter müssen sich wie auch die Nachfrage auf einem heterogenen Gütermarkt Informationen beschaffen. Bei den Anbietern geht es dabei primär um die Entdeckung von kaufrelevanten Eigenschaftsausprägungen und um die Eingrenzung einer bestimmten Nachfragegruppe für die Vermarktung von differenzierten Gütern. Dabei erschweren die unterschiedlichen Marktverhältnisse und die individualisierten Bedürfnisse im heterogenen Gütermarkt die Identifikation der relevanten Nachfrage. Dies ist auch deshalb auf einem heterogenen Gütermarkt gegeben, weil mit der Differenzierung der Gütereigenschaften auf dem Markt eine Nischenstellung der Anbieter verbunden ist. Hierdurch müssen die Anbieter einen vermehrten Aufwand betreiben, um aus dieser Marktposition mit der Nachfrage in Austauschbeziehung treten zu können.

Die Marktübersicht stellt somit sowohl für die Nachfrage als auch für die Anbieter eine zentrale Problemstellung des heterogenen Gütermarktes dar. Aufgrund der differenzierten und differenzierbaren Gütereigenschaften werden die Marktteilnehmer auf einem heterogenen Gütermarkt vor allem zu einer vermehrten Suche und Informationsbeschaffung veranlasst, sodass mit der zunehmenden Güterdifferenzierung insgesamt höhere Transaktionskosten einhergehen.

Ein weiterer Grund für diesen Transaktionskostenzusammenhang findet sich in den Tauschbeziehungen der Marktteilnehmer. Das Eingehen von Tauschbeziehungen zwischen den Käufern und Verkäufern und die damit verbundenen hohen Transaktionskosten des Markttausches resultieren aus dem speziellen Umstand der Güterheterogenität bzw. Güterdifferenzierung. Deutlich wird dies vor dem Hintergrund eines homogenen Gütermarktes. Wegen der uniformen Verhältnisse in den Eigenschaftsausprägungen und in den Verkaufskonditionen der Güter kommt in einzelwirtschaftlicher Betrachtung weder dem Gut noch den Marktteilnehmern eine besondere Bedeutung für den Markttausch zu. Die Absatzverhältnisse auf dem homogenen Gütermarkt sind folglich sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Nachfrageseite unspezifisch.

Auf einem heterogenen Gütermarkt sind hingegen die uniformen Verhältnisse aufgrund der Güterdifferenzierung nicht gegeben. Dies hat im Wesent-

lichen zwei Gründe: Zum einen wird die Güterdifferenzierung auf spezielle Nachfragebedürfnisse abgestimmt, und zum anderen erfordert die Güterdifferenzierung oftmals besondere Fertigkeiten und Kenntnisse der Anbieter. Hierdurch kommt den Transaktionsteilnehmern eine hervorgehobene Bedeutung für den Transfer von heterogenen Gütern zu, sodass die individuellen Verhältnisse der Tauschteilnehmer im Transfer von heterogenen Gütern im Marktverkehr berücksichtigt werden müssen. Dabei steigen im Allgemeinen die Transaktionskosten des Markttausches mit den differenzierten und differenzierbaren Eigenschaften der Güter an. Denn die Güterdifferenzierung erfordert beispielsweise eine größere Kontaktintensität zwischen den Marktteilnehmern bei dem Austausch von Informationen, bei der Verhandlung und bei dem Vertragsabschluss. Die Transaktion zwischen den Marktteilnehmern charakterisiert sich demnach als eine interaktionsintensive Tauschbeziehung, während im homogenen Gütermarkt die Transaktion letztlich nur auf den Tauschakt (Gut gegen Geld) reduziert ist.

Eine weitere Begründung der transaktionskostenintensiven Tauschbeziehungen in einem heterogenen Gütermarkt resultiert aus der geringen Fungibilität bzw. Marktgängigkeit der differenzierten Güter. Im Gegensatz zu homogenen Gütern bedienen heterogene Güter keine Massen-, sondern Individualbedürfnisse. Für die Erfüllung der individuellen Ansprüche der Nachfrage ist überwiegend der direkte Marktkontakt zwischen Produzenten und Kunden erforderlich, um die Güterdifferenzierung kundenspezifisch vornehmen zu können. Hierdurch nehmen beispielsweise die Transaktionskosten bei der Festlegung der Transaktionsinhalte, bei der Erkundung der Transaktionsumstände und beim Aushandeln der Verträge zu. Die Transaktionskosten sind also aufgrund des Umstandes der Güterdifferenzierung größer als auf einem Markt mit relativ homogenen Gütern. Hierdurch ergibt sich die Tendenz, dass mit zunehmender Differenzierung der Güter die Transaktionskosten des Marktes zunehmen.

Als ein weiterer wesentlicher Gesichtspunkt für die erhöhten Transaktionskosten auf einem heterogenen Gütermarkt kommt die Spezifizierung bzw. die Festlegung der Gütereigenschaften in Betracht. Die Spezifizierung der räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmale ist unter anderem immer auch als ein schöpferischer Akt zu sehen und gibt daher Anlass für die Entstehung von Transaktionskosten bei den Anbietern und Nachfragern. Die Marktteilnehmer müssen beispielsweise bei stark differenzierten Gütern einen höheren Transaktionskostenaufwand leisten, um die einzelnen Eigenschaftsausprägungen für die Transaktion zu ko-

ordinieren. In dieser Hinsicht muss etwa die Nachfrage die gewünschten Eigenschaftsausprägungen mit den Anbietern abstimmen. Dies verlangt von Tauschteilnehmern einen erhöhten Aufwand für die Entscheidung, die Verhandlung und die Abstimmung der Gütereigenschaftsausprägungen. Schließlich müssen die Güter wegen der Eigenschaftsdisponibilität in der Nachtausphase auf ihre vereinbarten Ausprägungen hin überprüft werden. Die Inspektion und die Überprüfung in der Nachtausphase können in Abhängigkeit von den differenzierten Eigenschaftsausprägungen einen nicht unerheblichen Aufwand für die Nachfrage ausmachen.

Auf der Anbieterseite erfordert die Spezifizierung der Gütereigenschaften oftmals spezielle Kenntnisse und Fähigkeiten, um die disponiblen Eigenschaftsmerkmale zu einer nachfragerrelevanten Ausprägungskombination zu arrangieren. Fallweise müssen für die Güterdifferenzierung erst einmal die technischen Möglichkeiten ausgelotet werden, bevor die Güter erstellt werden können. Zudem hat die Güterheterogenität nicht selten zur Konsequenz, dass mit jeder Transaktion wesentliche Differenzierungsmerkmale erneut spezifiziert werden müssen. Dies ist dann der Fall, wenn beispielsweise im Produkt- und Leistungsprogramm der Anbieter vorwiegend individuelle Kundenwünsche berücksichtigt werden. Hierdurch sind die Transaktionskosten des Marktverkehrs bei der Abstimmung der Gütereigenschaften als relativ hoch einzuschätzen. Wie auch bei der Marktübersicht und dem Eingehen von Tauschbeziehungen ergibt sich hinsichtlich der Güterspezifizierung ein positiver Zusammenhang zwischen den Transaktionskosten und der Güterdifferenzierung bzw. Güterheterogenität.

Im Allgemeinen kann daher auf einem heterogenen Gütermarkt angenommen werden, dass mit zunehmender Güterdifferenzierung die Transaktionskosten der Marktteilnehmer beim Transfer von heterogenen Gütern steigen. Dieses Ergebnis folgt nicht zuletzt aus der Auflösung der neoklassischen Akteursannahmen der perfekten Rationalität und unbegrenzten kognitiven Fähigkeiten. Hierdurch müssen die Marktteilnehmer die relevanten Informationen des Marktes zusammenstellen und bewerten.

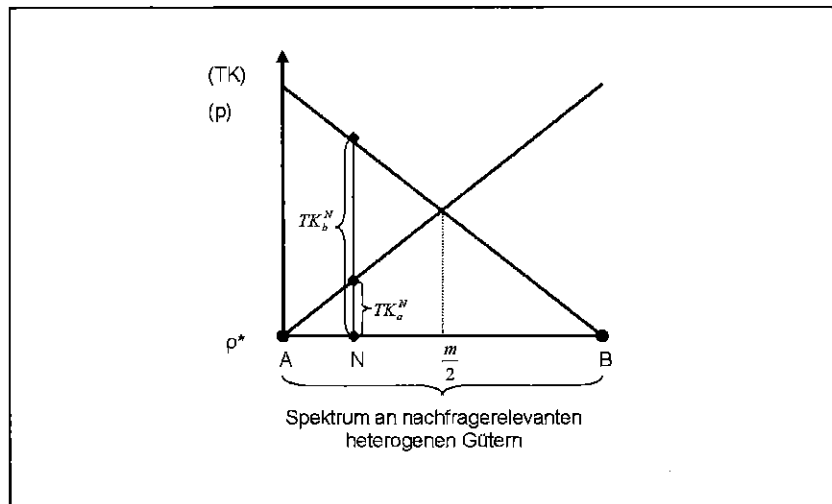
3.3.3 Transaktionskosten und Marktform

Die neoklassische Theorie des unvollkommenen Marktes betont unter den Bedingungen eines friktionslosen Marktes die Besonderheit heterogener Güter im Marktverkehr und begründet infolgedessen auf der Anbieterseite die Entstehung von quasimonopolistischen Marktformen. Die voranstehende

Betrachtung heterogener Güter zeigt jedoch, dass für einen heterogenen Gütermarkt der Zusammenhang von Transaktionskosten und Güterheterogenität wesentlich ausschlaggebender als die durch die Güterheterogenität geschaffene Besonderheit der Güter im Marktverkehr ist. Dies veranlasst dazu, erneut die Marktformbildung auf einem heterogenen Gütermarktpolypol unter expliziter Berücksichtigung der Transaktionskostenverhältnisse zu untersuchen.

Die nachstehende Analyse der Marktformenbildung in einem heterogenen Gütermarkt mit Transaktionskosten erfolgt anhand von zwei Anbietern (A) und (B) sowie anhand eines bestimmten Spektrums an heterogenen Gütern.¹⁵⁵ Die Eingrenzung des Marktgeschehens auf wenige Elemente macht an dieser Stelle deutlich, dass es sich in dieser Betrachtung um einen Ausschnitt aus einem heterogenen Gütermarktpolypol handelt.

Abb. 3.06: **Konsumententscheidung unter Transaktionskosten**



Quelle: eigene Darstellung

¹⁵⁵ Die Analyse des heterogenen Gütermarktpolypols erfolgt in Anlehnung an das Raumwirtschaftsmodell von Launhardt (1885), S. 175, und das heterogene Oligopolmodell von Hotelling (1924), S. 41 ff.

Aus der vorstehende Abbildung 3.06 wird ersichtlich, dass am äußersten Rand des Güterspektrums die Angebotspunkte der Anbieter (A) und (B) liegen. Die Güterdifferenzierung wird unter Transaktionskostenaufwendungen der Marktteilnehmer aus den Angebotspunkten vorgenommen. Dies bedeutet, dass ausgehend von den Angebotspunkten die räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsdifferenzierungen der Güter erfolgen. Im Gegensatz zur Darstellung im voranstehenden Abschnitt wird in dieser Sichtweise nur das nachfragerrelevante Güterspektrum betrachtet. Die Marktnachfrage wird daher durch die horizontale Achse repräsentiert, sodass zum einen nur eine begrenzte Anzahl heterogener Güter der Menge (m) untersucht wird und zum anderen jedes Gut einen Nachfrager hat.

Des Weiteren werden in dieser Untersuchung der Marktformenbildung neben den Transaktionskosten der Güterdifferenzierung auch die Preise der Güter in der Ordinatenachse betrachtet. Da es sich in dieser Untersuchung ausschließlich um eine marktliche Betrachtung handelt, wird die Kostenseite der Unternehmen ausgeblendet. In dieser Hinsicht wird gleichzeitig unterstellt, dass die Anbieter einerseits unter gleichen Produktionskostenbedingungen arbeiten und andererseits die Differenzierungen im Güterspektrum keine zusätzlichen Produktionskosten verursachen. Aus dieser Annahme leitet sich ebenfalls ab, dass die Güter über die Differenzierungsmöglichkeiten hinweg zunächst den gleichen Ausgangspreis (p^*) haben.

Schließlich wird angenommen, dass die Differenzierungen der Gütereigenschaften aus den verschiedenen Angebotspunkten die gleichen Transaktionskostensteigerungen verursachen. Daraufhin können die für den Marktaustausch aufzuwendenden Transaktionskosten aus den Angebotspunkten der Anbieter über das gesamte nachfragerrelevante Differenzierungsspektrum hinweg eingezeichnet werden. Hieraus ergeben sich die Transaktionskostenverhältnisse des Marktes für die differenzierten Güter. Unter den vorliegenden Transaktionskostenverhältnissen des Marktes sind zunächst zwei Aspekte von besonderem Interesse: die Konsumententscheidung der Nachfrage und das Preissetzungsverhalten der Anbieter.

Die Kaufentscheidung der Nachfrage kann anhand eines Konsumenten (N) betrachtet werden. Der Konsument (N) entscheidet sich für eine bestimmte Güterausprägung in dem betrachteten Güterspektrum, die seinen Bedürfnissen und Vorstellungen entspricht. Die Konsumententscheidung ist in der vorstehenden Abbildung 3.06 in dem Nachfragepunkt (N) im Differenzierungsspekt-

rum abgebildet. Nun hat der Konsument (N) bei gleichen Preisen (p^*) die Wahl, das differenzierte Gut entweder von dem Anbieter (A) oder (B) zu beziehen. Die Güter der beiden Anbieter sind aus der subjektiven Perspektive des Konsumenten hinsichtlich ihrer Ausprägungen in den Eigenschaftsmerkmalen identisch. Lediglich die Transaktionskosten, zu denen die Güter bezogen werden, weisen bei den Anbietern Unterschiede auf.

In Abbildung 3.06 kann das Gut von Anbieter (A) mit einem Transaktionskostenaufwand (TK_a^N) und das Gut von Anbieter (B) mit den höheren Transaktionskosten (TK_b^N) bezogen werden. Die Transaktionskostenunterschiede zwischen den Anbietern können durch die Marktverhältnisse begründet sein. Beispielsweise sind die Unterschiede zwischen den Anbietern dann gegeben, wenn sich bei einem Anbieter die Informationsbeschaffung, die Verhandlung über die Güterdifferenzierung sowie die Kontrolle und Überwachung der Arbeitsausführung günstiger gestalten.

Unter diesen gegebenen Transaktionskostenverhältnissen des Marktverkehrs fällt die Kaufentscheidung des betrachteten Konsumenten (N) zugunsten von Anbieter (A) aus, da hierdurch Transaktionskosten gegenüber dem Anbieter (B) in der Höhe von $(TK_b^N) - (TK_a^N)$ eingespart werden.

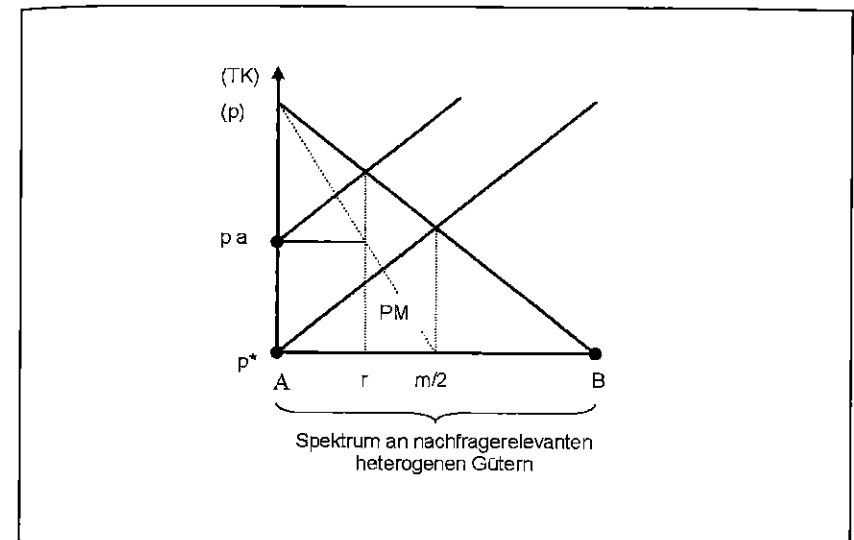
Diese einfache Überlegung führt zu folgenden Feststellungen: Neben den nutzenstiftenden Eigenschaften der Güter müssen die Transaktionskosten beim Kauf der Güter als ein handlungsentscheidender Faktor für die Markttransaktion mitberücksichtigt werden.¹⁵⁶ Mitunter kann es hierbei vorkommen, dass trotz gleicher Eigenschaftsausprägungen aufgrund von Transaktionskostenerwägungen der Nachfrage das Gut eines bestimmten Anbieters vorgezogen wird. Hierbei handelt es sich also um rational begründete Präferenzen der Nachfrage für ein bestimmtes Gut bzw. einen bestimmten Anbieter. Die rational begründeten Präferenzen gehen auf die Effizienzüberlegung der Nachfrage zurück, sich im Markttausch von Gütern transaktionskostensparend zu verhalten. Zwischen zwei gleich ausgeprägten Gütern wird von der Nachfrage dasjenige Gut gekauft, welches geringere Transaktionskosten im Markttausch verursacht. Die Entscheidung fällt demnach nicht wie auf einem homogenen Gütermarkt wahllos auf einen der Anbieter, sondern ist eine transaktionskostenbedingte Entscheidung.

¹⁵⁶ Vgl. demgegenüber die neoklassische Marktentscheidung in Abschnitt 2.1.2.

Diese Überlegung zeigt überdies, dass die Transaktionskosten den Käufer (C) abhalten, zwischen den Anbietern zu wechseln; das heißt, die Beweglichkeit der Nachfrage ist auf einem heterogenen Gütermarkt wegen der bestehenden Transaktionskosten eingeschränkt. Hieraus ergibt sich auch die transaktionskostenbegründete Marktaufteilung in dem Punkt ($m/2$). Ein Teil der Nachfrager kauft aus Transaktionskostenüberlegungen beim Anbieter (A), und der andere Teil der Nachfrager entscheidet sich für Anbieter (B).

Nach dieser Betrachtung des Nachfrageverhaltens interessiert nun das Preissetzungsverhalten der Anbieter bzw. des Anbieters (A) unter den Transaktionskostenverhältnissen des Marktes. In der Abbildung 3.07 wird hierzu die Preissetzung des Anbieters (A) grafisch dargestellt.

Abb. 3.07: Preissetzung unter Transaktionskosten



Quelle: eigene Darstellung

Zunächst geht aus der polypolistischen Struktur des Marktes hervor, dass eine absatzpolitische Entscheidung eines einzelnen Anbieters keine Auswirkungen auf das Verhalten der Konkurrenten hat. Insofern haben weder Preiserhöhungen noch die Entscheidung eines einzelnen Anbieters, eine ge-

ringere Güterdifferenzierung vorzunehmen, einen direkten Einfluss auf das Verhalten der Konkurrenten.

Allerdings muss Anbieter (A) bei einer Preiserhöhung über (p^*) mit der Reaktion der Nachfrage rechnen. Die Nachfragerreaktion hängt in diesem Modell zum einen von der Effizienzüberlegung der Nachfrage und zum anderen von den Transaktionskostenverhältnissen des Marktes ab. Aufklärung über die Absatzverhältnisse bei einer Preiserhöhung verschafft die eingefügte Preis-Marktanteillinie (PM-Linie). Der Verlauf dieser Linie gibt in der voranstehenden Abbildung 3.07 Auskunft über den Zusammenhang zwischen der Preissetzung und dem Marktanteil des Anbieters (A).

Die Preis-Marktanteillinie zeigt daher im Lot den Marktanteil auf der Abszissenachse und den dazugehörigen Preis auf der Ordinatenachse an. Dabei werden insbesondere die Transaktionskostenverhältnisse des Marktes mitberücksichtigt, denn trotz der Preisveränderungen bleiben die Transaktionskosten der Marktteilnehmer für den Gütertausch auf dem Markt bestehen. Nimmt der betrachtete Anbieter (A) keine Preiserhöhung vor, so entspricht sein Marktanteil der ursprünglichen Marktaufteilung in dem Punkt ($m/2$). Werden jedoch laufend Preiserhöhungen durchgeführt, so verliert Anbieter (A) Marktanteile, bis letztlich kein Konsument aus Preis- und Transaktionskostenüberlegungen die differenzierten Güter kauft.

Wird für die Untersuchung des Preissetzungsverhaltens unterstellt, dass zum anfänglichen Preis (p^*) keine Gewinne erwirtschaftet werden, so bedeutet dies, dass jede Preiserhöhung oberhalb des ursprünglichen Preises Gewinne ermöglicht. Nun wird der betrachtete Anbieter (A) unter den Transaktionskostenverhältnissen des Marktes versuchen, eine gewinnbringende Preiserhöhung durchzusetzen. Für ein Gewinnmaximum wird der betrachtete Anbieter (A) eine Absatzsituation wählen, die zwischen den zwei Endpunkten der PM-Linie liegt. Der Gewinn aus der Preiserhöhung ist unter diesen Bedingungen dann am größten, wenn die Preiserhöhung multipliziert mit der Absatzmenge ein Maximum erreicht. Dies entspricht in der abgebildeten Darstellung 3.07 dem größten Rechteck unter der PM-Linie, d.h. zu einem Preis (p_a) und einer Menge (r).

Wird die gewinnmaximale Preiserhöhung (p_a) vorgenommen, so verliert der Anbieter (A) zunächst einen Teil seiner ursprünglichen Nachfrage. Denn aus Preis- und Transaktionskostenerwägungen kommt für einen gewissen Teil der Nachfrage der Anbieter (A) nicht mehr in Betracht, wodurch der Markt-

anteil des Anbieters (A) von ($m/2$) auf (r) zurückgeht. Trotz erhöhter Preise für die differenzierten Güter verbleiben jedoch einige Nachfrager beim Anbieter (A), weil dieser noch einen Transaktionskostenvorteil gegenüber alternativen Gütern des Anbieters (B) ermöglicht.

In dieser Betrachtung muss allerdings berücksichtigt werden, wie die Nachfrage die Transaktionskosten bzw. die Transaktionskostensparnisse monetär bewertet. Denn werden die Transaktionskostensparnisse geringer als die Preiserhöhung bewertet, so beeinflusst dies das Marktergebnis. Unter Umständen wäre es denkbar, dass die gesamte Nachfrage die Preiserhöhung des Anbieters (A) nicht akzeptiert und trotz höherer Transaktionskosten zu dem Anbieter (B) wechselt. In dem besprochenen Fall ist hingegen angenommen worden, dass die Transaktionskosten äquivalent zu den Preisen bewertet werden. Hieraufhin erfolgt die Marktaufteilung zwischen den zwei Anbietern in dem Punkt (r).

Die voranstehende Betrachtung des heterogenen Gütermarktpolypols macht deutlich, dass unter Transaktionskosten Preissetzungsmöglichkeiten auf einem heterogenen Gütermarkt bestehen. Folglich ist auf einem heterogenen Gütermarkt – ähnlich wie in der Theorie des unvollkommenen Marktes – quasimonopolistisches Anbieterverhalten erkennbar. Allerdings fällt die Begründung anders aus. In der neoklassischen Darstellung wird das monopolistische Verhalten der Anbieter auf die Besonderheit des Gutes im Marktverkehr zurückgeführt, während in der vorliegenden Betrachtung die Preisaufschläge transaktionskosteninduziert sind.

Die transaktionskosteninduzierten Preisaufschläge beschreiben eine alltägliche Situation auf einem heterogenen Gütermarkt, in der die Nachfrage trotz höherer Preise bei einem teureren Anbieter Güter kauft, weil hierdurch gegenüber alternativen Anbietern Transaktionskosten eingespart werden. Allerdings muss betreffend der transaktionskosteninduzierten Preisaufschläge hervorgehoben werden, dass es von den Transaktionskostenverhältnissen des Marktes abhängt, inwieweit quasimonopolistische Marktformen möglich sind. Sofern die Transaktionskosten der Güterdifferenzierung gering sind, ergeben sich hieraus kaum transaktionskosteninduzierte Preissetzungsspielräume der Anbieter. Infolge dieser Abhängigkeit der Marktformenbildung von den Transaktionskosten wird sich die Arbeit im späteren Verlauf den Transaktionskostenverhältnissen auf dem Handwerksmarkt zuwenden. Zunächst bleibt es allerdings festzuhalten, dass auf einem heterogenen Gütermarkt

ebenso wie in der neoklassischen Interpretation Tendenzen bestehen, die zu quasimonopolistischen Marktformen der Anbieter führen.

3.3.4 Transaktionskosten und Marktverkehr

Die neoklassische Theorie geht bei der Betrachtung des unvollkommenen Marktes davon aus, dass wesentliche Elemente des Marktes wie die Preis-koordination, die Güter und die Marktteilnehmer bereits für den Markt vorhanden sind. Diese Präexistenz der Marktelemente wird in der Neuen Institutionenökonomik nicht in der Form übernommen. Denn Märkte entstehen in der neoinstitutionellen Sichtweise erst unter Aufwendung von Transaktionskosten.¹⁵⁷ Demnach besteht die generelle Notwendigkeit der Marktteilnehmer, geeignete Transaktionspartner zu suchen, Güter in ihren differenzierbaren Eigenschaften zu bestimmen und die Tauschbedingungen mit der Transaktionsgegenseite festzulegen.

Dieser Transaktionskostenaufwand, mit dem Güter auf Märkten getauscht werden, hat in seiner Höhe einen erheblichen Einfluss auf das Marktergebnis. Bisher sind aus den Transaktionskostenverhältnissen des Marktes nur die transaktionskosteninduzierten Preisaufschläge bzw. die quasimonopolistische Marktform ermittelt worden. Dabei ist für den Tausch von heterogenen Gütern auf Märkten unterstellt worden, dass die Marktteilnehmer Transaktionskosten in einer beliebigen Höhe aufwenden können. Im Nachfolgenden wird diese Annahme in Frage gestellt, sodass die entstehenden Transaktionskosten ein handlungsbegrenzender Faktor für den Gütertausch sein können. Denn wie im Voranstehenden ausgeführt, gehen mit den differenzierten und differenzierbaren Gütereigenschaften in einem erheblichen Umfang Transaktionskosten einher. Die Transaktionskosten werden dabei unmittelbar durch jedes einzelne Eigenschaftsmerkmal hervorgerufen, d.h. durch die räumliche, zeitliche, persönliche, sachliche und rechtliche Differenzierung der Güter. Um diesen Sachverhalt in seinen Gründen und Konsequenzen für das Marktergebnis näher auszuführen, kann auf die bereits eingangs erwähnten transaktionsrelevanten Vorgänge in der Marktübersicht, bei dem Eingehen von Tauschbeziehungen und der Spezifizierung der Güter zurückgegriffen werden.

¹⁵⁷ Vgl. verschiedene Ausführungen über den "Markt" bei Rosenbaum (2000) und Pirker (2004).

Bereits im Transaktionsvorgang der Marktübersicht können sich für die Marktteilnehmer zu hohe Transaktionskosten ergeben. Stehen beispielsweise die Anbieter bzw. die Güter in einer unterschiedlichen raum-zeitlichen Entfernung zu der Nachfrage, so beeinträchtigt dies aufgrund der räumlichen Distanz die Übersicht über den Markt. Für die Anbieter und die Nachfrage können die Kosten der Raumüberbrückung in der Marktübersicht zu hoch sein, so dass nur ein Teil der Marktmöglichkeiten betrachtet werden. Darüber hinaus können in Bezug auf die persönliche Differenzierung die Meinungen oder die Empfehlungen anderer Marktteilnehmer ein objektives Bild über das Güterangebot verzerren. Unter Umständen können daher bestimmte Anbieter in der Marktübersicht fälschlicherweise nicht als transaktionsrelevant eingeschätzt werden. Fehlen des Weiteren für den Marktverkehr Informationsquellen wie Kataloge, Prospekte, Anzeigen oder Warentests, so führt dies zu erhöhten Transaktionskosten und möglicherweise ebenfalls zu einer eingeschränkten Marktübersicht über die sachlichen Ausprägung der heterogenen Güter.¹⁵⁸ Schließlich führen unterschiedliche Verträge, mehrdeutige vertragliche Konditionen oder Vertragslücken zu einer eingeschränkten rechtlichen Marktübersicht.

Ein weiterer Aspekt hoher Transaktionskosten in einem heterogenen Gütermarkt bezieht sich auf das Eingehen von Tauschbeziehungen. Das Eingehen von Tauschbeziehungen ist auf einem heterogenen Gütermarkt notwendig, damit der individuelle Bedarf der Nachfrage kundengerecht bedient werden kann. Durch hohe Transaktionskosten aufgrund der differenzierten oder differenzierbaren Gütereigenschaften kann aber das Eingehen von Tauschbeziehungen zwischen den Marktteilnehmern beeinträchtigt werden. Denkbar wäre es, dass sich beispielsweise der Koordinationsaufwand der Anbieter über eine größere raum-zeitliche Distanz hinweg für die Tauschbeziehung als zu aufwendig gestaltet. Des Weiteren wird das Eingehen von Tauschbeziehungen dadurch gehemmt, dass die Produkte und Leistungen eines Anbieters keinen hinreichenden Bekanntheitsgrad haben. Darüber hinaus können transaktionskostenmindernde Wirkungen von der sachlichen Differenzierung ausgehen. Sofern der Aufwand der Verhandlung und Entscheidung über die sachliche Differenzierung zu hoch ist, kommen ebenfalls keine Tauschbeziehungen bzw. alternativ nur eine geringfügige Güterdifferenzie-

¹⁵⁸ Vgl. Scherhorn (1964), S. 35 ff.

zung zustande. Ferner werden auch aus Gründen der mangelnden vertraglichen Absicherung keine Tauschbeziehungen eingegangen.

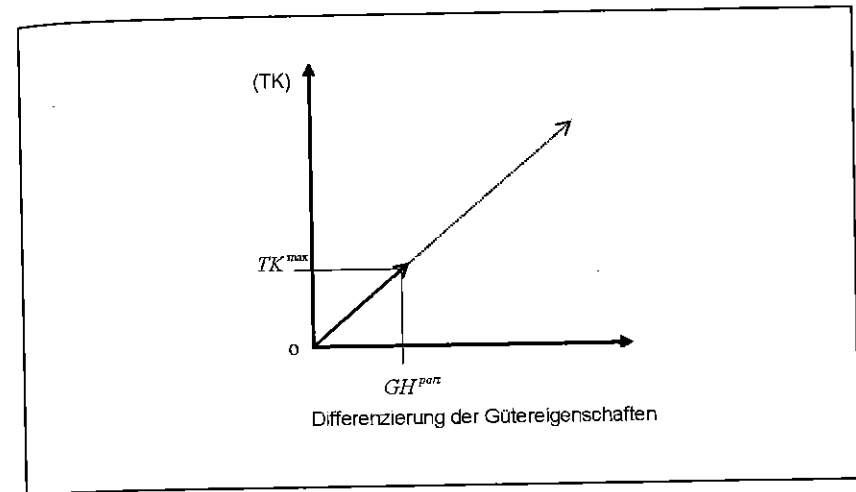
Außerdem können hohe Transaktionskosten in der Spezifizierung der Eigentumsmerkmale ebenfalls der Güterheterogenität oder dem Tauschvorgang insgesamt entgegenstehen. So zum Beispiel kann die raum-zeitliche Differenzierung zwischen den Marktteilnehmern aus Mangel an Kommunikationsmitteln zu aufwendig sein. Zudem kann die persönliche Differenzierung, d.h. ein spezielles Marketing auf eine bestimmte Nachfragegruppe hin, unter Transaktionskostengesichtspunkten zu kostspielig sein. Der sachlichen Güterdifferenzierung können angesichts hoher Transaktionskosten aus der Abstimmung, Verhandlung und Entscheidung ebenfalls Grenzen gesetzt sein. Auch Unsicherheiten hinsichtlich der rechtlichen Durchsetzung vertraglicher Ansprüche können eine geeignete Güterspezifizierung verhindern.

Insofern können zu hohe Transaktionskosten auf der Anbieter- und Nachfrageseite aus der Marktübersicht, aus dem Eingehen von Tauschbeziehungen und aus der Güterspezifizierung den Marktverkehr von heterogenen Gütern hemmen oder sogar verhindern. Hierfür sind die Transaktionskosten der räumlichen, zeitlichen, persönlichen, rechtlichen und sachlichen Eigenschaftsdifferenzierungen im Einzelnen, in Teilen oder im Ganzen verantwortlich.

Auf einem heterogenen Gütermarkt mit vielen Anbietern und Nachfragern sowie differenzierten Gütern ist es deswegen nicht untypisch, dass die Höhe der Transaktionskosten den Tausch und die Eigenschaftsdifferenzierung der Güter verhindert. Die nachstehende Abbildung 3.08 formalisiert den soeben ausgeführten Sachverhalt auf einem heterogenen Gütermarkt, bei dem bestimmte Eigenschaftsausprägungen und Tauschvorgänge aufgrund von hohen Transaktionskosten auf Märkten nicht zustande kommen.

Die maximalen Transaktionskostenaufwendungen der Marktteilnehmer für den Tausch von heterogenen Gütern sind in der Ordinatennachse durch den Punkt (TK^{\max}) dargestellt. Die Begrenzung in den Transaktionskostenausgaben verdeutlicht, dass die Käufer und Verkäufer nur bis zu einem gewissen Umfang Transaktionskosten für den Tausch von heterogenen Gütern aufwenden. Dies bedeutet nichts anderes, als dass die Marktteilnehmer den Aufwand, mit dem die Suche und Informationsbeschaffung, die Entscheidung und Verhandlung sowie die Überwachung und Kontrolle erfolgt, im Transaktionsvorgang begrenzen.

Abb. 3.08: Güterdifferenzierung im Marktverkehr



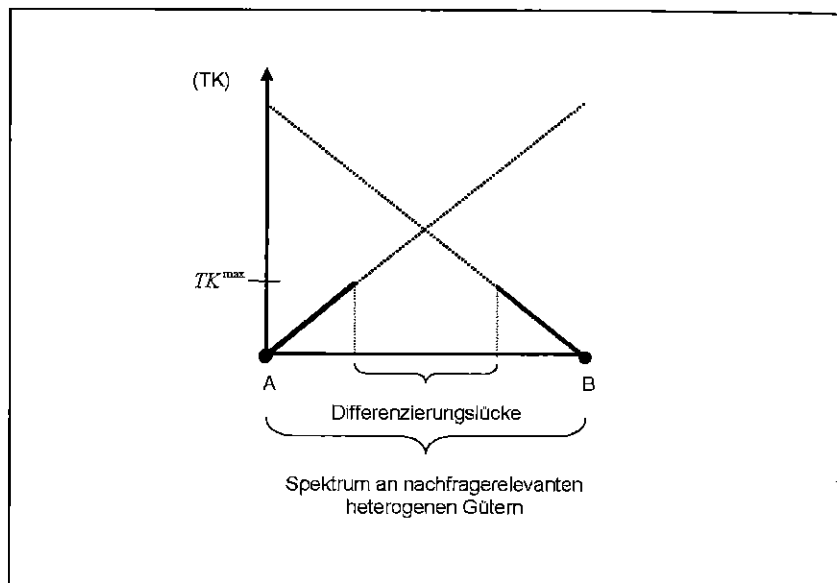
Quelle: eigene Darstellung

Infolge der begrenzten Transaktionskostenaufwendungen der Marktteilnehmer kann die Güterdifferenzierung nur bis zu dem Punkt (GH^{pot}) vorgenommen werden. Eine weitere Differenzierung über diesen Punkt hinaus wird im Marktverkehr aufgrund von hohen Transaktionskosten unterbunden. Folglich stellt sich auf dem betrachteten heterogenen Gütermarkt das Problem der zu geringen Differenzierung. Die zu geringe Differenzierung bedeutet in diesem Zusammenhang, dass nachfragerrelevante Güter mit einer bestimmten räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen oder rechtlichen Ausprägung nicht auf einem Markt zur Transaktion gelangen.

Die zu geringe Differenzierung in den Gütereigenschaftsausprägungen werden auch – wie die nachfolgende Abbildung 3.09 zeigt – in der Betrachtung eines bestimmten nachfragerrelevanten Güterspektrums deutlich.

Werden nur die nachfragerrelevanten Güter betrachtet, so zeigt sich die unzureichende Differenzierung als eine Differenzierungslücke im nachfragerrelevanten Güterspektrum. Aufgrund der hohen Transaktionskosten können bestimmte Güterausprägungen sowohl von Anbieter (A) als auch von Anbieter (B) nicht bezogen werden. Hiervon sind insbesondere solche Güter betroffen, die eine erhebliche Güterdifferenzierung in den Eigenschaftsmerkmalen aufweisen.

Abb. 3.09: Differenzierungslücke im Güterspektrum



Quelle: eigene Darstellung

Die zu geringe Differenzierung bzw. Differenzierungslücke ergeben sich erhebliche Konsequenzen für die Volkswirtschaft. Üblicherweise wird in der Literatur eine mengenorientierte Sichtweise auf einen Markt mit Transaktionskosten eingenommen.¹⁵⁹ Hierbei wird argumentiert, dass sich die Transaktionskosten prohibitiv auf die Transaktionen im Marktverkehr auswirken und damit die gehandelten Mengen an differenzierten Gütern einschränken.

Für die eingeschlagene Sichtweise scheint nicht nur die geringe Gütermenge die wesentliche Konsequenz aus zu hohen Transaktionskosten des Marktverkehrs von heterogenen Gütern zu sein, sondern die geringe Eigenschaftsdifferenzierung der Güter. Denn aus der suboptimalen Differenzierung, d.h. aus der geringfügigen Eigenschaftsdifferenzierung infolge hoher

¹⁵⁹ Vgl. Foley (1970); Hahn (1971); Hoyer (1993), S. 247; Reichardt (1995), S. 24, und Furubotn/Richter (2003), S. 73.

Transaktionskosten, ergeben sich erhebliche Konsequenzen für die Allokation, Stabilität und Distribution in einer Volkswirtschaft.¹⁶⁰

Wird zunächst die Einkommensdistribution betrachtet, so hat die Unterdifferenzierung auf einem heterogenen Gütermarkt eine geringere Einkommensbasis für die Angebotsseite zur Folge. Erwerbsquellen, die durch zeitliche, räumliche, persönliche, sachliche oder rechtliche Differenzierungen entstehen können, bleiben durch die hohen Transaktionskosten des Marktverkehrs ungenutzt.

Im Hinblick auf die Stabilität hemmt die Unterdifferenzierung zudem die Veränderung der Güter in ihren Ausprägungen. Bestimmte nachfragerrelevante Kombinationen der Gütereigenschaften werden durch hohe Transaktionskosten nicht oder nur in einem begrenzten Differenzierungsumfang angeboten, wodurch ein längerfristiger Differenzierungsprozess zu einer vom Markt favorisierten Güterausprägung unterbrochen wird. Hierdurch können auch bestimmte Kombinationen von Gütereigenschaftsausprägungen unterbleiben, die zur Entdeckung von latent vorhandener Nachfrage, zu Verbesserungen oder zu Marktinnovationen führen.

Eine weitere wesentliche allokationsbezogene Konsequenz aus zu hohen Transaktionskosten ist in der unzureichenden Eigenschaftsausprägung der Güter auf Märkten zu sehen. Die Unterdifferenzierung in den Gütereigenschaften führt dazu, dass Güter mit bestimmten nachfragerrelevanten Eigenschaftsausprägungen nicht über den Markt bezogen werden können. Daher bleibt entweder die Nachfrage unberücksichtigt oder sie muss auf nutzungengeringere Alternativen zurückgreifen. In beiden Fällen entstehen bezüglich der konsumtiven und gewerblichen Nachfrage sowohl in der Wohlfahrt als auch in der Wirtschaftlichkeit Einbußen, was zu gesamtwirtschaftlichen Allokationsnachteilen in einer Volkswirtschaft führt.

Wie die voranstehende Betrachtung der Transaktionskosten im Marktverkehr hervorhebt, stehen die hohen Transaktionskosten der allokativen, stabilisierenden und distributiven Funktion heterogener Güter in einer Volkswirtschaft entgegen. Hieraus folgt auch die weiter zu thematisierende Frage, inwieweit die Güterheterogenität durch transaktionskostensenkende Institutionen im Marktverkehr gefördert werden kann. Das anschließende Kapitel geht dieser

¹⁶⁰ Vgl. Abschnitt 2.1.3.

Frage mit der Untersuchung der institutionellen Regelungen des Handwerks nach. Doch bevor die empirische Untersuchung des heterogenen Gütermarktes fortgesetzt wird, rekapituliert der nachfolgende Abschnitt die Ergebnisse aus der neoinstitutionellen Betrachtung des heterogenen Gütermarktes.

3.3.5 Fazit: transaktionskostentheoretische Sichtweise

Im Gegensatz zur Neoklassik betrachtet die Neue Institutionenökonomik aus einer autodeterministischen Perspektive der Marktteilnehmer das Geschehen auf Märkten. Hiernach müssen die einzelnen Marktteilnehmer Transaktionskosten aufwenden, um geeignete Tauschteilnehmer auf Märkten ausfindig zu machen, passende Güter zu finden und zu evaluieren, und schließlich die Tauschkonditionen aushandeln. Der Markttausch wird somit vor dem Hintergrund zahlreicher Transaktionsvorgänge gesehen, wie beispielsweise der Suche und Informationsbeschaffung, der Verhandlung und Entscheidung sowie der Überwachung und Durchsetzung von Leistungsansprüchen. Dabei hat das voranstehende Unterkapitel insbesondere dargelegt, dass die unterschiedlichen Ausprägungen der zeitlichen, räumlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmale der Güter eine primäre Ursache für die Entstehung von Transaktionskosten sind. Aus den Transaktionskostenverhältnissen des Marktes ergeben sich zweierlei Konsequenzen für die Betrachtung des heterogenen Gütermarktes:

Zum Ersten können die Transaktionskostenverhältnisse auf einem heterogenen Gütermarkt von den Anbietern für transaktionskosteninduzierte Preisaufschläge genutzt werden. Diese Sichtweise ähnelt der neoklassischen Marktinterpretation in den monopolistischen Marktnischen. Allerdings geht die neoinstitutionelle Begründung nicht auf die Besonderheit heterogener Güter, sondern auf die Transaktionskostenverhältnisse des Marktes zurück.

Zum Zweiten resultiert aus der transaktionskostenorientierten Betrachtung, dass aufgrund der Transaktionskostenverhältnisse des Marktes bestimmte Güterausprägungen nicht zum Tausch gelangen. Hierdurch werden Güter mit bestimmten räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen oder rechtlichen Eigenschaftsausprägungen nicht getauscht. Dies ist voranstehend als Differenzierungslücke besprochen worden. Neben dem neoklassischen Marktergebnis der quasimonopolistischen Anbieterpositionen ist deshalb auch die unzureichende Güterdifferenzierung als wesentlicher Aspekt in die Betrachtung des heterogenen Gütermarktes mit aufzunehmen.

Für die theoretische Betrachtung ist daher nunmehr festzuhalten, dass sowohl in der neoklassischen als auch in der neoinstitutionellen Sichtweise durch die Differenzierung der Güter Marktperfektionen auftreten. Im Einzelnen können die Marktperfektionen des heterogenen Gütermarktes in zu hohen Preisen, in einer zu geringen Gütermenge und in der unzureichenden Güterdifferenzierung bestehen.

4. Besonderheiten und Wettbewerbsinterpretationen des Handwerksmarktes

Mit der voranstehenden theoretischen Untersuchung des heterogenen Gütermarktes kommt die vorliegende Arbeit einer zentralen Zielsetzung nach, nämlich die wesentlichen Aspekte heterogener Güter im Marktverkehr zu analysieren. Die theoretische Untersuchung hatte dabei in Bezug auf die Marktergebnisse des heterogenen Gütermarktes Marktperfektionen in Preis, Menge und unzureichender Güterdifferenzierung festgestellt.

Die aufgezeigten Marktperfektionen auf einem heterogenen Gütermarkt geben nun den Anlass, sich mit den Verhältnissen des Handwerksmarktes auseinanderzusetzen und speziell die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung zu untersuchen. In den weiteren Untersuchungsschritten steht die Frage im Vordergrund, inwieweit die speziellen Regelungen der Handwerksordnung zur Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes beitragen und den Heterogenitätsbedingten Marktperfektionen entgegenwirken.

Zunächst wird sich das Unterkapitel 4.1 daher dem Handwerksmarkt zuwenden und untersuchen, inwieweit der Handwerksmarkt als heterogener Gütermarkt zu klassifizieren ist. Das darauf folgende Unterkapitel 4.2 widmet sich der Darstellung institutioneller Regelungen der Handwerksordnung. In Unterkapitel 4.3 erfolgt vor dem Hintergrund der voranstehenden Abschnitte eine Untersuchung der Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt. Schließlich wird sich Unterkapitel 4.4 mit den Wettbewerbsverhältnissen im Handwerksmarkt beschäftigen. Während die ersten zwei nachfolgenden Unterkapitel 4.1 und 4.2 stark an quantitativen Fakten orientiert sind, erfolgt in den beiden letzteren Unterkapiteln 4.3 und 4.4 eine tendenziell qualitative und interpretatorische Analyse des Marktgeschehens im Handwerk.

4.1 Heterogener Handwerksmarkt

Die theoretischen Vorarbeiten zum heterogenen Gütermarkt sind von der Annahme geleitet worden, dass der Handwerksmarkt die wesentlichen Züge eines heterogenen Gütermarktpolypols aufweist.

Zunächst wird sich deshalb Abschnitt 4.1.1 den Marktteilnehmern zuwenden, um zu klären, ob der Handwerksmarkt hinsichtlich des Marktbesatzes die Charakteristika eines polypolistischen Marktes aufweist. Im Weiteren wird in Abschnitt 4.1.2 der zentralen Frage nach der Güterheterogenität im Hand-

werk nachgegangen. Die Schwierigkeit dieses Analyseabschnittes besteht darin, dass im Untersuchungsgebiet des Handwerks keine primären Studien oder Erhebungen zur Güterheterogenität vorliegen. Insofern ist die Analyse auf Datenquellen angewiesen, die Schlussfolgerungen über die Heterogenität der Güter im Handwerk ermöglichen. Als Hauptinformationsquelle dienen hierbei wie auch in dem nachfolgenden Abschnitt über den Handwerksmarkt die Daten des Statistischen Bundesamtes in der Handwerkszählung von 1995.¹⁶¹ Mit der Verwendung dieser Daten ist jedoch das Risiko verbunden, zwischenzeitliche Veränderungen nicht in der vorliegenden Betrachtung berücksichtigt zu haben. Trotz dieser Bedenken kommen die statistischen Daten dennoch zur Anwendung, da keine aktuellen Daten mit vergleichbarer Analysetiefe im Handwerk vorliegen.

4.1.1 Handwerksmarkt

In diesem Abschnitt soll geprüft werden, inwieweit der Handwerksmarkt die Voraussetzung eines polypolistischen Marktes hinsichtlich der Anzahl und der relativen Größe seiner Marktteilnehmer erfüllt.

Einen ersten Hinweis über die Anbieterseite in Bezug auf die Anzahl und Größe der Marktteilnehmer können die statistischen Daten der Handwerkszählung von 1995 in der Erfassung der Handwerksunternehmen nach Beschäftigungsgrößenklassen geben. Die nachstehende Tabelle 4.01 zeigt die Anbietersituation im Handwerk auf.

Die statistische Erfassung in Tabelle 4.01 macht zunächst deutlich, dass im Handwerk unterschiedliche Beschäftigungsgrößenklassen vorkommen, das heißt, die Gewerbe des Handwerks werden sowohl als kleine und mittlere wie auch als große Betriebe geführt. Ferner verdeutlichen die vorliegenden Daten, dass mit zunehmender Beschäftigungsgrößenklasse die Anzahl der Handwerksunternehmen abnimmt. Demnach zeigt sich insgesamt ein pyramidaler Aufbau hinsichtlich der Anzahl der Handwerksunternehmen in den Beschäftigungsgrößenklassen. Die pyramidale Unternehmensverteilung wirft zunächst Schwierigkeiten in der Klassifizierung des Handwerksmarktes auf.

¹⁶¹ Vgl. Statistisches Bundesamt (1996).

Tab. 4.01: **Handwerksunternehmen nach Beschäftigungsgrößenklassen**

Unternehmen mit ... Beschäftigten	Handwerksunternehmen ¹	
	Insgesamt	100 %
1	563.204	100 %
2-4	77.104	13,69
5-9	185.443	32,93
10-19	154.375	27,41
20-49	89.537	15,90
50-99	42.018	7,46
≥ 100	9.477	1,68
	5.250	0,93

¹⁾ ohne Nebenbetriebe.

Quelle: Statistisches Bundesamt (1996), S. 17 / eigene Darstellung.

Die Charakterisierung des Handwerksmarktes als ein atomistischer Markt mit ausschließlich vielen kleinen Handwerksunternehmen gelingt aufgrund der unterschiedlichen Unternehmensgrößen der Handwerksunternehmen nicht. Ebenfalls scheiden auf der Anbieterseite zusammengesetzte Marktconstellationen von einem großen und vielen kleinen Anbietern (Teilmonopol) infolge des starken Marktbesatzes in den großen und mittleren Beschäftigungsgrößenklassen aus. Schließlich lässt sich der Handwerksmarkt wegen der großen Unternehmensanzahl in den größeren Beschäftigungsklassen auch nicht durch wenige mittlere und viele kleine Anbieter (Teiloligopol) kennzeichnen.¹⁶²

Die Angebotsseite des Handwerksmarktes ist vielmehr durch die Abwesenheit dominierender Unternehmen, verhältnismäßig geringe Konzentrationen auf bestimmte Beschäftigungsgrößenklassen und schließlich durch die erhebliche Anzahl an Handwerksunternehmen charakterisiert.

¹⁶² Vgl. beispielsweise Ausführungen über Marktbesatz bei Ott (1959), S. 10 ff.

Ein weiterer Hinweis auf die ausgewogene Anzahl und relative Marktgröße der Handwerksgewerbe ergibt sich aus den statistischen Daten, wenn die Anzahl der Handwerksunternehmen und der Beschäftigten sowie der Umsatz nach Umsatzgrößenklassen betrachtet werden.

Auf der Anbieterseite des Handwerksmarktes zeigt sich in der Betrachtungsperspektive der Umsatzgrößenklassen (vgl. Tabelle 4.02) ebenfalls ein ausgewogenes Marktverhältnis sowohl in der Unternehmensanzahl als auch in den Beschäftigungsverhältnissen und Gesamtumsätzen. Aufgrund der nicht konzentrierten Marktverhältnisse ist der Handwerksmarkt auf der Anbieterseite als polypolistisch zu bezeichnen.

Tab. 4.02: **Handwerksunternehmen, Beschäftigte und Gesamtumsatz**

Umsatz von ... bis ... DM	Handwerksunter- nehmen ¹	Beschäftigte ²	Gesamtumsatz in Tsd. DM ³
< 100 000	101.732	164.932	4.406.645
100 000-250 000	103.587	325.787	17.565.786
250 000-500 000	99.038	477.489	35.900.230
500 000-1 Mill.	103.514	780.471	74.095.557
1 Mill.-10 Mill.	143.754	2.909.605	374.591.095
10 Mill.-50 Mill.	10.695	1.032.881	198.222.675
> 50 Mill.	884	393.808	95.824.490
Insgesamt	563.204	6.084.973	800.606.478

¹⁾ ohne Nebenbetriebe.

²⁾ Beschäftigungsstand am 30.09.1994.

³⁾ ohne Umsatzsteuer.

Quelle: Statistisches Bundesamt (1996), S. 144 / eigene Darstellung.

Neben der Angebotsseite interessieren für die Einordnung des Handwerksmarktes als polypolistischer Markt auch die Nachfrageverhältnisse. In der bundesamtlichen Statistik fehlen diesbezüglich Auskünfte sowohl über die Anzahl als auch über die Marktgröße der Nachfrager. Eine gewisse Aufklä-

rung über die polypolistischen Marktverhältnisse auf der Nachfrageseite bietet allerdings die statistische Erfassung des Handwerksumsatzes nach Absatzgruppen. Als Absatzgruppen werden vom Statistischen Bundesamt private Haushalte, Unternehmen, der Staat sowie das Ausland erfasst. Zu den privaten Haushalten zählen Privatpersonen, private Haushalte und private Organisationen ohne Erwerbszweck. Unter der Absatzgruppe Unternehmen wird die gewerbliche Nachfrage wie beispielsweise Unternehmen der Industrie, des Handels oder der freien Berufe zusammengefasst. Zur Absatzgruppe des Staates werden Bund, Länder, Gemeinden und andere öffentliche Einrichtungen gezählt. Der Auslandsabsatz stellt eine nicht weiter spezifizierte Absatzrichtung dar.¹⁶³

Tab. 4.03: Umsatz nach Absatzrichtung und Beschäftigungsgrößenklasse

Unternehmen mit Beschäftigten	Handwerksunternehmen ¹⁾	Umsatz in Tsd. DM ²⁾	Absatzrichtung in %			
			private Haushalte	Unternehmen	Staat	Ausland
1-4	262.547	56.702.716	69,1	24,9	5,5	0,5
5-9	154.375	117.775.281	62,7	29,5	7,4	0,4
≥ 10	146.282	626.128.479	37,6	45,3	15,0	2,1
Insgesamt	563.204	800.606.477	43,5	41,5	13,2	1,8

¹⁾ ohne Nebenbetriebe.

²⁾ ohne Umsatzsteuer.

Quelle: Statistisches Bundesamt (1996), S. 162 / eigene Darstellung.

Aus der statistischen Erfassung der Absatzrichtung geht insgesamt hervor, dass sich 85 % des Gesamtumsatzes des Handwerks zu fast gleich großen Anteilen auf die Absatzgruppen der privaten Haushalte und der Unternehmen verteilen; die übrigen 15 % des Gesamtumsatzes des Handwerks werden zu 13,2 % mit dem Staat und zu 1,8 % mit dem Ausland erwirtschaftet (vgl. vorstehende Tabelle 4.03). Die unkonzentrierten Marktverhältnisse hinsichtlich

¹⁶³ Vgl. Statistisches Bundesamt (1996), S. 12.

einer bestimmten Absatzrichtung geben einen Hinweis auf die polypolistischen Nachfrageverhältnisse. Zudem wird erkenntlich, dass die Produkte und Leistungen des Handwerks unterschiedlichen konsumtiven, gewerblichen und öffentlichen Nachfragezwecken dienen.¹⁶⁴

Insgesamt kann daher festgehalten werden, dass sich der Handwerksmarkt sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Anbieterseite durch einen ausgewogenen polypolistischen Marktbesatz auszeichnet. Hierdurch ist zunächst eine Voraussetzung zur Charakterisierung des Handwerksmarktes als heterogenes Gütermarktpolypol erfüllt. Offen ist allerdings noch, ob die Güter des Handwerks heterogen sind.

4.1.2 Güterheterogenität im Handwerk

In der ökonomischen Wesenslehre vom Handwerk beschreibt Wernet (1965, 1967), dass die drei Tatbestände Personalität, betriebliche Dezentralisation und Leistungsdifferenzierung die Handwerkswirtschaft kennzeichnen.¹⁶⁵ Ob sich dieser Hinweis auf die Güterheterogenität im Handwerk zum derzeitigen Zeitpunkt noch bestätigen lässt und ob die eingangs aufgestellte Vermutung stimmt, dass das Handwerk primär als Produzent von heterogenen Gütern in Betracht kommt, gilt es im nachfolgenden Abschnitt zu untersuchen. Um die Frage nach der Güterheterogenität zu beantworten, ist die nun folgende Untersuchung ist partialanalytisch ausgerichtet, das heißt, die einzelnen Teileigenschaften der Güter werden gesondert untersucht.

I. Räumliche Güterheterogenität im Handwerk

Für die Untersuchung der räumlichen Güterheterogenität interessiert die Differenzierung der Güter im Raum. Die statistische Handwerkszählung von 1995 führt kaum direkt verwendbares Datenmaterial über die räumliche Differenzierung handwerklicher Güter auf. Einziges statistisches Indiz für die räumliche Heterogenität des Güterangebotes ist in der Erfassung der Arbeitsstätten zu sehen. Gemäß dem Statistischen Bundesamt sind Arbeitsstätten eines Handwerksunternehmens alle räumlich voneinander getrennten Verkaufsfilialen, Werkstätten, Produktions-, Verwaltungs- und Hilfsbetriebe,

¹⁶⁴ Vgl. nähere Ausführungen über die Kundenstruktur im Handwerk bei Müller (2000).

¹⁶⁵ Vgl. Wernet (1965), S. 23 ff., und Wernet (1967), S. 22.

Lager, Fuhrparks etc., in denen mindestens eine Person regelmäßig tätig ist.¹⁶⁶ Wie Tabelle 4.04 zeigt, weist die Handwerkszählung in Bezug auf die Arbeitsstätten die lokale Orientierung der Handwerksgerbe aus.

Tab. 4.04: **Handwerksunternehmen und Arbeitsstätten**

Unternehmen mit ... Arbeitsstätten	Anzahl der Handwerksunternehmen ¹
1	524.437
2-4	35.163
> 5	3.604

1) ohne Nebenbetriebe

Quelle: Statistisches Bundesamt (1996), S. 65 / eigene Darstellung

Etwa 93 % aller Handwerksunternehmen haben nur eine Arbeitsstätte und operieren ausschließlich von einem Standort aus. Demgegenüber verfügen die restlichen 7 % aller Handwerksunternehmen über mehr als nur eine Arbeitsstätte und können somit ihre Produkte und Leistungen für den Markt unter räumlichen Aspekten verfügbarer machen.

Eine vergleichsweise hohe Anzahl an Arbeitsstätten weisen Handwerksgerbe wie Bäcker, Konditoren und Augenoptiker auf.¹⁶⁷ In diesen Handwerksgerben ist der hohe Anteil an Arbeitsstätten auf die zunehmende Verkaufsfilialisierung zurückzuführen. Unter dem Aspekt der Güterverfügbarkeit führt ein dichtes Verkaufsnetz bei diesen Anbietern zu einer räumlichen Homogenisierung der angebotenen Produkte und Leistungen. Jedoch weisen die übrigen und damit der weitaus größere Teil der Handwerksgerbe kaum weitere Arbeitsstätten auf. Als Beispiel für besonders lokal ausgerichtete Handwerke seien Zimmerer, Damen- und Herrenschneider, Handzuginstrumentenmacher und Bogenmacher genannt.¹⁶⁸

¹⁶⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt (1996), S. 10.

¹⁶⁷ Vgl. Statistisches Bundesamt (1996), S. 65 ff.

¹⁶⁸ Vgl. Statistisches Bundesamt (1996), S. 65 ff.

Aus der allgemeinen Standortgebundenheit der meisten Anbieter ergibt sich zunächst ein erster Hinweis auf die räumliche Güterheterogenität für den Marktverkehr. Die Dezentralität der Handwerksbetriebe belegt jedoch die räumliche Differenzierung handwerklicher Güter nicht deutlich genug. Deshalb erscheint es ergänzend notwendig zu sein, den räumlichen Absatz handwerklicher Güter in die Betrachtung einzubeziehen.

Hierzu kann eine empirische Erhebung von Müller (2004) Auskunft über die raumwirtschaftlichen Tätigkeiten von Handwerksunternehmen geben.¹⁶⁹ Darin ist der Absatzradius anhand von ausgewählten Handwerksunternehmen in den sechs Handwerkskammerbezirken bzw. -kreisen empirisch erhoben worden.¹⁷⁰

Tab. 4.05: **Umsatz nach Absatzradius**

	Handwerkskammerbezirke						
	Koblenz	Pfalz	Rhein- hessen	Trier	Rheinland- Pfalz	Saar- land	Gesamt
Absatzregion	Umsatzverteilung in %						
lokal, vor Ort	37,80	46,60	48,30	35,20	41,80	47,70	42,70
innerhalb von 30 km	37,40	37,30	37,20	35,50	36,80	34,40	36,40
innerhalb von 100 km	16,00	11,80	11,10	14,90	13,50	13,60	13,50
Bundesgebiet	7,10	3,60	3,10	6,50	5,10	2,90	4,80
Ausland	1,70	7,00	3,00	7,90	2,80	1,40	2,60

Quelle: Müller (2004), S. 19.

Der Umsatz der untersuchten Unternehmen wird – wie die vorstehende Tabelle 4.05 zeigt – mit knapp 80 % im unmittelbaren räumlichen Umfeld des Handwerksgerbes erwirtschaftet. Nur zu einem geringen Prozentsatz wer-

¹⁶⁹ Vgl. Müller (2004).

¹⁷⁰ Vgl. Müller (2004), S. 16 u. 18.

den handwerkliche Produkte und Leistungen regional oder überregional abgesetzt.¹⁷¹

Aus der räumlichen Differenzierungsperspektive der Gütereigenschaften zeigt sich aufgrund des geringen Absatzradius und des dezentralen Güterangebotes, dass die handwerklichen Produkte und Leistungen nicht standortunabhängige Güter darstellen, sondern räumlich erheblich differenziert sind. Die handwerklichen Produkte und Leistungen sind daher unter räumlichen Aspekten als heterogen anzusehen.

II. Zeitliche Güterheterogenität im Handwerk

Ein weiterer Grund für die Heterogenität der Güter im Marktverkehr ist in der zeitlichen Güterdifferenzierung zu sehen. Wie bereits ausgeführt, können sich Güter für den Marktverkehr insbesondere nach ihrer zeitlichen Verfügbarkeit unterscheiden.

Hinsichtlich der zeitlichen Verfügbarkeit der handwerklichen Produkte und Leistungen können in diesem betrachteten Zusammenhang Güter als homogen gelten, wenn die Hauptleistungen eines Handwerksgebietes ohne besondere zeitliche Koordination zwischen den Marktteilnehmern bezogen werden können. Dies trifft beispielsweise auf Nahrungsmittelhandwerke wie Bäcker, Konditor oder Fleischer zu. Dort können Hauptleistungen weitestgehend unabhängig von zeitlichen Abstimmungen zwischen den Marktteilnehmern im Rahmen der üblichen Geschäftszeiten erworben werden. Dieser Umstand ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass solche Handwerksgebiete nicht auftragsbezogen produzieren, sondern Produkte und Leistungen für den Konsumenten vorhalten.

Ist hingegen der Bezug von Hauptleistungen an eine zeitliche Abstimmung zwischen den Marktteilnehmern gebunden, das heißt, müssen beispielsweise Termine vereinbart und abgestimmt werden, dann geht dies mit der zeitlichen Heterogenität der handwerklichen Güter einher. Die Güter können sich dann hinsichtlich ihrer zeitlichen Verfügbarkeit für die Nachfrage unterscheiden. Dies gilt insbesondere bei Gewerken der Bau- und Ausbaugewerbe wie Dachdecker, Zimmerer und Stuckateure. Zum Bezug von Hauptleistungen

¹⁷¹ Die lokale absatzwirtschaftliche Ausrichtung des Handwerks wird auch durch andere Studien belegt. Vgl. Brandenburger (1978), S. 20, und Sauer (1991), S. 242.

dieser Handwerksgebiete muss neben der Festlegung der sachlichen Gütereigenschaften unter anderem auch eine zeitliche Koordination zwischen den Marktteilnehmern erfolgen. Die Güter bzw. das Güterangebot können sich hierdurch hinsichtlich ihrer Verfügbarkeitszeitpunkte im Marktverkehr unterscheiden. Eine solche zeitliche Differenzierung der Produkte und Leistungen kommt bei den meisten Handwerksgebieten vor. Denn schließlich ist der überwiegende Teil der handwerklichen Güter eine individuelle und auftragsbezogene Arbeit, womit auch die zeitliche Differenzierung einhergeht.

III. Persönliche Güterheterogenität im Handwerk

Ein weiterer ausschlaggebender Faktor für die Güterheterogenität besteht in der persönlichen Eigenschaftsdifferenzierung. In diesem Abschnitt soll daher untersucht werden, inwieweit handwerkliche Güter einer persönlichen Differenzierung im Marktverkehr unterliegen, um so, wie es Wernet (1967) ausdrückt, den persönlichen Charakter der geschäftlichen Beziehungen nachvollziehen zu können.¹⁷²

Ausgehend von der bereits dargestellten räumlichen und zeitlichen Differenzierung handwerklicher Güter ist in Bezug auf die persönlichen Eigenschaften heterogener Güter im Marktverkehr vorweg zu vermuten, dass kaum eine auf den Massenmarkt hin ausgerichtete Kommunikationspolitik von den meisten Handwerksunternehmen zu erwarten ist. Dies trifft allein nicht nur wegen der räumlichen Begrenzung der handwerklichen Güter zu, sondern ist wegen der bereits ausgeführten geringen Unternehmensgröße der meisten Handwerksunternehmen auch nicht zielführend. Die Kommunikation der handwerklichen Güter lenkt daher die Untersuchung auf die einzelnen Betriebe bzw. Betriebsinhaber.

Einen Anhaltspunkt für die persönliche Differenzierung handwerklicher Güter kann vorerst in der statistischen Erfassung der tätigen Inhaber und Mitinhaber sowie der unbezahlt mithelfenden Familienangehörigen gesehen werden. Hierin wird die Beziehung zwischen Unternehmen und Inhaber, der sog. Inhaberbezug der Handwerksunternehmen, quantitativ deutlich.

¹⁷² Vgl. Wernet (1967), S. 22.

Tab. 4.06: Inhaberbezug der Handwerksgerberbe

Unternehmen mit ... Beschäftigten	Handwerksunternehmen ¹	tätige Inhaber und Mitinhaber	%	unbezahlt mithelfende Familienangehörige	%
1-4	262.547	251.816	95,91	39.563	15,07
5-9	154.375	127.145	82,36	25.228	16,34
≥ 10	146.282	73.073	49,95	10.656	7,28
Insgesamt	563.204	452.034	80,26	75.447	13,40

¹⁾ ohne Nebenbetriebe.

Quelle: Statistisches Bundesamt (1996), S. 16 / eigene Darstellung.

Die Statistik zeigt zunächst in Abhängigkeit von der Beschäftigungsgrößenklasse folgendes Bild: Bei den Handwerksunternehmen mit bis zu neun Beschäftigten (ca. 74 % aller Handwerksunternehmen) belegt die Handwerkszählung eine deutliche inhaberbezogene Prägung der Handwerksunternehmen. In diesen Betrieben sind mehr als 80 % der Inhaber und Mitinhaber aktiv in den Handwerksgewerben tätig. Außerdem weisen solche Unternehmen eine familiäre Prägung durch mithelfende Familienangehörige auf. Bei Handwerksunternehmen mit zehn oder mehr Beschäftigten, d.h. bei ca. 26 % der Handwerksgewerbe, geht hingegen die Beteiligung des Inhabers oder des Mitinhabers sowie der mithelfenden Familienangehörigen im Unternehmen auf die Hälfte zurück (vgl. Tabelle 4.06). Trotz dieses Rückgangs bei größeren Unternehmen ist dennoch für die Mehrzahl der Handwerksgewerbe festzuhalten, dass im Handwerk eine deutliche Inhaberprägung besteht.

Schließlich wird die inhaberbezogene Prägung der Handwerksunternehmen auch in der Wahl der Rechtsform ersichtlich. Da Kapitalgesellschaften gegenüber den Einzelunternehmen die Trennung von Eigentum und Unternehmensführung insbesondere aus Haftungsfragen begünstigen, wird der Inhaberbezug auch in der Rechtsformwahl erkenntlich (vgl. nachstehende Tabelle 4.07).

Tab. 4.07: Rechtsformen im Handwerk

Rechtsform	Handwerksunternehmen ¹	
Insgesamt	563.204	100 %
- Einzelunternehmen	393.204	69,82
- GmbH	122.814	21,81
- Sonstige ²	47.186	8,37

¹⁾ ohne Nebenbetriebe.

²⁾ Rechtsformen wie etwa OHG, GmbH & Co. KG.

Quelle: Statistisches Bundesamt (1996), S. 92 / eigene Darstellung.

Da etwa 70 % der Handwerksunternehmen als Einzelunternehmen registriert sind, unterstreicht die Rechtsformwahl ebenso wie die statistische Erfassung der mithelfenden Inhaber und Mitinhaber die enge Verbindung von Eigentümern zum Handwerksunternehmen.¹⁷³ Der enge Inhaberbezug im Handwerk macht deutlich, dass die Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt hauptsächlich durch den Unternehmensinhaber geprägt sind. Insofern charakterisiert sich der handwerkliche Markt, wie es auch Battermann (1997) darlegt, durch die persönlich aufgebauten und gestalteten Kontakte des Unternehmensinhabers zu seinen Kunden.¹⁷⁴ Die Transaktionsbeziehung zur Nachfrage ist daher im Handwerk durch den Unternehmensinhaber geprägt. Dies wiederum lässt darauf schließen, dass die handwerklichen Güter einer erheblichen persönlichen Differenzierung unterliegen.

¹⁷³ Die Rechtsformwahl geht nicht nur auf Haftungsgründe zurück, sondern begründet sich teilweise auch auf die Wirkung des § 7 Abs. 3 HwO/1953, wonach nur juristischen Personen die Eintragung in die Handwerksrolle erlaubt ist, sofern der Betriebsleiter die Eintragungsvoraussetzung in die Handwerksrolle erfüllt. Mit der Novellierung von 1965 und 2004 wurde die rechtsformdiskriminierende Regelung schrittweise abgebaut. Vgl. Steffens (1956), S. 30; ZDH (1965), S. 7, und Honig (2004), S. 92.

¹⁷⁴ Vgl. Battermann (1997), S. 43.

IV. Sachliche Güterheterogenität im Handwerk

Einen wesentlichen Aspekt der Güterheterogenität stellt die sachliche Differenzierung der Güter dar. Bei der sachlichen Heterogenität der Güter geht es darum, inwieweit das Handwerk Produkt- und Leistungsdifferenzierung hervorbringt, um unterschiedliche Nachfrage zu bedienen. Die bei der Untersuchung des Handwerksmarktes erfassten Absatzrichtungen weisen bereits darauf hin, dass das Handwerk mit seinen Gütern unterschiedliche konsumtive, gewerbliche und öffentliche Nachfrage bedient. Einen weiteren Hinweis über die sachlich differenzierten Produkte und Leistungen kann die Handwerkszählung von 1995 in der statistischen Erfassung des Umsatzes nach Handwerksumsatz, Handelswarenumsatz und nach übrigem Umsatz liefern.

Zu dem Handwerksumsatz zählt das Statistische Bundesamt den Umsatz aus handwerklichen Tätigkeiten. Dies betrifft Lieferungen und Leistungen an Dritte aus produzierten, reparierten, installierten oder montierten Waren sowie aus erbrachten handwerklichen Dienstleistungen. Zum Handelswarenumsatz wird der Umsatz mit fremdbezogenen Erzeugnissen gerechnet, auch wenn mit den abgesetzten Handelswaren geringfügige handwerkliche Dienstleistungen wie z.B. Verkaufsberatung verbunden sind. Durch die Statistik wird außerdem der übrige Umsatz aufgeführt, der überwiegend geschäftszweckfremde Umsatzpositionen umfasst.¹⁷⁵

Die statistische Erfassung der Umsatzarten liefert eine wichtige Informationsquelle für die Untersuchung der sachlichen Gütereigenschaftsausprägung im Handwerk. Denn aufgrund der bereits dargelegten statistischen Erfassungskriterien steht der Handwerksumsatz zunächst mit sachlich heterogenen Gütern in Zusammenhang. Hierbei wird also unterstellt, dass sowohl die Produktion, Reparatur, Installation und Montage von Waren als auch die handwerklichen Dienstleistungen vorwiegend mit der sachlichen Güterheterogenität einhergehen. Demgegenüber besteht der Umsatz mit Handelswaren tendenziell aus sachlich homogenen Gütern. Denn für den Handel eignen sich insbesondere solche Güter, die in ihren sachlichen Eigenschaften über die Handelsstufen hinweg hinreichend stabil bleiben und somit primär über konstante Ausprägungsmerkmale verfügen. Der übrige Umsatz, der in der Handwerksstatistik ausgewiesen ist, kann sowohl sachlich homogene als

¹⁷⁵ Vgl. Methodische Erläuterungen der Handwerkszählung von 1995 in Statistisches Bundesamt (1996), S. 12.

auch heterogene Güter erfassen und nimmt daher in dieser sachlichen Heterogenitätsbetrachtung eine unbestimmte Position ein. Wird dieser Zuordnung zwischen Umsatzarten und sachlich homogenen bzw. heterogenen Gütern zunächst gefolgt, so weist die statistische Erfassung der Umsatzarten die Relevanz der heterogenen Güter im Handwerk aus.

Tab. 4.08: Umsatzverteilung nach Umsatzarten und Umsatzgrößenklassen

Umsatz in Tsd. DM								
Umsatz von ... bis ... DM	Handwerks- unternehmen ¹⁾	Gesamt- umsatz ²⁾	Handwerks- umsatz	% Gesamt- umsatz	Handels- umsatz	% Gesamt- umsatz	Übriger Umsatz	% Gesamt- umsatz
< 100 000	101.732	4.406.645	4.054.764	92,01	304.849	6,92	47.032	1,07
100 000–250 000	103.587	17.565.786	15.849.634	90,23	1.551.812	8,83	164.340	0,94
250 000–500 000	99.038	35.900.230	31.369.824	87,38	4.141.908	11,54	388.498	1,08
500 000–1 Mill.	103.514	74.095.557	64.093.192	86,50	9.148.289	12,35	854.076	1,15
1 Mill.–10 Mill.	143.754	374.591.095	298.129.243	79,59	70.645.761	18,86	5.816.091	1,55
10 Mill.–50 Mill.	10.695	198.222.675	126.508.472	63,82	65.850.109	33,22	5.864.094	2,96
> 50 Mill.	884	95.824.490	57.726.190	60,24	28.529.200	29,77	9.569.100	9,99
Insgesamt	563.204	600.606.478	597.731.319	74,66	180.171.928	22,50	22.703.231	2,84

¹⁾ ohne Nebenbetriebe.

²⁾ ohne Umsatzsteuer.

Quelle: Statistisches Bundesamt (1996), S. 144 / eigene Darstellung.

Die abgebildeten Daten in Tabelle 4.08 verschaffen zunächst einen grundlegenden Überblick über die Verteilung der Umsatzarten nach Umsatzgrößenklassen. Hierbei zeigt sich insgesamt, dass sich der erwirtschaftete Ge-

samtumsatz mit 74,66 % auf den Handwerkumsatz, mit 22,5 % auf den Handelsumsatz und lediglich mit 2,84 % auf den übrigen Umsatz verteilt. Dadurch wird deutlich, dass der wirtschaftliche Schwerpunkt des Handwerks auf dem Umsatz mit tendenziell sachlich heterogenen Gütern liegt. Im Übrigen heben die statistischen Daten auch hervor, dass bei Unternehmen bis zu einer Umsatzgrößenklasse von 1 Mill. DM der Handwerkumsatz mit mehr als 85 % die vorherrschende Erwerbsquelle der Handwerksgewerbe darstellt. In den drei größten Umsatzklassen spielen zwar die Handelswaren eine gewichtige Rolle, übersteigen aber dennoch nicht den Handwerkumsatz.

Der vorzufindende statistische Ausweis des Handwerkumsatzes als dominierende wirtschaftliche Grundlage in allen Umsatzgrößenklassen belegt die Bedeutung und die Ausrichtung der Handwerksgewerbe auf den Umsatz mit sachlich heterogenen Gütern.

Allerdings kann dieses Ergebnis hinsichtlich einzelner Handwerksgewerbe oder Handwerksunternehmen fallweise relativiert werden. Zunächst verdeckt die voranstehende Gesamtdarstellung der Umsatzartenverteilung im Handwerk die Sicht auf solche Handwerksgewerbe, die einen stark handelsgetriebenen Umsatz aufweisen. Dies sind laut der Statistik unter anderem Zweiradmechaniker, Büroinformationstechniker, Kraftfahrzeugelektriker, Landmaschinenmechaniker, Goldschmiede, Schuhmacher, Weinküfer, Vulkaniseure und Reifenmechaniker.¹⁷⁶ Bei diesen Handwerksgewerben stammt ein wesentlicher Teil des Gesamtumsatzes aus den Handelstätigkeiten, d.h. aus dem Umsatz mit tendenziell sachlich homogenen Gütern.

Verbleibt die Untersuchung zudem nicht nur auf der Ebene der Handwerksgewerbe, sondern wird diese auch auf einzelbetrieblicher Ebene fortgeführt, so finden sich Unternehmen, die aufgrund ihrer besonderen Absatzverhältnisse den Handwerkumsatz durch sachlich homogene Produkte und Leistungen erzielen. Hierin liegt ein Argument, das den Zusammenhang zwischen Handwerkumsatz und sachlicher Güterheterogenität fallweise relativieren kann. Dies trifft in erster Linie auf Spezialhandwerke zu. Ein Beispiel sind etwa spezialisierte Betriebe der Metallbauer und der Feinwerkmechaniker, die stark im Zulieferbereich größerer Unternehmen des Metallbaus und der Automobilindustrie stehen. Dort existieren neben Einzelfertigungen Se-

¹⁷⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt (1996), S. 144 ff.

rien- und Massenfertigungen¹⁷⁷, die aufgrund ihrer Gleichartigkeit als sachlich homogen eingestuft werden müssen. Insofern haben sachlich homogene Güter, wie es auch der Handelswarenumsatz zeigt, einen gewissen Stellenwert in der Erzielung des Gesamtumsatzes im Handwerk.

Trotz dieser erwähnten Einschränkung hinsichtlich einzelner Handwerksgewerbe und Handwerksunternehmen ist jedoch insgesamt der Sachverhalt festzuhalten, dass der Umsatzschwerpunkt im Handwerk durch sachlich heterogene Güter erwirtschaftet wird. Demnach hält sich aufgrund des deutlichen statistischen Ausweises des Handwerkumsatzes das Argument, dass das Handwerk überwiegend in Zusammenhang mit sachlich heterogenen Produkten und Leistungen zu sehen ist.

V. Rechtliche Güterheterogenität im Handwerk

Wie bereits im theoretischen Teil der Arbeit ausgeführt worden ist, kann im Marktverkehr die Unterschiedlichkeit der Güter ebenfalls durch die rechtliche Differenzierung hervorgerufen werden. Dabei kann die rechtliche Güterdifferenzierung zum einen auf die vertraglichen Vereinbarungen der Marktteilnehmer oder zum anderen auf die grundlegenden rechtlichen Rahmenbedingungen zurückgeführt werden. In beiden Fällen wird bewirkt, dass sich die Güter für den Marktverkehr rechtlich unterscheiden und somit für die Marktteilnehmer als heterogen angesehen werden. Für das Handwerk trifft sowohl die Differenzierung durch den Vertrag als auch durch den rechtlichen Rahmen zu.

Das Gesetz zur Ordnung des Handwerks bestimmt für die zulassungspflichtigen Handwerke nach Maßgabe des § 1 Abs. 2 HwO, dass Güter der handwerksrechtlichen Regulierung unterliegen, sofern diese handwerksmäßig hergestellt werden und wesentliche Tätigkeiten eines Handwerks betreffen. Demgegenüber stehen Güter, die beispielsweise nicht handwerksmäßig, sondern industriell hergestellt werden und folglich nicht den Bestimmungen der Handwerksordnung unterliegen. Mitunter kann es daher vorkommen, dass vergleichbare Güter in Abhängigkeit von ihrer Herstellungsweise entweder der handwerksrechtlichen Regulierung unterliegen oder nicht. Im Handwerk geht somit die rechtliche Güterdifferenzierung teilweise auf die Rahmenordnung, d.h. auf das Gesetz zur Ordnung des Handwerks, zurück.

¹⁷⁷ Vgl. Dornieden (2001), S. 141.

Ausschlaggebender für die rechtliche Differenzierung der Güter sind allerdings die vertraglichen Vereinbarungen der Marktteilnehmer. Insbesondere im Handwerk kommt es aufgrund der räumlichen, zeitlichen, persönlichen und sachlichen Güterheterogenität zu unterschiedlichen vertraglichen Konditionen. Denn die differenzierten Gütereigenschaftsausprägungen verlangen oftmals detaillierte Vertragsvereinbarungen zwischen den Auftraggebern und Auftragnehmern. Dies erfordert bei umfangreicheren Aufträgen eine genaue Definition von Haupt- und Nebenleistungen und darüber hinausgehend teilweise eine Beschreibung der Arbeitsausführungen.¹⁷⁸ In Bezug auf das rechtliche Eigenschaftsmerkmal können daher die handwerklichen Güter sowohl durch die Verträge als auch durch die Rahmenordnung im Marktverkehr als tendenziell rechtlich differenzierte Güter angesehen werden.

4.1.3 Fazit: heterogener Handwerksmarkt

Die voranstehenden Untersuchungen der räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Gütereigenschaften im Handwerk zeigen insgesamt auf, dass insbesondere die handwerklichen Produkte und Leistungen in den jeweils betrachteten Gütereigenschaften für den Marktverkehr differenziert sind. Zwar weisen Güter einzelner Handwerkszweige oder auch einzelner Handwerksunternehmen in bestimmten Teileigenschaften auch gegenteilige Ergebnisse auf, stellen aber in der Gesamtsicht auf den Handwerksmarkt eher die Ausnahme dar. Insofern erfüllen die Güter des Handwerks hinsichtlich ihrer Heterogenitätseigenschaften die zweite wesentliche Voraussetzung des heterogenen Gütermarktes. Aus der Güterheterogenität und der polypolistischen Marktverhältnisse ergeben sich für den weiteren Verlauf dieser Arbeit zwei zentrale Aspekte:

Zum Ersten hebt die voranstehende Untersuchung hervor, dass das Handwerk insbesondere als Produzent von heterogenen Gütern zu betrachten ist. Hierdurch kommt dem Wirtschaftsbereich »Handwerk« eine zentrale volkswirtschaftliche Bedeutung zu. Unter allokativen Aspekten hat das Handwerk durch die erhebliche Güterdifferenzierung außerordentliche Relevanz für die Anpassung der Gütereigenschaften an den Bedarf der Nachfrage. Durch die Differenzierung der Güter werden zum einen Fehlallokationen vermieden, und zum anderen wird der Nutzen bzw. die Wohlfahrt der Nachfrage erhöht.

¹⁷⁸ Vgl. Sachverständigenberichte bei Zahn (2006), S. 27 ff., und Zahn (2007), S. 15 ff.

In Bezug auf die Stabilität hat das Handwerk das Potenzial, durch die Vielzahl und die ausgewogene Unternehmensstruktur der handwerklichen Gewerbe den dynamischen Entwicklungen einer Volkswirtschaft in konjunkturellen Schwankungen und im Nachfragewandel besser zu begegnen. Zudem kann das Handwerk einen Beitrag zur kontinuierlichen Versorgung der Nachfrage mit nachfrageaktuellen und insbesondere innovativen Gütern liefern. Letztlich erschließen die Handwerksgewerbe durch die Differenzierung der Güter Einkommensquellen und stellen somit einen wesentlichen Faktor für die Selbstständigkeit und Beschäftigung dar.

Zum Zweiten werden aufgrund des heterogenen Gütermarktes die theoretisch ermittelten Marktimperfectionen in Preis, Menge und Güterdifferenzierung im Handwerk diskutabel. Die bisherigen empirischen Ergebnisse lieferten zwar den Nachweis über die Güterheterogenität im Handwerk, jedoch ist es unklar, ob die Güterdifferenzierung Ausdruck eines funktionierenden oder eines eingeschränkten Wettbewerbs ist. Für die weitere Betrachtung ergibt sich hieraus die Untersuchungsperspektive, den Handwerksmarkt hinsichtlich der theoretisch ermittelten Marktimperfectionen des heterogenen Gütermarktes näher zu untersuchen. Bevor die Wettbewerbsverhältnisse auf dem Handwerksmarkt zur Betrachtung kommen, ist es notwendig, eine institutionelle Untersuchung des Handwerksmarktes voranzustellen.

4.2 Institutionen des Handwerks

Die Analyse der institutionellen Verhältnisse ist für den Verlauf dieser Arbeit von wesentlicher Relevanz, da die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung Aufschluss über die Güterdifferenzierung, die Transaktionsverhältnisse und die Wettbewerbsbedingungen im Handwerk geben können. Schließlich erfolgt die institutionelle Analyse auch deshalb, weil es zentrales Anliegen dieser Arbeit ist, den Zusammenhang zwischen dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks und der Funktionsfähigkeit des Marktes herauszustellen. Hierzu werden zunächst die Institutionen der Handwerksordnung in ihren Regelungen dargestellt und in ihrer Marktrelevanz betrachtet.

Für die Analyse der handwerklichen Institutionen müssen einleitende begriffliche und thematische Eingrenzungen vorausgeschickt werden. Eine für diese Arbeit adäquate Definition und Unterscheidung von Institutionen nimmt North (1991) vor, indem er Institutionen wie folgt definiert: "Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, cus-

toms, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights).¹⁷⁹

In Anlehnung an diese Unterscheidung sollen im Nachfolgenden vorwiegend solche Institutionen zur Analyse gelangen, die in dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks normiert und daher gesetzlich formaler Herkunft sind. Zudem wird die Untersuchung auf solche Institutionen eingeschränkt, die eine grundlegende Bedeutung für die Transaktionsverhältnisse im Markt haben. Hierzu werden in dem nachstehenden Abschnitt 4.2.1 die Berufszulassung (Ausübungsbestimmung) im Handwerk, in Abschnitt 4.2.2 die handwerkliche Berufsformation und in Abschnitt 4.2.3 die handwerklichen Organisationen untersucht. Aufgrund der angestrebten Einzelbetrachtungen muss an dieser Stelle hervorgehoben werden, dass die zu untersuchenden Institutionen nicht ausschließlich für sich allein stehen, sondern ineinandergreifen und aufeinander aufbauen. Lediglich für den betrachteten Zweck werden diese institutionellen Regelungen separat dargestellt. Der Abschnitt 4.2.4 fasst die wesentlichen Ergebnisse der institutionellen Betrachtung des Handwerksmarktes zusammen.

4.2.1 Berufszulassung im Handwerk

Das Gesetz zur Ordnung des Handwerks (HwO) enthält im ersten Teil (§§ 1–20 HwO) Bestimmungen über die Ausübung eines Handwerksgewerbes. Diese Ausübungsbestimmungen sind aufgrund ihrer Ausgestaltung zum einen durch die Regelung der Berufszulassung marktrelevante Normen, und zum anderen geben sie Auskunft über die Art der Anbieter. Seit der Novellierung der Handwerksordnung zum 01.01.2004 verlangt die neue Rechtslage, dass die Ausübungsbestimmungen bei den zulassungspflichtigen und bei den zulassungsfreien Handwerken gesondert untersucht werden müssen.

I. Ausübungsbestimmungen bei zulassungspflichtigen Handwerken

Gemäß § 1 Abs. 1 HwO gilt für die zulassungspflichtigen Handwerke folgender Grundsatz: „Der selbständige Betrieb eines zulassungspflichtigen Handwerks als stehendes Gewerbe ist nur den in der Handwerksrolle eingetragenen natürlichen und juristischen Personen und Personengesellschaften ges-

¹⁷⁹ North (1991), S. 97. Vgl. ebenfalls Dietsch (1993), S. 35.

tattet.“¹⁸⁰ Die Handwerksordnung macht an dieser Stelle deutlich, dass für die Berufsausübung eines zulassungspflichtigen Handwerks allein die Eintragung in die Handwerksrolle ausschlaggebend ist. Die Aufnahme in die Handwerksrolle hat somit einen konstitutiven Charakter, was bedeutet, dass sie rechtsbegründend für die Ausübung eines zulassungspflichtigen Handwerks ist.¹⁸¹

Für den Handwerksrolleneintrag sieht der Gesetzgeber unterschiedliche Voraussetzungen vor, die aufgrund ihrer inhaltlichen Ausgestaltung auch als »Befähigungsnachweis« zur Ausübung eines zulassungspflichtigen Handwerks bezeichnet werden. Die im Handwerksrecht geregelten Eintragungswege in die Handwerksrolle werden im Nachstehenden für das zulassungspflichtige Handwerk erläutert.

Mit der nachfolgenden Abbildung 4.09 soll vorab eine Orientierung über die wesentlichen Eintragungsmöglichkeiten in die Handwerksrolle der zulassungspflichtigen Handwerke gegeben werden. Allgemein können die Eintragungsvoraussetzungen nach der handwerklichen Prägung unterschieden werden. Dabei sind Gewerbebetriebe, die eine Eintragung in die Handwerksrolle über die Meisterprüfung und die Altgesellenregelung oder über eine Ausübungsbestimmung erwirken, handwerklich geprägt. Demgegenüber sind Gewerbebetriebe mit Eintragungen aufgrund gleichwertiger Prüfungen, einer EU/EWR-Verordnung oder einer Ausnahmebewilligung tendenziell nicht-handwerklicher Prägung. Die Eintragung aufgrund der Betriebsleiterregelung kann sowohl auf handwerkliche als auch auf nichthandwerklich geprägte Gewerbebetriebe zurückgeführt werden.

Gemäß § 7 Abs. 1a HwO [Meisterprüfung] ist der Regelweg zum Eintrag in die Handwerksrolle wie folgt normiert: „In die Handwerksrolle wird eingetragen, wer in dem von ihm zu betreibenden oder in einem mit diesem verwandten zulassungspflichtigen Handwerk die Meisterprüfung bestanden hat.“¹⁸² Die Eintragung in die Handwerksrolle durch die bestandene Meisterprüfung ist Ausdruck des spezifisch handwerklichen Befähigungsnachwei-

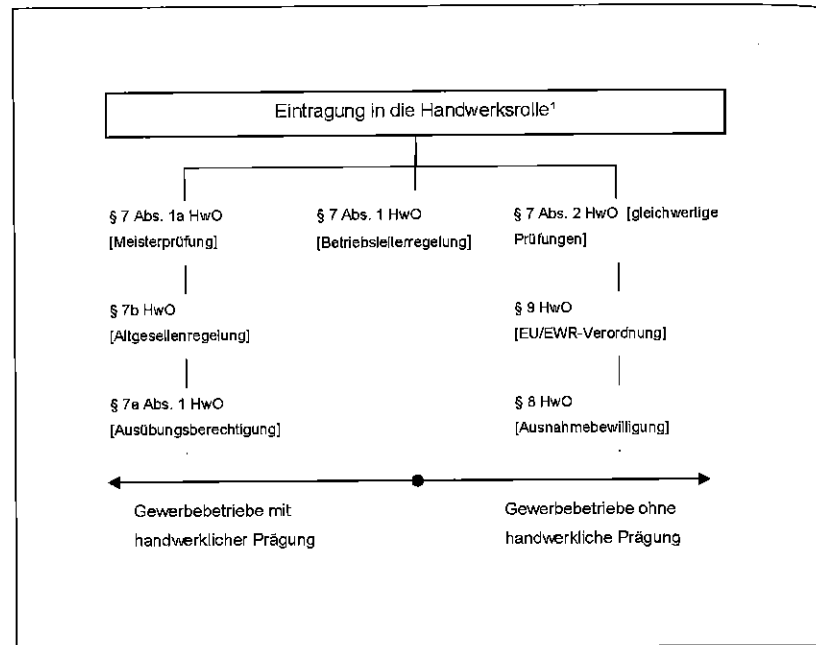
¹⁸⁰ § 1 Abs. 1 HwO.

¹⁸¹ Vgl. hierzu auch Ausführung bei Schwindt (1954), S. 44; Hartmann/Philipp (1954), S. 133; Schmitz (1991), S. 25, sowie Honig (2004), S. 218.

¹⁸² § 7 Abs. 1a HwO.

ses.¹⁸³ In der Meisterprüfung hat der Prüfling in vier selbstständigen Prüfungsteilen nachzuweisen, dass „[...] er wesentliche Tätigkeiten seines Handwerks meisterhaft verrichten kann (Teil I), die erforderlichen fachtheoretischen Kenntnisse (Teil II), die erforderlichen betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Kenntnisse (Teil III) sowie die erforderlichen berufs- und arbeitspädagogischen Kenntnisse (Teil IV) besitzt.“¹⁸⁴

Abb. 4.09: Übersicht über die Eintragungsvoraussetzungen



1) Nur wesentliche Eintragungsvoraussetzungen sind erfasst.

Quelle: eigene Darstellung

¹⁸³ Für die Zulassung zur Meisterprüfung sieht der Gesetzgeber unterschiedliche Zulassungsvoraussetzungen vor. Die Voraussetzungsbedingungen sind im Einzelnen in § 49 HwO geregelt und offen gestaltet.

¹⁸⁴ § 45 Abs. 2 Nr. 3 HwO.

Mit der bestandenen Meisterprüfung in einem Handwerk ist nicht nur die Ausübungsberechtigung eines zulassungspflichtigen Handwerks nach § 7 Abs. 1 a HwO verbunden, sondern auch das Führen des Meistertitels als spezifische handwerksrechtliche Regelung.¹⁸⁵ Im Sinne von § 51 HwO stellt der Meistertitel in Verbindung mit einem Handwerksberuf eine gesetzlich geschützte Berufsbezeichnung dar. Der Schutzzumfang dieser Regelung bezieht sich sowohl auf die direkte Verwendung der Meisterbezeichnung mit einem zulassungspflichtigen Handwerksberuf als auch auf kombinierte, tätigkeitsnahe oder verkürzte Berufsbezeichnungen.¹⁸⁶ Zudem umfasst der Schutzzumfang auch Unternehmens- oder Tätigkeitsbezeichnungen, wie beispielsweise Meisterbetrieb oder Kfz-Reparaturmeister.¹⁸⁷ Gegenüber missbräuchlicher Handhabung Nichtberechtigter ist die Meisterbezeichnung durch den Ordnungswidrigkeitstatbestand nach § 117 Abs. 2 HwO geschützt.

Neben dem eingangs erwähnten handwerkstypischen Eintragungsweg in die Handwerksrolle sieht die Handwerksordnung alternative Eintragungsvoraussetzungen bzw. Befähigungsnachweise vor. Die nun folgenden Eintragungsvoraussetzungen ermöglichen die Ausübung eines zulassungspflichtigen Handwerks auch ohne die handwerksspezifische Meisterprüfung.

Zu einer der wichtigsten Eintragungsmöglichkeiten im Handwerksrecht zählt die Betriebsleiterregelung.¹⁸⁸ Die Eintragungsmöglichkeit nach § 7 Abs.1 HwO [Betriebsleiterregelung] sieht vor, dass natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften in die Handwerksrolle eingetragen werden können, sofern der Betriebsleiter über die Voraussetzungen für die Ein-

¹⁸⁵ Ferner geht mit der bestandenen Meisterprüfung die Berechtigung einher, Lehrlinge nach § 21 Abs. 5 HwO auszubilden und Gesellen- und Meisterprüfungsausschüssen nach §§ 34 und 48 HwO beizusitzen. Allerdings handelt es sich bei diesen Rechtsbezügen nicht um das alleinige Privileg des Meisters, denn im Gesetz zur Handwerksordnung sind auch für Nichtmeister äquivalente Rechte vorgesehen.

¹⁸⁶ Vgl. Kolbenschlag/Lessmann/Stücklen (1954), S. 182.

¹⁸⁷ Vgl. Honig (2004), S. 319 ff.

¹⁸⁸ Im Handwerkskammerbezirk Düsseldorf wurden im Jahr 2005 nach § 7 Abs. 1a HwO [Meisterprüfung] 771 Eintragungen, nach § 7 Abs. 1 HwO [Betriebsleiterregelungen] 1262 Eintragungen (davon mit 353 mit Meisterprüfung), nach § 7 Abs. 2 HwO [Gleichwertige Prüfungen] 122 Eintragungen, nach § 7b HwO [Altgesellenregelung] 164 Eintragungen und nach § 7a Abs. 1 HwO [Ausübungsberechtigung] und nach § 7 Abs. 9 HwO [Vertriebene und Spätausiedler] keine Eintragungen in die Handwerksrolle vorgenommen. Vgl. Handwerkskammer Düsseldorf (2006), S. 43.

tragung in die Handwerksrolle verfügt. Für den Eigentümer des Betriebes ist es demnach nicht zwingend notwendig, die persönlichen Voraussetzungen über die Eintragung in die Handwerksrolle zu erfüllen. Die Betriebsleiterregelung wendet sich aber nicht ausschließlich an Unternehmer mit fehlender Eintragsqualifikation, sondern auch an Handwerksmeister, die alternativ auch über § 7 Abs. 1a HwO in die Handwerksrolle hätten eingetragen werden können. Allerdings muss in beiden Fällen der Betriebsleiter über einen Meisterbrief oder über einen der nachstehenden Befähigungsnachweise verfügen, die eine Eintragung in die Handwerksrolle rechtfertigen.

Eine weitere Regelung ist in § 7 Abs. 2 HwO [gleichwertige Prüfungen] normiert und zählt handwerksfremde Abschlüsse auf, welche die Eintragung in die Handwerksrolle begründen. Hierunter fallen Abschlüsse von Ingenieuren, von technischen Hochschulen und von staatlichen oder staatlich anerkannten Fachschulen für Technik und Gestaltung sowie der Meisterprüfung mindestens gleichwertige deutsche staatliche oder staatlich anerkannte Prüfungen. Zu den zuletzt genannten Prüfungen zählen auch Abschlüsse nach Maßgaben des § 42 Abs. 2 HwO oder laut § 46 Abs. 2 erlassene Rechtsverordnungen des Berufsbildungsgesetzes, sofern diese der Meisterprüfung gleichstehen. Ferner berücksichtigt diese Zulassungsregelung auch den deutschen Hochschulen gleichgestellte ausländische Abschlüsse anderer Mitgliedstaaten der Europäischen Union oder anderer Vertragsstaaten des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum.¹⁸⁹ Die Eintragung im Wege gleichwertiger Prüfungen kann nur in Grenzen der übereinstimmenden Fachrichtungen erfolgen, die durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit unter Berücksichtigung gesetzgeberischer Verfahren durch Rechtsverordnungen festgelegt sind.

Die mit der Gesetzesnovellierung 2004 neu eingeführte Regelung nach § 7b HwO [Altgesellenregelung] stellt eine weitere Form des handwerklichen Befähigungsnachweises dar. Hiernach kommt es zu einem Handwerksrolleintrag in einem zulassungspflichtigen oder in einem mit diesem verwandten Handwerk, wenn fachliche und praktische Kenntnisse nachgewiesen sind. Als fachlicher Nachweis zählen nach § 7b Abs. 1 Nr. 1 HwO die

¹⁸⁹ Vgl. hierzu Verordnung über die Anerkennung von Prüfungen bei der Eintragung in die Handwerksrolle vom 2. November 1982 (BGBl I 1475) und Verordnung über die Anerkennung von Ausbildungsabschlüssen von Meistern der volkseigenen Industrie als Voraussetzung für die Eintragung in die Handwerksrolle vom 6. Dezember 1991 (BGBl I 2162).

Gesellenprüfung oder eine entsprechend anerkannte gleichwertige Prüfung. Zudem wird eine sechsjährige Berufserfahrung in wesentlichen Tätigkeiten des zu betreibenden Handwerks als weitere Eintragungsvoraussetzung gefordert, wovon mindestens vier Jahre in leitender Stellung ausgeübt wurden. Die Eintragungsmöglichkeiten in die Handwerksrolle über die »Altgesellenregelung« gelten allerdings nicht für alle zulassungspflichtigen Handwerke, da Schornsteinfeger und Gesundheitshandwerke, welche in der Anlage A unter den Nummern 12 und 33 bis 37 geführt sind, von dieser Regelung ausgenommen sind.

Durch § 9 HwO [EU/EWR-Verordnung] wurde im Zuge der europäischen Rechtsharmonisierung die Richtlinie der Europäischen Union über die Niederlassungsfreiheit und den freien Dienstleistungsverkehr im Handwerksrecht umgesetzt und durch eine weitere Eintragungsmöglichkeit in die Handwerksrolle gesetzlich normiert.¹⁹⁰ Für Staatsangehörige der Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU), eines anderen Vertragsstaates des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) oder der Schweiz sind die geltenden Voraussetzungen für die Eintragung in die Handwerksrolle in einer Rechtsverordnung (EU/EWR-Handwerk-Verordnung) geregelt.¹⁹¹ Die EU/EWR-Handwerk-Verordnung sieht unterschiedliche Voraussetzungen für einen möglichen Eintrag in die Handwerksrolle vor. Hierbei wird als Befähigungsnachweis zur Ausübung eines zulassungspflichtigen Handwerks auf die genossene Ausbildung, die Dauer und die Formen handwerklicher Beschäftigung oder auf die Selbstständigkeit des Antragstellers abgestellt.¹⁹²

Die Eintragung in die Handwerksrolle ist des Weiteren in begründeten Ausnahmefällen nach § 8 HwO [Ausnahmebewilligung] möglich. Für eine Ausnahmebewilligung zum Eintrag in die Handwerksrolle müssen zwei gleichwertige Voraussetzungen vorliegen. Zum einen müssen von dem Antragsteller die notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten für das zu betrei-

¹⁹⁰ Vgl. hierzu auch Eyermann/Fröhler (1967), S. 122.

¹⁹¹ Zuletzt geändert am 22.6.2004. Vgl. BGBl I 1314/2004.

¹⁹² Vgl. hierzu Siegert/Musielak (1984), S. 151; Honig (1994), S. 32 und Meyer/Diefenbach (2001). Die EU/EWR-Handwerk-Verordnung gilt nur bei der Gründung einer Niederlassung. Sofern keine gewerbliche Niederlassung gegründet wird, bedarf es nicht der Eintragung in die Handwerksrolle, sondern lediglich einer behördlichen Bescheinigung nach § 9 Abs. 2 HwO über die Ausübung eines zulassungspflichtigen Handwerks oder für dessen wesentliche Tätigkeiten.

bende zulassungspflichtige Handwerk nachgewiesen werden, und zum anderen muss die Ablegung der Meisterprüfung zum Zeitpunkt der Antragstellung oder danach eine unzumutbare Belastung bedeuten.¹⁹³ Eine unzumutbare Belastung liegt bei fortgeschrittenem Alter des Antragstellers oder bei der Gelegenheit zur Übernahme eines Betriebes oder einer Betriebsleiterposition vor.¹⁹⁴ Als Maßstab für die nachzuweisenden Kenntnisse und Fertigkeiten gelten die Anforderungen über die betreffenden Meisterprüfungen des zulassungspflichtigen Handwerks. Die damit verbundenen hohen Anforderungen an die Ausnahmegewilligung entsprechen dem Befähigungsgedanken des Handwerks.¹⁹⁵

Ferner sieht § 8 Abs. 2 HwO eine weitere Form der Ausnahmegewilligung vor. In diesem Sinne kann unter Auflagen, Bedingungen oder Befristung eine Ausnahmegewilligung nur auf einen Teil der wesentlichen Tätigkeiten eines zulassungspflichtigen Handwerks erteilt werden. In diesem Fall müssen nur die für das »Teilh Handwerk« erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten nachgewiesen werden. Dieser Ausnahmefall zielt darauf ab, auch Betrieben nichthandwerklicher Herkunft die Ausübung von wesentlichen Tätigkeiten eines zulassungspflichtigen Handwerks in bestimmten Teilbereichen zu ermöglichen. In Hinblick auf eine nicht ausufernde Tätigkeit erfordert es die Ausnahmegewilligung, dass die Tätigkeiten technisch und wirtschaftlich klar abgrenzbar sind.¹⁹⁶

§ 7a Abs. 1 HwO [Ausübungsberechtigung] ermöglicht zu einer bereits erfolgten Handwerksrolleneintragung eine weitere Ausübungsberechtigung für ein zulassungspflichtiges Handwerk oder für dessen wesentlichen Tätigkeiten. Die Ausübungsberechtigung ermöglicht auch außerhalb der Verwandtschaftsbeziehungen von Handwerken eine Ergänzung des Leistungsprogramms zu einem bereits bestehenden Handwerksbetrieb. Erforderlich für eine Ausübungsberechtigung ist der Nachweis von Kenntnissen und Fertig-

¹⁹³ Vgl. Siegert/Musielak (1984), S.133 ff.

¹⁹⁴ Vgl. HwK Karlsruhe (2005), S. 1.

¹⁹⁵ Allerdings wird dieser Grundsatz von der Rechtsprechung nicht mehr in dieser Strenge durchgesetzt, sodass eine großzügige Zulassungspraxis bei der Ausnahmegewilligung zutrifft, vgl. Honig (2004), S. 166, und Auslegungsempfehlungen zum Bund-Länder-Ausschuss Handwerksrecht, die sog. "Leipziger Beschlüsse", des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie vom 21.11.2000 (BAz. 2000 Nr. 234 S. 23193).

¹⁹⁶ Vgl. Honig (1994), S. 28 ff.

keiten nach den Maßgaben des § 8 HwO. Die Ausübungsberechtigung und die Ausnahmegewilligung werden von der höheren Verwaltungsbehörde nach Anhörung der Handwerkskammer erteilt.

Eine weitere Eintragungsmöglichkeit in die Handwerksrolle ist durch § 7 Abs. 9 HwO [Vertriebene und Spätaussiedler] gegeben. Dies betrifft die besonderen Regelungsumstände für die Eintragung von Vertriebenen und Spätaussiedlern in die Handwerksrolle. In der Praxis spielt diese Eintragungsmöglichkeit keine nennenswerte Rolle mehr.

Die soeben ausgeführten Eintragungsvoraussetzungen machen zunächst deutlich, dass die Berufsausübung bzw. der Markteintritt als zulassungspflichtiges Handwerk durch die handwerksrechtlichen Eintragungsvoraussetzungen erheblich reguliert ist. Die Handwerksordnung sieht dabei zwingend einen Befähigungsnachweis für die Eintragung in die Handwerksrolle vor. Dieser Befähigungsnachweis ist eine subjektive Zulassungsvoraussetzung für die Eintragung in die Handwerksrolle und ist nicht etwa an objektive Tatbestände wie z. B. Kapitalnachweis oder Betriebsausstattung gebunden.

Allerdings muss an dieser Stelle in Bezug auf die Berufszulassungsregelungen erwähnt werden, dass die aufgezeigten Eintragungswege bzw. Befähigungsnachweise im zulassungspflichtigen Handwerk als nicht qualitativ gleichwertig betrachtet werden können. So ist beispielsweise in der Altgesellenregelung und in der EU-EWR-Verordnung aufgrund der unterschiedlichen Qualifikationsanforderungen eine Abstufung zum regulären Eintragungsweg durch die Meisterprüfung zu sehen.¹⁹⁷ Schließlich werden für die gleichwertigen Prüfungen nach § 7 Abs. 2 HwO [gleichwertige Prüfungen] keine fachpraktischen Kenntnisse oder Ausübungszeiten im Handwerk gefordert. Trotz bestimmter gradueller Abstufungen in den einzelnen Eintragungsalternativen besteht gemäß der Handwerksordnung ein Befähigungsgrundsatz, das heißt, nur Anbieter mit nachgewiesenen Kenntnissen und Fertigkeiten werden in einem zulassungspflichtigen Handwerk als Anbieter zugelassen. Zudem machen die gesetzlichen Regelungen auch deutlich, dass neben den handwerklich geprägten Eintragungswegen alternative Zulassungsmöglichkeiten für Anbieter nichthandwerklicher Herkunft bestehen.

¹⁹⁷ Honig (2004) hebt auf Seite 157 die rechtsdogmatische Bedenklichkeit dieser Regelung hervor.

II. Ausübungsbestimmungen bei zulassungsfreien Handwerken

Im Zuge der Gesetzesnovellierung 2004 sind die zulassungsfreien Handwerke unter dem Aspekt der Eintragungsvoraussetzungen den handwerksähnlichen Gewerben gleichgestellt. In diesen Bereichen sind keine handwerksrechtlichen Ausübungsbestimmungen wie bei den zulassungspflichtigen Handwerken vom Handwerksrecht vorgesehen. Aufgrund der liberalisierten Berufszulassung steht es nun jedem offen, ein Gewerbe im zulassungsfreien Handwerk zu gründen und auszuüben. Die zulassungsfreien Handwerksgerberbe werden bei der bezirkszuständigen Handwerkskammer in einem Verzeichnis entsprechend § 19 HwO geführt. Die Eintragung in das Handwerksverzeichnis hat dabei lediglich einen deklaratorischen Charakter und ist für die Ausübung eines zulassungsfreien Handwerks keine notwendige Voraussetzung.

Der handwerksspezifische Befähigungsnachweis und sein Schutzzumfang besteht im zulassungsfreien Handwerk trotz der handwerksrechtlichen Deregulierung analog zu den Regelungen im zulassungspflichtigen Handwerk. Allerdings stellt der Befähigungsnachweis keine notwendige Voraussetzung zur Berufsausübung dar und ist somit lediglich eine Möglichkeit der beruflichen Bildung. Der § 51a HwO unterstreicht diese optionale Ausgestaltung: „Für die zulassungsfreien Handwerke [...] kann eine Meisterprüfung abgelegt werden.“¹⁹⁸

Die zulassungsfreien Handwerke unterscheiden sich demnach unter anderem von den zulassungspflichtigen Handwerken in ihrer liberalisierten Berufszulassungsbestimmung und ihrem optional ausgestalteten handwerksspezifischen Befähigungsnachweis. Aufgrund der liberalisierten Berufszulassungsbestimmung im zulassungsfreien Handwerk kann sich jeder, unabhängig von einer bestimmten Qualifikation, im zulassungsfreien Handwerk selbstständig machen. Hierdurch ist auf dem zulassungsfreien Handwerksmarkt mit ungleichen Qualifikationen der Anbieter zu rechnen. Aus dem Blickwinkel der Marktbetrachtung kann diese Situation als Wettbewerb unter ungleiche qualifizierten Anbietern bezeichnet werden. Im zulassungspflichtigen Handwerk besteht hingegen aufgrund des Befähigungsgrundsatzes ein

¹⁹⁸ § 51a HwO enthält des Weiteren die Bestimmung, dass Personen in handwerksähnlichen Gewerben, für die eine Ausbildungsordnung nach § 25 HwO oder nach § 25 des Berufsbildungsgesetzes erlassen worden ist, eine Meisterprüfung ablegen können.

Wettbewerb unter gleichen Anbietern, da die zulassungspflichtigen Handwerke über einen relativ ähnlichen Qualifikationshintergrund verfügen.

Die Unterscheidung dieser ausgestalteten institutionellen Regelungen ist für die Betrachtung des Marktes hinsichtlich der Güterdifferenzierung, der Transaktionsverhältnisse und der Wettbewerbsbetrachtung relevant. Bevor die Konsequenzen der unterschiedlichen Regelungen im weiteren Verlauf dieser Arbeit diskutiert werden, muss zunächst noch die Berufsformation und die Handwerksorganisationen betrachtet werden.

4.2.2 Handwerkliche Berufsformation

Durch die Regelungen der Handwerksordnung sind die Handwerke zum einen in eine Positivliste gegliedert und zum anderen durch ein Berufsbildungssystem organisiert. Diese zwei Umstände sollen hier als Berufsformation bezeichnet werden. Diese Bezeichnung ist auch deshalb angebracht, da die Berufe des Handwerks nicht durch eine autonome Produkt- und Leistungskombination der Anbieter auf Märkten entstehen, sondern primär das Ergebnis institutioneller Prägung sind. Um die Marktrelevanz der institutionellen Regelungen der handwerklichen Berufsformation darzulegen, ist es zunächst notwendig, die gesetzlichen Grundlagen der Berufsgliederung und anschließend die Grundlagen der Berufsbildung im Handwerk zu erläutern.

I. Grundlagen der Berufsgliederung

Zunächst ist die Berufsformation in dem Aspekt der Gewerbegliederung für den Marktverkehr zu untersuchen, da sich das Handwerk in einzelne Gewerbe der Anlage A und B 1 aufteilt. Das Anlageverzeichnis und damit die Gliederung der Handwerksgerberbe wurden initial durch die Handwerksordnung vom 17.09.1953 festgelegt. Die Fixierung des Handwerks auf eine Positivliste war vonseiten des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) umstritten, musste aber wegen verfassungsrechtlicher Bedenken anderweitiger Abgrenzungsregelungen akzeptiert werden.¹⁹⁹ Vor diesem Hintergrund wurden 127 Gewerbe als Handwerke festgelegt.²⁰⁰

¹⁹⁹ Vgl. Kolbenschlag/Lessmann/Stücklen (1954), S. 15 ff.

²⁰⁰ Bei der Aufstellung der Positivliste der handwerklichen Gewerbe wurde von dem Grundsatz ausgegangen, dass Handwerke nur Vollberufe sein können. Nach damaligen Vorstellungen musste ein Vollberuf des Handwerks eine ordentliche

Mit der Novellierung der Handwerksordnung von 1998 wurde das Verzeichnis der Handwerksgerbe erstmalig überarbeitet. Die Überarbeitung des Verzeichnisses der Anlage A beinhaltete die Zusammenführung, Ausgliederung und den Neueintrag von Handwerksgerben.²⁰¹ Die Anlagenliste der Vollhandwerke reduzierte sich hauptsächlich aus Gründen der Zusammenlegung von den ursprünglich 127 auf ein Verzeichnis von nur noch 94 Handwerksgerben. Im weiteren Verlauf der Rechtsentwicklung der Handwerksordnung führte die jüngste Novellierung von 2004 zu einer weiteren tief greifenden Umbildung des Verzeichnisses der Vollhandwerke. Die Novellierung deregulierte einen Teil der 94 Vollhandwerke mit der Konsequenz, dass zum gegenwärtigen Zeitpunkt nur noch 41 Gerbe als zulassungspflichtige und 53 als zulassungsfreie Handwerksgerbe betrieben werden können.²⁰²

Mit den zulassungspflichtigen Handwerken geht ein wichtiger marktlicher Sachverhalt einher, nämlich die Vorbehaltstätigkeiten der Handwerksgerbe. Die rechtlichen Grundlagen der Vorbehaltstätigkeiten ergeben sich aus den ausgeführten Berufszulassungsbestimmungen nach § 1 Abs. 1 HwO in Verbindung mit § 1 Abs. 2 S. 1 HwO über die Abgrenzung eines zulassungspflichtigen Handwerks. Nach diesen Regelungen ist es nur einem in

Lehrzeit von 3 bis 4 Jahren mit anschließender Gesellenprüfung umfassen und nach darauffolgender mehrjähriger Gesellentätigkeit mit der Meisterprüfung abschließen. Darüber hinaus musste für einen Vollberuf des Handwerks ein öffentliches Interesse zur Gewährleistung des Leistungsstandards und der Leistungsfähigkeit sowie für die Ausbildung des gewerblichen Nachwuchses vorliegen. Vgl. Kolbenschlag/Lessmann/Stücklen (1954), S. 268.

²⁰¹ Unter anderem wurde das Handwerk der Maurer- und Betonbauer neu geschaffen, das sich aus den Einzelhandwerken Maurer, Beton- und Stahlbetonbauer sowie Feuerungs- und Schornsteinbauer zusammensetzt. Als Konsequenz weiterer Zusammenführungen von Handwerken entstand das Handwerk der Kraftfahrzeugtechniker aus den Berufsbildern Kraftfahrzeugmechaniker und Kraftfahrzeugelektriker sowie das neu gefasste Handwerk Installateur und Heizungsbauer aus Gas- und Wasserinstallateure und Zentralheizungs- und Lüftungsbauer. Neben der Zusammenfassung von Handwerken schieden unter anderem Schirmmacher, Bürsten- und Pinselmacher, Stricker, Handschuhmacher, Gerber, Steindruckere aus der Anlage A aus und wurden in die Anlage der handwerksähnlichen Gerbe aufgenommen. Als Neuzugang zu der Anlage A kamen die Gerüstbauer, die vormalig als handwerksähnliches Gerbe geführt wurden. Vgl. ZDH (1998), S. 4.

²⁰² Die Kompetenz zur Änderung des Anlageverzeichnisses der Handwerksgerbe liegt zum gegenwärtigen Rechtsstand bei dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. Vgl. hierzu § 1 Abs. 3 HwO für die zulassungspflichtigen und § 18 Abs. 3 HwO für zulassungsfreie Handwerke sowie handwerksähnliche Gerbe.

der Handwerksrolle eingetragenen Gerbebetrieb erlaubt, handwerksmäßige Güter herzustellen und wesentliche Tätigkeiten des Handwerksgerbes auszuüben. Hierdurch wird den zulassungspflichtigen Handwerksgerben ein bestimmter wirtschaftlicher Vorbehaltbereich zugewiesen. Grundsätzlich sind bei den Vorbehaltstätigkeiten der zulassungspflichtigen Handwerke zwei Aspekte zu berücksichtigen: die externe Abgrenzung und die Binnengliederung des Handwerks.²⁰³

Die externe Abgrenzung der zulassungspflichtigen Handwerke gegenüber der übrigen gewerblichen Wirtschaft ist bereits in der einführenden Darstellung durch die Abgrenzungstatbestände der »Handwerksmäßigkeit« und der »wesentlichen Tätigkeit« dargelegt worden.²⁰⁴ In dieser dynamischen Handwerksabgrenzung unterliegt die Bestimmung eines Handwerksgerbes bzw. der Vorbehaltstätigkeiten der Verkehrsanschauung und orientiert sich an dem aktuellen Berufsbild und den gerbeüblichen Tätigkeiten eines Handwerks. Berufsbildbezogene Einblicke über die Vorbehaltstätigkeiten der einzelnen Handwerksgerbe geben unter anderem die Meisterprüfungsverordnungen. Dort sind die Qualifikationen, Fertigkeiten und Kenntnisse der Meister und die Aufgabenbereiche der jeweiligen Handwerksgerbe aufgezählt. Beispielsweise weist das Elektrotechniker-Handwerk Tätigkeitsschwerpunkte in den Bereichen der Energie- und Gebäudetechnik, in der Kommunikations- und Sicherheitstechnik sowie in den Bereichen der Systemelektronik auf.²⁰⁵

Die Vorbehaltstätigkeiten in diesem bestimmten Produkt- und Leistungsspektrum der zulassungspflichtigen Handwerke gelten gegenüber nicht-handwerklichen Anbietern wie auch gegenüber anderen Handwerksgerben. Allerdings ist die Abgrenzung zwischen den einzelnen Handwerken durch Normen der Binnengliederung durchbrochen.

Als wesentliche Abschwächung der Gerbebegliederung führte die Gesetzesnovellierung von 1965 die Konstruktion der »verwandten Handwerke« ein. Bei verwandten Handwerken handelt es sich um solche Handwerksgerbe, die sich aus tätigkeits- oder nachfragebezogenen Gründen ähnlich sind.²⁰⁶

²⁰³ Vgl. Ausführungen bei Watrin (1958), S. 226.

²⁰⁴ Vgl. hierzu Abschnitt 2.2.2.

²⁰⁵ Vgl. Meisterprüfungsbild im Elektroniker-Handwerk in BGBl I 2331/2002.

²⁰⁶ Vgl. ZDH (1965), S. 7.

Beispielsweise ist eine gegenseitige Verwandtschaft zwischen Bäckern und Konditoren sowie zwischen Informationstechnikern und Elektrotechnikern festgelegt.²⁰⁷ Die Verwandtschaftsbeziehung hebt die Grenzen zwischen den einzelnen Handwerken auf, sodass die Berufsgliederung bzw. die Vorbehaltstätigkeiten im wirtschaftlichen Verkehr zwischen diesen Handwerken unbedeutend sind.

Ein weiterer Tatbestand, der die Gewerbegliederung des Handwerks im Wirtschaftsverkehr abschwächt, ist in § 5 HwO zu sehen. Dieser Paragraph bestand bereits bei der ersten Fassung des Handwerksrechts von 1953 und erlaubt die Tätigkeitsausübung in anderen Handwerken, sofern diese technisch und fachlich mit dem ausgeübten Handwerk zusammenhängen.²⁰⁸ Mit der Gesetzesnovellierung von 1994 wurde der technische und fachliche Zusammenhang in § 5 HwO um den Tatbestand der wirtschaftlichen Ergänzung erweitert.²⁰⁹ Mit den eben genannten Regelungen wird versucht, das Angebot aus einer Hand als Marktleistung von Handwerksgewerben zu stärken.

In Bezug auf die Vorbehaltstätigkeiten eines Handwerks und die einhergehenden Abgrenzungsfragen im Wirtschaftsverkehr muss an dieser Stelle nochmals erwähnt werden, dass ein Handwerksgewerbe auch mehrere und unterschiedliche handwerkliche Tätigkeiten ausführen kann, sofern der Gewerbebetrieb mit diesen Handwerksgewerben in die Handwerksrolle eingetragen ist.

Für die zulassungsfreien Handwerke ist die Gewerbeabgrenzung im wirtschaftlichen Verkehr nicht mehr in dem Maße relevant wie bei den zulassungspflichtigen Handwerken. Denn durch die Deregulierung der zulassungsfreien Handwerke bestehen keine wirtschaftlichen Vorbehaltsbereiche für die zulassungsfreien Handwerksgewerbe oder sonstige Anbieter. Die Abgrenzung der zulassungsfreien Handwerke ist trotz der Zugangsliberalisierung dennoch relevant, da im Handwerk, wie im Anschluss ausgeführt wird, die Humankapitalausbildung in den einzelnen Handwerksgewerben erfolgt.

²⁰⁷ Siehe hierzu Verordnung über verwandte Handwerke vom 18. Dezember 1968 in BGBl I 1355 und in letzter Änderung vom 24. Dezember 2003 in BGBl I 2934.

²⁰⁸ Vgl. Steffens (1956), S. 26, und dort angegebene Ausführungen.

²⁰⁹ Vgl. ZDH (1994), S. 3, und Ausführungen bei Honig (2004), S. 128.

Für die institutionelle Untersuchung zeigt die Berufsformation, dass das Handwerk in abgegrenzte Gewerbe mit einem bestimmten Produkt- und Leistungsspektrum aufgegliedert ist. Im Falle der zulassungspflichtigen Handwerke geht das Produkt- und Leistungsspektrum mit der handwerksrechtlichen Vorbehaltstätigkeit einher, während dies im zulassungsfreien Handwerk nicht der Fall ist.

II. Grundlagen der Berufsbildung

Neben der Gliederung des Handwerks in einzelne Gewerbe begründet sich die Berufsformation im Berufsbildungssystem des Handwerks. Im zweiten und dritten Teil der Handwerksordnung (§§ 21–51b HwO) wird die Berufsbildung behandelt und ist unmittelbar mit der Gliederung in einzelne Handwerke verbunden. Denn die Berufsbildung erfolgt innerhalb der einzelnen Handwerke.

Die Berufsbildung im Handwerk ist für die Betrachtung der Berufsformation und für die weitere Untersuchung der Transaktionsverhältnisse relevant, da im Berufsbildungssystem die Humankapitalausbildung und insbesondere die Humankapital spezialisierung für die einzelnen Handwerksgewerbe erfolgen.

Die handwerkliche Berufsbildung basiert auf einem dualen System, das heißt, die Berufsbildung erfolgt in den Ausbildungsbetrieben und in den überbetrieblichen Lerneinrichtungen wie beispielsweise Fach- und Berufsschulen sowie Handwerksakademien. Träger der überbetrieblichen Lerneinrichtungen sind insbesondere Handwerksorganisationen, auf die im nächsten Abschnitt noch näher eingegangen wird. Das Bildungssystem des Handwerks besteht im Wesentlichen aus drei ineinandergreifenden Abschnitten, Aus-, Weiter- und Fortbildung, und orientiert sich an den handwerklichen Ausbildungsstufen Lehrling, Geselle, Meister.

Die Ausbildung nach § 25 HwO regelt zunächst die grundlegende Berufsausbildung im Handwerk für die Handwerkslehrlinge und den übrigen gewerblichen Nachwuchs im Handwerk. Hiernach werden für die Gewerbe des Handwerks, sofern diese als Ausbildungsberufe anerkannt sind, Ausbildungsordnungen erlassen. Die Ausbildungsordnung sieht nach § 25 Abs. 2 HwO eine Konkretisierung der Bezeichnung des Ausbildungsberufs, der Ausbildungsdauer, des Ausbildungsberufsbilds, des Ausbildungsrahmenplans und der Prüfungsanforderungen vor. Das Ausbildungsberufsbild umfasst dabei die Auflistung der Fertigkeiten und Kenntnisse, die zur

Ausübung des Berufes notwendig sind. Der Ausbildungsrahmenplan sieht die zeitliche und fachliche Gliederung der Berufsausbildung vor.²¹⁰ Für einzelne Gewerbe kann es dabei zutreffen, dass mehrere Ausbildungsordnungen parallel bestehen.²¹¹

Die soeben skizzierte handwerksspezifische Lehrlingsausbildung führt nach § 31 HwO zur Gesellenprüfung. Hierin wird festgestellt, ob der Prüfling die erforderlichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen praktischen, theoretischen und im Berufsschulunterricht vermittelten Kenntnisse besitzt und mit dem für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist.²¹²

Nach der Gesellenprüfung sieht die Handwerksordnung im Rahmen der Weiterbildung die Meisterprüfung vor. Die Ausbildung zum Meister stellt eine weitere Stufe der handwerksspezifischen Qualifizierung dar. Der Paragraph 45 Abs. 2 HwO bringt die grundlegende Zielsetzung der Meisterprüfung in dem Prüfungstatbestand zum Ausdruck, „[...] ob der Prüfling befähigt ist, ein zulassungspflichtiges Handwerk meisterhaft auszuüben und selbständig zu führen sowie Lehrlinge ordnungsgemäß auszubilden.“ Im Einzelnen umfasst die Meisterprüfung vier selbstständige Prüfungsteile: meisterhafte Verrichtung wesentlicher Tätigkeiten des prüfungsrelevanten Handwerks (Teil I), fachtheoretische Kenntnisse (Teil II), betriebswirtschaftliche, kaufmännische und rechtliche Kenntnisse (Teil III) und berufs- und arbeitspädagogische Kenntnisse (Teil IV).²¹³ Die erneute Erwähnung der Meisterprüfungsteile ist an dieser Stelle von Relevanz, da die Meisterprüfung insgesamt eine erhebliche Humankapitalspezialisierung darstellt und zugleich auf die unternehmerische Selbstständigkeit der Handwerker abzielt. Hierdurch wird auch erkenntlich, dass das Berufsbildungssystem zur Aufrechterhaltung der Handwerks-gewerbe durch die Ausbildung eines Unternehmerpotenzials beiträgt.

²¹⁰ Vgl. z.B. die Verordnung über die Berufsausbildung zum Feinoptiker/-in BGBl I 2748 vom 26.7.2002.

²¹¹ Das Handwerk Elektrotechniker verfügt beispielsweise über die Ausbildungsberufe der Elektromechaniker/-in, Elektroniker/-in für Maschinen und Antriebstechnik und Elektromaschinenbauer/-in. Auch zählen kaufmännische und sonstige Ausbildungen wie Autofachwerker/-in und Teilezurichter/-in zur Berufsausbildung im Handwerk. Diese unterliegen jedoch den Bestimmungen des Berufsbildungsgesetzes. Vgl. Honig (2004), S. 238.

²¹² Vgl. § 32 HwO.

²¹³ Vgl. Honig (1994), S. 48 ff.

Als weiteren Bildungsabschnitt sieht das Berufsbildungssystem des Handwerks die Fortbildung vor. Die Fortbildung ist in den §§ 42 und 43 HwO geregelt und wird im Handwerk durch ein breit gefächertes Fortbildungsprogramm umgesetzt. Hierzu zählen unter anderem gewerbeübergreifende Aufstiegsfortbildungen, gewerbespezielle Fortbildungsgänge und Anpassungsqualifikationen. Auch bereits während der regulären Aus- und Weiterbildung können im Rahmen der Fortbildungen Zusatzqualifikationen durch spezielle Lehrgänge erworben werden.²¹⁴ Zum Nachweis der Fertigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen, die durch die berufliche Fortbildung und Umschulung erworben wurden, können die Handwerkskammern Prüfungen durchführen.

Die Aus-, Weiter- und Fortbildung im Handwerk ermöglicht eine gewerbespezifische Humankapitalbildung und insbesondere eine Humankapitalspezialisierung in den zulassungspflichtigen und den zulassungsfreien Handwerken. Damit sind insbesondere Unternehmen des Handwerks durch die Qualifikationsintensität des Berufsbildungssystems in der Lage, den ständigen technologischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandel durch differenzierte Produkte und Leistungen mit zubegleiten und zu gestalten.

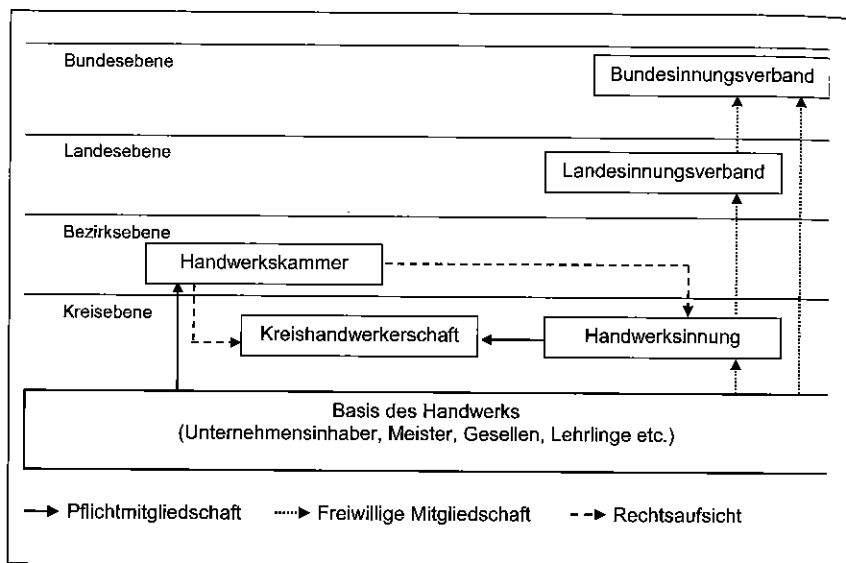
Für die weiterführende Betrachtung des Handwerksmarktes zeigt die handwerksrechtliche Berufsformation in der Gliederung und in der Berufsbildung, dass Handwerksgewerbe primär durch eine institutionelle Prägung entstehen. Damit bilden sich die Gewerbe des Handwerks nicht autonom, d.h. nicht durch freie Kombination von Marktleistungen, sondern insbesondere durch institutionelle Regelungen. Die institutionelle Ausgestaltung der Berufsformation bewirkt insbesondere bei zulassungspflichtigen Handwerksgewerben, dass die Handwerksbetriebe auf ein bestimmtes Produkt- und Leistungsspektrum ausgerichtet sind (Vorbehaltstätigkeit) und hieraufhin die Humankapitalbildung bzw. Humankapitalspezialisierung im Berufsbildungssystem ausgerichtet ist. Die institutionelle Regelung der Berufsformation weist neben der unschwer zu erkennenden Bedeutung für die Güterdifferenzierung auch Ansatzpunkte für die im nachfolgenden Unterkapitel zur Betrachtung stehenden Transaktions- und Wettbewerbsverhältnisse auf. Zuvor müssen allerdings noch die Organisationen des Handwerks mit Blick auf die marktrelevanten Einflüsse untersucht werden.

²¹⁴ Vgl. Kloas (2002), S. 2 ff.

4.2.3 Handwerksorganisation

Der vierte Teil des Gesetzes zur Ordnung des Handwerks (§§ 52–116 HwO) sieht als Organisationen des Handwerks die Handwerksinnungen, die Innungsverbände, den Bundesinnungsverband, die Kreishandwerkerschaften und die Handwerkskammern vor. Darüber hinaus finden sich im Organisationsaufbau des Handwerks weitere Zusammenschlüsse, Interessenvertretungen und Forschungsinstitute, welche wie auch der Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V. (ZDH) als Spitzenorganisation des Handwerks nicht im Gesetz zur Ordnung des Handwerks geregelt sind. Wie auch bei der Untersuchung der voranstehenden Ausübungsbestimmung und Berufsformation wird im Nachstehenden ausschließlich auf die im Handwerksrecht vorgesehenen institutionellen Regelungen eingegangen. Somit ergibt sich folgendes Bild des gesetzlich vorgesehenen Organisationsaufbaus des Handwerks:

Abb. 4.10: Organisationen des Handwerks nach der Handwerksordnung



Quelle: eigene Darstellung

Die Untersuchung der Handwerksorganisationen gehört deshalb in das zu betrachtende Untersuchungsgebiet, weil von ihnen Einflüsse auf die Güterdifferenzierung, die Transaktions- und die Wettbewerbsverhältnisse im

Marktverkehr zu erwarten sind. Beginnend mit einem Blick auf die Grundlagen der Handwerksorganisation wird anschließend auf die von der Handwerksordnung vorgesehenen Aufgaben der Handwerksorganisationen eingegangen.

I. Grundlagen der Handwerksorganisationen

Die handwerksrechtlichen Organisationen können nach dem fachlichen und nach dem berufsständischen Organisationsprinzip unterschieden werden. Das fachliche Organisationsprinzip führt gleiche wirtschaftliche oder fachliche Interessen zusammen, während das berufsständische Organisationsprinzip das gewerbeübergreifende Interesse bzw. das Gesamtinteresse des Handwerks repräsentiert.

Die fachlichen Interessen werden durch die Handwerksinnungen, die Landesinnungen und den Bundesinnungsverband organisatorisch vertreten.

Die Handwerksinnung ist die Basisorganisation der fachlichen Zusammenschlüsse und ist nach § 53 HwO eine Körperschaft des öffentlichen Rechts. Zu ihren Mitgliedern zählen nach § 52 Abs. 1 HwO Inhaber von Betrieben des gleichen zulassungspflichtigen Handwerks, des gleichen zulassungsfreien Handwerks oder des gleichen handwerksähnlichen Gewerbes.²¹⁵ Abweichend von diesem Regelfall ist es nach § 52 Abs. 1 HwO auch möglich, dass unterschiedliche Gewerbe, sofern diese sich fachlich oder wirtschaftlich nahe stehen, zu einer gemeinsamen Handwerksinnung zusammenzutreten können. Hinsichtlich der Gründung und der Mitgliedschaft unterliegen die Handwerksinnungen der Freiwilligkeit und sind nicht obligatorisch vorgeschrieben.

Die nächste höhere Stufe der fachlichen Organisation ist der Landesinnungsverband. Der Landesinnungsverband ist nach § 79 HwO der Zusammenschluss von Handwerksinnungen des gleichen Handwerks oder sich fachlich oder wirtschaftlich nahe stehender Handwerke eines Bezirkes. Unter besonderen Umständen ist es möglich, für mehrere Bundesländer einen ge-

²¹⁵ Einschränkung wird nach § 52 Abs. 1 S. 2 HwO bestimmt, dass eine Handwerksinnung nur dann errichtet werden darf, wenn für das jeweilige Gewerbe eine Ausbildungsordnung erlassen worden ist. Des Weiteren können je nach Satzung der Handwerksinnung auch Gastmitglieder nach § 59 HwO aufgenommen werden.

meinsamen Landesinnungsverband zu gründen. Die Mitglieder des Landesinnungsverbandes sind im Wesentlichen die bereits erwähnten Handwerksinnungen. Allerdings können, je nach Ausgestaltung der Satzung, sowohl selbstständige Handwerker (§ 79 Abs. 3 HwO) als auch Inhaber von handwerksähnlichen Betrieben und Vereinigungen von Inhabern handwerksähnlicher Betriebe (§ 84 HwO) Mitglieder der Landesinnung werden. Der Landesinnungsverband ist im Gegensatz zur Handwerksinnung eine juristische Person des privaten Rechts. Der Landesinnungsverband entsteht ebenfalls aus einem freiwilligen Gründungsbeschluss seiner Mitglieder und wird mit der Genehmigung der Satzung durch die oberste Landesbehörde rechtsfähig.²¹⁶

Die oberste fachliche Interessenvertretung im handwerksrechtlichen Organisationsaufbau ist der Bundesinnungsverband (Zentralfachverband) nach § 85 HwO. Dieser vertritt als Dachorganisation die Innungen auf der Bundesebene. Er ist ebenfalls wie der Landesinnungsverband eine juristische Person des privaten Rechts. Allerdings ist zu seiner Gründung und Genehmigung der Satzung die Zustimmung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit notwendig. Laut Gesetz ist der Bundesinnungsverband mit keiner explizit erwähnten Aufgabe beauftragt. Allerdings umfasst das Aufgabenspektrum des Bundesinnungsverbands in der Regel die politischen Verbandstätigkeiten, die Vertretung in Tarifverhandlungen, die Informationsdienstleistungen für seine Mitglieder und die Beratung sowie die Koordination der Landesinnungen.

Die Innungsorganisationen stellen primär die fachliche Vertretung der Handwerksgerichte dar und repräsentieren somit lediglich ein Partialinteresse des Handwerks. Demgegenüber ist die berufsständische Vertretung die zweite tragende Säule im Organisationsaufbau des Handwerks und vertritt das Interesse des Gesamthandwerks. Die berufsständischen Organisationen werden durch die Kreishandwerkerschaft und die Handwerkskammer verkörpert.

Die Kreishandwerkerschaft nach § 86 HwO ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts und bildet die unterste Stufe der berufsständischen Vertretung des Handwerks. Die Handwerksordnung sieht vor, dass ausschließlich Handwerksinnungen, die ihren Sitz im gleichen Stadt- oder Landkreis haben, der Kreishandwerkerschaft im Rahmen einer Pflichtmitgliedschaft angehören.

²¹⁶ Vgl. Honig (2004), S. 430 ff.

Dementsprechend sind die Aufgaben der Kreishandwerkerschaft auf die gemeinsamen Belange der Gewerbe der Handwerksordnung ausgerichtet.

Die übergeordnete Stelle der Kreishandwerkerschaft und der Handwerksinnung ist die Handwerkskammer. Eingerichtet von der obersten Landesbehörde, ist die Handwerkskammer eine Selbstverwaltungseinrichtung des Handwerks in Form einer Körperschaft des öffentlichen Rechts. Der zentrale Zweck der Handwerkskammer ist die Vertretung des Gesamtinteresses des Handwerks.²¹⁷ Aufgrund der Aufgabenausrichtung der Handwerkskammer zählen als Mitglieder gemäß § 90 Abs. 2 HwO die Inhaber eines Betriebes, eines Handwerks und eines handwerksähnlichen Gewerbes des Handwerkskammerbezirks sowie die Gesellen, andere Arbeitnehmer mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung und die Lehrlinge dieser Gewerbetreibenden. Des Weiteren sieht § 90 Abs. 3 HwO vor, dass unter gewissen Umständen auch handwerksnahe Kleingewerbetreibende zur Handwerkskammer gehören.

II. Aufgaben der Handwerksorganisationen

Die Untersuchung des Aufgabenbereichs der Handwerksorganisationen gehört wie die Ausübungsbestimmungen und die Berufsformationen zu den institutionellen Regelungen, von denen aus marktrelevante Einflüsse ausgehen. Die Einflüsse der Handwerksorganisationen können nach ihrer Auswirkung auf das Marktgeschehen in direkte und indirekte Einflüsse unterschieden werden.

Ein direkter Einfluss liegt dann vor, wenn Handwerksorganisationen durch ihre Vertreter unmittelbar im Transaktionsverhältnis zwischen Handwerksgebeten und Auftraggebern in Erscheinung treten. Aus marktlicher Sicht kommen für die direkten Einflüsse insbesondere die intermediären Tätigkeiten der Handwerksorganisationen in Betracht. Wie die nachstehende Tabelle 4.11 ausweist, zählen zu den intermediären Aufgaben der Handwerksorganisationen vor allem Gutachter- und Vermittlungstätigkeiten. Für die Betrachtung des heterogenen Gütermarktes ist die Vermittlung bei Streitigkeiten durch die Handwerksorganisationen besonders hervorzuheben. Denn insbesondere bei sachlich heterogenen Produkten und Leistungen treten nicht

²¹⁷ Vgl. § 90 Nr. 1 HwO.

selten Differenzen zwischen den Auftraggebern und den Auftragnehmern auf.

Tab. 4.11: **Direkte Einflüsse der Handwerksorganisationen auf das Marktgeschehen**

Organisationen	Intermediäre Tätigkeit
Handwerksinnung	<ul style="list-style-type: none"> •§ 54 Abs. 1 Nr. 8 HwO Auskünfte und Gutachten •§ 54 Abs. 2 Nr. 2 HwO Beratung bei der Vergabe öffentlicher Aufträge •§ 54 Abs. 3 Nr. 3 HwO Vermittlung bei Streitigkeiten zwischen Innungsbetrieben und Auftraggebern
Landesinnung	<ul style="list-style-type: none"> •§ 81 Abs. 1 Nr. 3 HwO Auskünfte und Gutachten
Kreishandwerkerschaft	<ul style="list-style-type: none"> •§ 87 Nr. 4 HwO Auskünfte und Gutachten
Handwerkskammer	<ul style="list-style-type: none"> •§ 91 Abs. 1 Nr. 8 HwO Gutachten über Waren, Leistungen und Preise •§ 91 Abs. 1 Nr. 11 HwO Vermittlungsstellen bei Streitigkeiten zwischen Gewerbeinhabern und Auftraggebern

Quelle: HwO 2005 / eigene Darstellung.

Sofern sich zwischen Vertragsparteien Unstimmigkeiten ergeben, können die Schlichtungsstellen der Handwerksorganisationen zur außergerichtlichen Beilegung der Streitigkeiten angerufen werden. Die Schlichtungsstellen haben sowohl für den Auftraggeber als auch für den Auftragnehmer den Vorzug einer kostengünstigeren und schnelleren Streitregulierung als gerichtliche Instanzen.²¹⁸

²¹⁸ Vgl. hierzu HwK Oldenburg (2005) über die Bauschlichtungsstelle und HwK Köln (2005) über die Verfahrensordnung der Gütestelle.

Da auf einem Markt die Handwerksbetriebe die Leistungserbringer sind, ist letztlich die direkte Einflussnahme der Handwerksorganisationen auf das Marktgeschehen begrenzt. Anders hingegen verhält es sich mit den indirekten Einflüssen der Handwerksorganisationen, denen für die Betrachtung des Handwerksmarktes größere Bedeutung zukommt. Die Handwerksorganisationen sind hierbei nicht direkt in das Austauschverhältnis auf dem Markt involviert, sondern nehmen indirekt – vorwiegend über die Anbieterseite – Einfluss auf das Marktgeschehen. Die indirekten Einflüsse können nach den sozialen, gewerblichen und wirtschaftlichen Aufgaben der Handwerksorganisationen unterschieden werden. Die nachfolgende Tabelle 4.12 listet unter den genannten Aspekten die handwerksrechtlichen Grundlagen für die indirekte Beeinflussung des Marktgeschehens auf.

Tab. 4.12: Indirekte Einflüsse der Handwerksorganisationen auf das Marktgeschehen

Organisationen	Soziale Aufgaben	Gewerbliche Aufgaben	Wirtschaftliche Aufgaben
Handwerksinnung	-§ 54 Abs. 1 Nr. 1 HwO Pflege des Gemeingeistes und Berufsehre	-§ 54 Abs. 1 Nr. 3 HwO Reglung und Überwachung der Lehrlingsausbildung	-§ 54 Abs. 1 Nr. 7 HwO Genossenschaftswesen
	-§ 54 Abs. 1 Nr. 2 HwO Verhältnis zwischen Meistern, Gesellen und Lehrlingen	-§ 54 Abs. 1 Nr. 4 HwO Abnahme der Gesellenprüfung	-§ 54 Abs. 2 Nr. 1 HwO Einrichtungen für die Verbesserung der Arbeitsweise und Betriebsführung
Landesinnungen	-§ 54 Abs. 4 HwO Unterstützungskassen	-§ 54 Abs. 1 Nr. 5 HwO Abnahme der Meisterprüfung	-§ 54 Abs. 2 Nr. 3 HwO handwerkliches Pressewesen
		-§ 54 Abs. 1 Nr. 6 HwO Verwallung der Berufsschulen	
		-§ 54 Abs. 4 HwO sonstige gewerbliche Maßnahmen	
Kreishandwerkerschaft		-§ 81 Abs. 2 HwO Fachschulen und Fachkurse	-§ 82 Nr. 1 HwO Einrichtungen zur Förderung technischer und betriebswirtschaftlicher Leistungsfähigkeit der Betriebe
	-§ 87 Nr. 1 HwO Vertretung der Handwerksinteressen		-§ 82 Nr. 2 HwO Bildung von Genossenschaften
Handwerkskammern		-§ 87 Nr. 3 HwO Einrichtung zur Förderung der sozialen, gewerblichen und wirtschaftlichen Interessen	
	-§ 91 Abs. 1 Nr. 13 HwO Maßnahmen für notleidende Handwerker	-§ 91 Abs. 1 Nr. 4 HwO Berufsausbildung	-§ 91 Abs. 1 Nr. 9 HwO wirtschaftliche Einrichtungen und Genossenschaftswesen
		-§ 91 Abs. 1 Nr. 4a HwO Prüfungswesen bei Fortbildung	-§ 91 Abs. 1 Nr. 12 HwO Ursprungszeugnisse
		-§ 91 Abs. 1 Nr. 5 HwO Prüfungswesen bei Gesellen	
		-§ 91 Abs. 1 Nr. 6 HwO Prüfungswesen bei Meistern	
	-§ 91 Abs. 1 Nr. 7 HwO technische und betriebswirtschaftliche Fortbildung		
	-§ 91 Abs. 1 Nr. 10 HwO Formgestaltung im Handwerk		

Quelle: HwO 2005 / eigene Darstellung

Zunächst verdeutlicht Tabelle 4.12 den Schwerpunkt der Handwerksorganisationen auf das Innenverhältnis des Handwerks. Der Einfluss der Handwerksorganisationen konzentriert sich folglich nicht auf die Nachfrage-, sondern auf die Angebotsseite des Marktes.

Die sozialen Aufgaben betreffen vorwiegend gemeinnützige Angelegenheiten und Sozialeinrichtungen des Handwerks, wie z.B. Unterstützungskassen oder Maßnahmen für notleidende Handwerker. Sie stellen damit einen Teil der sozialen Sicherung der Handwerker dar. Darüber hinaus zählen zu den sozialen Aufgaben der Handwerksorganisationen auch Aspekte wie die Pflege des guten Verhältnisses zwischen Meistern, Gesellen und Lehrlingen sowie die Pflege des Gemeingeistes und der Berufsehre. Insgesamt bringen diese erwähnten sozialen Aufgaben mit sich, dass im Handwerk eine handwerkliche Identität, ein gewisses Zusammengehörigkeitsgefühl und ein Selbstverständnis entstehen. Wesentlich Konsequenz ist hierbei die Herausbildung einer Corporate Identity als »Handwerker«. Dadurch tragen die sozialen Aufgaben der Handwerksorganisationen neben den noch auszuführenden gewerblichen und wirtschaftlichen Aufgaben in einer nicht unerheblichen Weise zu einem gemeinsamen Marktauftritt und Marktprofilierung des Handwerks bei.²¹⁹

Wie die vorstehende Tabelle 4.12 des Weiteren ausweist, zählen zu den gewerblichen Aufgaben der Handwerksorganisationen überwiegend Angelegenheiten der Berufsbildung. In der Berufsbildung kommt den Handwerksorganisationen ein erhebliches Gewicht in der Kompetenzbildung der Handwerker zu. In Aus-, Weiter- und Fortbildungslehrgängen werden die Kenntnisse, Fähigkeiten und Berufsqualifikationen vermittelt, die für eine fachgerechte Berufsausübung notwendig sind. Zudem umfassen die gewerblichen Aufgaben auch den Unterhalt von Berufs- und Fachschulen, Handwerksakademien, Technologiezentren sowie weiterer Bildungseinrichtungen. Insgesamt übernehmen die Handwerksorganisationen damit eine zentrale Funktion in der Fortentwicklung der Gewerbe und tragen zu einer hohen Berufsentfaltung in den einzelnen Handwerksberufen bei.²²⁰

²¹⁹ Vgl. Kucera (1992), S. 63.

²²⁰ Vgl. HwK Köln (2006); HwK München und Oberbayern (2006); HwK Düsseldorf (2004) und Bizer/Müller (2006), S. 61 ff.

Als weiterer marktrelevanter Einfluss geht aus den gesetzlich vorgesehenen Aufgaben der Handwerksorganisationen der Auftrag der wirtschaftlichen Betreuung der Handwerksgewerbe hervor. Zu den wirtschaftlichen Aufgaben der Handwerksorganisationen zählt neben der Bildung von Genossenschaften des Weiteren die Beratung der Handwerksbetriebe. Letzteres wird durch spezielle Beratungsstellen bei den Handwerkskammern wahrgenommen. Dabei umfasst das Beratungsspektrum vor allem betriebswirtschaftliche Beratungen, Existenzgründungsberatung, Innovations- und Technikberatungen sowie Rechts- und Umweltschutzberatungen. Die breite Unterstützung der Handwerksbetriebe in unternehmerischen und technischen Fragen trägt zur marktlichen Kompetenz und zur Leistungsfähigkeit der handwerklichen Anbieter bei.²²¹

Die aufgeführten Aufgaben der Handwerksorganisationen zeigen, dass die Handwerksorganisationen vorwiegend einen indirekten Einfluss auf die Angebotsseite des Marktes über die Wahrnehmung von sozialen, gewerblichen und wirtschaftlichen Aufgaben ausüben.

4.2.4 Fazit: Institutionen im Handwerk

Die Institutionen des Handwerks in der Ausübungsbestimmung, der Berufsformation und den Handwerksorganisationen bieten zunächst einen maßgeblichen Erklärungsrahmen für die Frage, weshalb gerade im Handwerk eine erhebliche Güterdifferenzierung vorzufinden ist.

Die institutionelle Ausgestaltung der Ausübungsbestimmung trägt insbesondere bei den zulassungspflichtigen Handwerken dazu bei, dass nur Anbieter mit einem entsprechenden gewerbeüblichen Leistungspotenzial auf dem Handwerksmarkt auftreten. Hierdurch sind im zulassungspflichtigen Handwerk im Allgemeinen leistungsfähige Anbieter mit geprüften Kenntnissen und Fertigkeiten auf dem Markt anzutreffen. In der verbreiteten Kompetenz der Anbieter ist daher ein Grund für die Güterdifferenzierung auf dem heterogenen Handwerksmarkt zu sehen.

Ein weiterer Grund für die Güterdifferenzierung ist zudem in der Berufsformation zu sehen. Dies geht zum einen auf die institutionelle Ausrichtung der Handwerksgewerbe auf ein bestimmtes Produkt- und Leistungsspektrum und

²²¹ Vgl. HwK Rhein-Main (2006) und HwK Ostwestfalen-Lippe (2005).

zum anderen auf die Humankapitalbildung bzw. Humankapitalspezialisierung im handwerklichen Bildungssystem zurück. Beide institutionellen Regelungen fördern die Güterdifferenzierung durch die fokussierte Ausrichtung der Gewerbetreibenden auf ein bestimmtes Produkt- und Leistungsprogramm.

Schließlich tragen die Handwerksorganisationen zur Güterdifferenzierung durch die Fortentwicklung der gewerblichen und wirtschaftlichen Kompetenzen der Handwerksgewerbe bei. Die Handwerksorganisationen leisten durch die Bildungseinrichtungen unter anderem einen Beitrag zum Technologie- und Kompetenztransfer im Handwerk, tragen zur Fortentwicklung des Produkt- und Leistungsspektrums bei und ermöglichen durch die beratenden Tätigkeiten wettbewerbsfähige und kompetente Handwerksgewerbe. In der Erfüllung dieser gesetzlich vorgeschriebenen Aufgaben ist schließlich auch ein Grund für die Güterdifferenzierungspotenziale der Handwerksgewerbe zu sehen.

Aus der bisherigen institutionellen Betrachtung des Handwerks ist zunächst festzuhalten, dass das Gesetz zur Ordnung des Handwerks einen wesentlichen Anteil daran hat, dass die Gewerbe des Handwerks die bedeutende volkswirtschaftliche Funktion der Güterdifferenzierung übernehmen können.

Bei den zulassungsfreien Handwerksgewerben liegt aufgrund der liberalisierten und optional ausgestalteten Rahmenbedingungen durch die Handwerksrechtsnovellierung von 2004 eine veränderte institutionelle Lage vor. Die deregulierten Berufszulassungsbestimmungen ermöglichen den freien Marktzugang von unterschiedlich qualifizierten Anbietern. Hierdurch ist das allgemeine handwerkliche Leistungspotenzial der Anbieter nicht mehr in dem Umfang wie bei den zulassungspflichtigen Handwerken vorzufinden. Zudem ist die Berufsformation, d.h. die Ausrichtung der Handwerksgewerbe und die Humankapitalspezialisierung auf ein bestimmtes Produkt- und Leistungsspektrum, bei den zulassungsfreien Handwerken ebenfalls nicht mehr in der Fokussierung wie im zulassungspflichtigen Handwerk gegeben. Die konkreten Auswirkungen der institutionellen Regelungen sollen nun in dem nachfolgenden Unterkapitel hinsichtlich ihrer möglichen marktlichen Konsequenzen näher betrachtet werden.

4.3 Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt

Nachdem die Güterheterogenität im Handwerk bereits empirisch nachgewiesen und teilweise auf den institutionellen Rahmen der Handwerksordnung zurückgeführt worden ist, gilt es in dem folgenden Unterkapitel die Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt zu untersuchen.

Die Untersuchung der Transaktionsverhältnisse der Marktteilnehmer erfolgt vor dem Hintergrund der transaktionskostenorientierten Betrachtung des heterogenen Gütermarktes. Denn es wurde in der theoretischen Betrachtung des heterogenen Gütermarktes ermittelt, dass die Funktionsfähigkeit des Marktes im Sinne von optimal differenzierten Gütern durch zu hohe Transaktionskosten beeinträchtigt wird.²²² Die Untersuchung des Handwerksmarktes auf der Transaktionsebene bezweckt daher, weitere Einsichten über den Beitrag des Gesetzes zur Ordnung des Handwerks und der Funktionsfähigkeit des Marktes zu gewinnen.

Zunächst interessieren in Abschnitt 4.3.1 die Transaktionsverhältnisse der handwerklichen Anbieter. Hierbei werden die Transaktionsverhältnisse der zulassungspflichtigen und der zulassungsfreien Handwerke gesondert untersucht. Der Abschnitt 4.3.2 geht dann auf die Transaktionsverhältnisse der Nachfrage ein. Als Exkurs behandelt der Abschnitt 4.3.3 besondere Aspekte der Handwerksordnung. Schließlich werden in Abschnitt 4.3.4 die Ergebnisse dieses Unterkapitels über die Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt zusammengefasst.

4.3.1 Transaktionsverhältnisse der Anbieter

Bevor auf die Transaktionskostenebene des Markttausches eingegangen werden soll, ist es vorab nochmals von Belang, die marktliche Situation der handwerklichen Anbieter hervorzuheben. Die Unternehmen des Handwerks sind überwiegend klein- bis mittelbetrieblich strukturiert, weisen eine erhebliche Inhaberprägung auf, sind auf den lokalen Absatzmarkt ausgerichtet und stellen sachlich heterogene Güter her.²²³ Im Fokus dieser Betrachtung steht nun die Frage, inwieweit die Institutionen des Handwerks unter Transaktionskostenaspekten auf die Tauschvorgänge der Anbieter einwirken. Dabei

²²² Vgl. insbesondere Abschnitt 3.3.3 und Abschnitt 3.3.4.

²²³ Vgl. Unterkapitel 4.1.

werden aufgrund der unterschiedlichen institutionellen Rahmenbedingungen die zulassungspflichtigen und die zulassungsfreien Handwerke gesondert untersucht.

I. Transaktionsverhältnisse der zulassungspflichtigen Handwerksgerbe

In Anbetracht des heterogenen Gütermarktes mit seinen unterschiedlichen Absatzverhältnissen und seinen disponiblen Gütereigenschaftenmerkmalen kommt es für die Anbieter vor allem darauf an, die Leistungsfähigkeit gegenüber der Nachfrage darzustellen.

In diesem Zusammenhang kann die institutionelle Regelung des handwerksspezifischen Befähigungsnachweises (Meisterprüfung) den zulassungspflichtigen wie auch den zulassungsfreien Handwerksgerben einen Transaktionsvorteil bieten. Mit der Meisterprüfung ist ein verifizierbarer und nach außen hin dokumentierbarer Leistungsnachweis verbunden. Damit hat der handwerksspezifische Befähigungsnachweis zunächst den wichtigen Transaktionskostenvorteil, das Leistungspotenzial und die Kompetenz der Anbieter im Marktverkehr darzustellen und damit die Marktprofilierung des handwerklichen Anbieters gegenüber anderen Anbietern herauszustellen.²²⁴ Dabei erschöpft sich die Werbefunktion des handwerksspezifischen Befähigungsnachweises nicht ausschließlich im Führen des Meistertitels, sondern umfasst auch die Berufsbezeichnung sowie die Kennzeichnung des Betriebes als Meisterbetrieb.²²⁵

Darüber hinaus stellt der handwerksspezifische Befähigungsnachweis ein Mittel dar, das Spektrum an differenzierten und differenzierbaren Gütereigenschaften insgesamt zu bewerben. Denn aus Transaktionskostenüberlegungen ist es vorteilhafter, das gesamte Produkt- und Leistungsspektrum durch das Leistungspotenzial des Anbieters zu bewerben als durch einzelne Produkte und Leistungen. Wie auch zuvor sind hierzu verifizierbare und nach außen hin dokumentierbare Orientierungsmerkmale für die Nachfrage notwendig, welche unter anderem durch den handwerksspezifischen Befähigungsnachweis (Meisterbrief) und die Corporate Identity im Handwerk gege-

²²⁴ Die qualifikationsbezogene Signalfunktion wird auch von den Gegnern der Handwerksordnung hervorgehoben. Vgl. Monopolkommission (1998), S. 58.

²²⁵ Vgl. Honig (2004), S. 322.

ben sind. Insbesondere für Existenzgründer und kleinere Handwerksgerbe sind solche Kompetenznachweise von Vorteil, um die Angebotsrelevanz trotz kleinbetrieblicher Unternehmensgröße bei der Nachfrage herauszustellen.

Der handwerksspezifische Befähigungsnachweis kann daher im Marktverkehr einerseits als Nachweis für Kompetenz und Leistungsfähigkeit und andererseits als Mittel zur Werbung verwendet werden. Die Signalwirkung des Befähigungsnachweises kann somit dem Anbieter unmittelbar einen Transaktionsvorteil auf einem heterogenen Gütermarkt verschaffen.

Als weitere institutionelle Regelung der Handwerksordnung kommt die Berufsformation in der Gliederung der Handwerksgerbe und in der Berufsbildung für die Untersuchung der Transaktionsverhältnisse der Handwerksgerbe in Betracht. Die Gliederung der Handwerksgerbe leistet unter Transaktionskostenaspekten auf einem heterogenen Gütermarkt dabei zweierlei: Zum einen konzentriert sich die Nachfrage mit individuellen Produkt- und Leistungswünschen auf ein bestimmtes Handwerksgerbe, und zum anderen hebt die Zusammenfassung von wesentlichen Tätigkeiten in einem Handwerk das Spezifizierungsvermögen der Anbieter. Dieser synergetische Transaktionsvorteil zwischen den Anbietern und Nachfragern wird im Wesentlichen durch die handwerksrechtlich geschaffenen Vorbehaltstätigkeiten der zulassungspflichtigen Handwerksgerbe ermöglicht. Denn nur einem in die Handwerksrolle eingetragenen Gewerbebetrieb ist die handwerksmäßige Ausübung von wesentlichen Tätigkeiten eines zulassungspflichtigen Handwerks erlaubt.²²⁶

In dem zulassungspflichtigen Vorbehaltbereich ist auch eine gewisse institutionell geschaffene Absicherung für spezifische Investitionen der Handwerksgerbe in Human- und Sachkapital zu sehen.²²⁷ Dies ist auf einem heterogenen Gütermarkt deshalb von Bedeutung, da die individuellen und differenzierten Güter oftmals spezielle Kenntnisse und Fertigkeiten erfordern. Mit den exklusiv zugewiesenen Vorbehaltbereichen der Handwerksgerbe können die Investitionen in Human- und Sachkapital aus Absicherungsgründen spezifischer erfolgen, wodurch die Differenzierung der Gütereigenschaften auf einem heterogenen Gütermarkt gefördert wird. Zugleich lassen

²²⁶ Vgl. § 1 HwO [Handwerksbetrieb; Eintragung in die Handwerksrolle] in Verbindung mit § 7 Abs. 1 HwO [Eintragungsmöglichkeiten].

²²⁷ Vgl. auch in diesem Zusammenhang die Governance-Theorie in Abschnitt 3.2.2.

sich durch die spezifische Ausrichtung der Produktionsfaktoren Fehlallokationen sowie spätere Korrekturen und Anpassungen im Nachtauschverhältnis vermeiden. Bei den zulassungsfreien Handwerken ist dieser Transaktionsvorteil, wie später noch ausgeführt wird, aufgrund der Deregulierung durch die jüngste Novellierung des Handwerksrechts nicht mehr in dem Ausmaße gegeben wie bei den zulassungspflichtigen Handwerken. Hier wird sich zeigen, dass die Produkt- und Leistungsfokussierung der Anbieter durch den liberalisierten Marktzugang abnimmt.

Ein weiterer wichtiger Transaktionsvorteil der zulassungspflichtigen Handwerksgerbe liegt in der institutionell begründeten hohen Qualifikationsdichte im Handwerk. Die hohe Qualifikationsdichte ist einerseits auf den institutionellen Rahmen der Berufsbildung bzw. der Berufsformation und andererseits auf die gewerbefördernden Einflüsse der Handwerksorganisationen zurückzuführen. Die Tabelle 4.13 verdeutlicht quantitativ die hohe Qualifikationsdichte der Arbeiter im Gesamthandwerk. Die Arbeiter sind gegenüber den Angestellten im Handwerk vorwiegend solche Beschäftigte, die unmittelbar am Produktionsprozess bzw. am Differenzierungsprozess der Güter beteiligt sind.²²⁸

Tab. 4.13: Qualifikation der Arbeiter im Handwerk

Unternehmen mit Beschäftigten	Gesellen und Facharbeiter	angelernte und ungelernete Arbeiter	Summe ¹
1-4	136.031	45.613	181.644
5-9	392.520	131.959	524.479
> 10	1.690.944	1.321.036	3.011.980
Insgesamt	2.219.495	1.498.608	3.718.103

¹) ohne Angestellte, tätige Inhaber und Mitinhaber.

Quelle: Statistisches Bundesamt (1996) / eigene Darstellung.

²²⁸ Das Statistische Bundesamt erfasst unter Arbeitern Arbeitnehmer, die der Beitragspflicht zur Arbeiterrentenversicherung unterliegen. Vgl. Statistisches Bundesamt (1996), S. 10.

In der Qualifikationsstruktur der Beschäftigten zeigt die Handwerksstatistik, dass von den insgesamt 3,7 Millionen Arbeitern im Handwerk der Anteil der Gesellen und Facharbeiter mit knapp 60 % den Anteil der angelernten und ungelerten Arbeiter übersteigt. Die institutionell bedingte hohe Qualifikationsdichte im Handwerk lässt darauf schließen, dass die Gewerbe des Handwerks durch die vorhandenen fachbezogenen Kenntnisse und Fertigkeiten in der Lage sind, Güter in einem erheblichen Umfang zu differenzieren und damit individuelle und differenzierte Kundenwünsche zu bedienen. Im Übrigen ist aus der Qualifikationsstruktur ersichtlich, dass im Handwerk insbesondere kleinere Handwerksgewerbe mit einer Unternehmensgröße bis zu neun Beschäftigten über qualifiziertes Humankapital verfügen. Denn dort fällt der Anteil an qualifizierten Arbeitern mit 75 % gegenüber angelernten und ungelerten Arbeitern noch deutlicher aus.²²⁹

Zudem reduzieren die institutionell geschaffenen gewerblichen Handlungskompetenzen die Schwierigkeiten mit dem Umgang von differenzierten Produkten und Leistungen und erzeugen Transaktionskostenvorteile im Marktaustausch von heterogenen Gütern. Diese handwerkliche Berufskompetenz im Umgang mit individuellen und differenzierten Gütern ist auch Gegenstand zahlreicher Meisterprüfungsverordnungen. Im Einzelnen muss der angehende Meister Kundenwünsche ermitteln, Kunden beraten, Serviceleistungen anbieten, Auftragsverhandlungen führen und Auftragsziele festlegen, Leistungen kalkulieren, Aufträge erstellen und Verträge abschließen.²³⁰ Hierdurch wird eine berufliche Handlungskompetenz geschaffen, die aufgrund der Ausrichtung der Gewerbetreibenden eine transaktionskostengünstigere Anpassung der Gütereigenschaften an die Vorstellungen und Wünsche der Nachfrage ermöglicht.

Ein weiterer wichtiger Transaktionsvorteil für die zulassungspflichtigen Handwerksgewerbe ergibt sich aus den Marketingtätigkeiten der Handwerksorganisationen. Hierbei tragen die Innungs- und Kammerorganisationen auf

²²⁹ Die Qualifikationsdichte im Handwerk wird auch gegenüber der übrigen gewerblichen Wirtschaft bestätigt. Vgl. hierzu eine komparative Studie von Müller (2005), S. 11.

²³⁰ Vgl. z.B. Meisterprüfungsverordnungen des Klempner-Handwerks (BGBl I 1267/2006); des Installateur- und Heizungsbauer-Handwerks (BGBl I 2693/2002); Elektromaschinenbauer-Handwerks (BGBl I 2325/2002); Elektrotechniker-Handwerks (BGBl I 2331/2002); des Maurer- und Betonmeister-Handwerks (BGBl I 2307/2004); des Maler- und Lackierer-Handwerks (BGBl I 1659/2006) und des Dachdecker-Handwerks (BGBl I 1263/2006).

unterschiedliche Weise dazu bei, die Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt positiv zu beeinflussen.

Die Kammerorganisationen übernehmen vorwiegend die Öffentlichkeits- und Pressearbeit für das Gesamthandwerk.²³¹ Neben diesen meinungsbildenden Tätigkeiten in der Öffentlichkeit finden sich bei den Kammerorganisationen auch gewerbeübergreifende Imagekampagnen für das Gesamthandwerk. Die Reklamekampagne der bayrischen Handwerkskammern mit dem humoristischen Motto „Ohne Meister – Scheibenkleister“ ist ein Beispiel für die werbenden Tätigkeiten der Kammerorganisationen für die gesamten Handwerksgewerbe.²³² Die gewerbeübergreifende Imagekampagne stärkt die einheitliche Corporate Identity des Handwerks, was insbesondere auf einem heterogenen Gütermarkt mit seinen inhomogenen Verhältnissen absatzrelevant ist.

Die Innungsorganisationen haben hinsichtlich des Marketings eine gewerbebezogene Aufgabe durch die Entwicklung von Kommunikationskonzepten für die jeweiligen Handwerksgewerbe. Die Marketingaktivitäten der Innungsorganisationen reichen von einem gewerbespezifischen Marketing bis hin zur Unterstützung und Bereitstellung von betrieblicher Werbung.²³³ Die betriebliche Werbung umfasst beispielsweise das berufsständische Erscheinungsbild, Kompetenzlogos oder Gemeinschaftsmarken.²³⁴ Hierdurch werden die Wahrnehmung und die Wiedererkennung der handwerklichen Anbieter durch die Nachfrage im Markt gestärkt.

Als Zwischenfazit ist insgesamt hinsichtlich der Transaktionskostenverhältnisse der zulassungspflichtigen Handwerke festzuhalten, dass der institutionelle Rahmen der Handwerksordnung in der Berufszulassung, in der Berufsformation und in den Handwerksorganisationen den Gewerben des Handwerks auf einem heterogenen Gütermarkt erhebliche Transaktionskostenvorteile im Transfer von individuellen und differenzierten Gütern verschafft. Dem Schwerpunkt nach ermöglicht die Berufszulassung durch die

²³¹ Vgl. Baden-Württembergischer Handwerkskammertag (2005), S. 153.

²³² Vgl. Bayerischer Handwerkskammertag (2005).

²³³ Vgl. Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (2005), S. 58 ff.; Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks (2005), S. 80 ff.; Zentralverband des Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerks (2005), S. 104 ff.; Zentralverband Sanitär – Heizung – Klima (2005), S. 38 ff.

²³⁴ Vgl. beispielsweise das Kommunikationskonzept der f-Marke im Fleischerhandwerk. Deutscher Fleischer-Verband (2005), S. 89.

Meisterprüfung einen institutionell geregelten Kompetenznachweis im Marktverkehr. Zudem führt die Ausgestaltung der Berufsformation zu einer hohen Humankapitalisierung und einer erheblichen Qualifikationsdichte im Handwerk und damit zu erheblichen Differenzierungspotenzialen. Schließlich partizipieren die Gewerbe des Handwerks von den betrieblichen und überbetrieblichen Marketingaktivitäten der Handwerksorganisationen. Die sich hieraus ergebenden Transaktionskostenvorteile fördern nicht nur den Markttransfer von heterogenen Gütern, sondern ermöglichen auch eine erhebliche Differenzierung der Gütereigenschaften.

II. Transaktionsverhältnisse der zulassungsfreien Handwerke

Die zulassungsfreien Handwerke sind durch die Gesetzesnovellierung vom 01.01.2004 von wesentlichen handwerksrechtlichen Institutionen befreit worden. Von der institutionellen Betrachtung der zulassungspflichtigen Handwerke her sind bei den zulassungsfreien Handwerken insbesondere die Transaktionskosten senkenden Funktionen des Befähigungsnachweises und der Berufsformation von der jüngst erfolgten Novellierung betroffen. Die Veränderung des institutionellen Rahmens hat damit auch Konsequenzen für die Transaktionsverhältnisse des Marktverkehrs von heterogenen Gütern. Die nun folgende Untersuchung wird sich daher vorwiegend den Konsequenzen und den Transaktionsumständen des deregulierten institutionellen Rahmens zuwenden. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt können die Auswirkungen der Gesetzesnovellierungen nicht gänzlich überblickt werden. Jedoch sind anhand der kurzfristigen Effekte zumindest Entwicklungstendenzen abzusehen, die auf die zukünftige Lage des zulassungsfreien Handwerks schließen lassen.

In Bezug auf das zulassungsfreie Handwerk ist zunächst die deregulierte Berufszulassung hervorzuheben. Seit der Novellierung von 2004 ist die Ausübung eines zulassungsfreien Handwerks an keine subjektive Zulassungsvoraussetzung gekoppelt und kann daher ohne jede Qualifikation ausgeübt werden. Die nachfolgende Tabelle 4.14 verdeutlicht zunächst die quantitativen Auswirkungen der deregulierten Berufszulassungsbestimmung im Hinblick auf den Betriebsbestand der zulassungsfreien Handwerke.

Im Zeitraum vom 31.12.2003 bis zum 31.12.2005 ist eine Zunahme des Betriebsbestandes um 54.651 Betriebe im zulassungsfreien Handwerk zu verzeichnen. Hierin scheinen sich zunächst die beschäftigungspolitischen Erwartungen der Reformbestrebung zur Handwerksrechtsnovellierung zu bestätigen. Allerdings wird dieser Erfolg erheblich relativiert, wenn der Betriebs-

zuwachs in den einzelnen Handwerksgewerben betrachtet wird.²³⁵ Rund 93 % des Betriebszuwachses in diesem betrachteten Zeitraum verteilen sich nach der Handwerksrechtsnovellierung auf nur sieben Handwerksgewerbe. Hierzu zählen Handwerksgewerbe wie Fliesen-, Platten- und Mosaikleger mit einem Zuwachs von 25.864, Gebäudereiniger mit 12.430, Raumausstatter mit 4.825, Parkettleger mit 2.403, Fotografen mit 2.025, Damen- und Herrenschneider mit 2.011 und Estrichleger mit einem Zuwachs von 1.793 Betrieben. Die restlichen 46 zulassungsfreien Handwerksgewerbe verzeichnen in dem betrachteten Zeitraum zusammen nur einen Zuwachs von 3.300 Betrieben. Insgesamt ist hinsichtlich der quantitativen Auswirkung der Deregulierung im zulassungsfreien Handwerk festzuhalten, dass in einem erheblichen Umfang der Markteintritt neuer Gewerbetreibender festzustellen ist, sich dieser jedoch sehr unterschiedlich auf die einzelnen Handwerke verteilt.

Tab. 4.14: **Betriebsbestand im zulassungsfreien Handwerk (2003–2005)**

Handwerksgruppen	Betriebsbestand zulassungsfreies Handwerk ¹ (per 31.12.)		
	2003	2004	2005
I: Bau- und Ausbaugewerbe	14.926	29.033	42.613
II: Elektro- und Metallgewerbe	10.290	10.704	11.178
III: Holzgewerbe	5.991	7.896	9.768
IV: Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	20.563	23.942	27.434
V: Nahrungsmittelgewerbe	1.953	1.900	1.857
VI: Gesundheits- und Körperpflege sowie chemische und Reinigungsgewerbe	8.347	14.756	21.073
VII: Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	12.870	14.337	15.668
Insgesamt	74.940	102.568	129.591

¹) Betriebsbestand = Zugänge – Abgänge.

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag / eigene Darstellung.

²³⁵ Vgl. Tabelle A1.2 im Anhang A1: Betriebszuwachs im zulassungsfreien Handwerk.

Für die Betrachtung der Transaktionskostenverhältnisse im zulassungsfreien Handwerk ist die Untersuchung der Auswirkung der Deregulierung nicht nur unter dem quantitativen, sondern auch unter dem qualitativen Aspekt bedeutend. Denn die vormalige Ausübungsbestimmung im zulassungsfreien Handwerk garantierte vor der Novellierung der Handwerksordnung relativ ähnlich qualifizierte Anbieter. Mit der Deregulierung der Berufszulassungsvoraussetzungen werden nun die Qualifikationen im zulassungsfreien Handwerk fraglich. Eine hierzu von der Handwerkskammer geführte Befragung der Existenzgründer im zulassungsfreien Handwerk zeigt den erheblichen Rückgang an handwerksspezifischer Qualifikation. Bei den 34.517 Neugründungen im Jahr 2004 verfügen nur 18 % über eine handwerkliche oder eine vergleichbare Qualifikation, wohingegen 82 % der Existenzgründer keinen Qualifikationsnachweis erbracht haben (vgl. Tabelle 4.15).

Tab. 4.15: **Qualifikation der Existenzgründungen im B1-Handwerk (2004)**

Qualifikationen der Existenzgründer	Anzahl der Existenzgründungen	
	Absolut	%
– Meisterprüfung	1.874	5,43 %
– der Meisterprüfung vergleichbare Qualifikation	425	1,23 %
– Gesellenprüfung	4.152	12,03 %
– ohne Qualifikationsnachweis	28.066	81,31 %
Insgesamt	34.517	100,00 %

Quelle: Deutscher Handwerkskammertrag

Die handwerkskammergeführte Befragungs- und Auswertungsmethode ist allerdings, wie es Müller (2006) hervorhebt, bedingt aussagefähig, da keine Angaben oder fachfremde Ausbildungen der Existenzgründer in dieser Umfrage unter die Kategorie »ohne Qualifikationsnachweis« fielen.²³⁶ Trotzdem ergibt sich aus diesen Daten ein grundlegendes Bild: Seit dem Wegfall der Regelungen über den Befähigungsnachweis im zulassungsfreien Handwerk

²³⁶ Vgl. Müller (2006), S. 60.

geht einerseits insgesamt die handwerksspezifische Qualifikation der Anbieter im Markt zurück und andererseits liegen erhebliche Qualifikationsunterschiede zwischen den Anbietern vor. Für die Marktverhältnisse bedeutet dies zunächst, dass im zulassungsfreien Handwerk ein Wettbewerb unter ungleich qualifizierten Anbietern besteht. Der Wettbewerb unter ungleichen Anbietern bewirkt auf der einen Seite bei der Nachfrage einen höheren Transaktionskostenaufwand in der Prüfung der Leistungskompetenz der Anbieter und auf der anderen Seite bei den Gewerbetreibenden einen höheren Transaktionskostenaufwand, um die Angebotsrelevanz und die Marktprofilierung darzulegen.

Eine weitere Auswirkung der jüngst erfolgten Gesetzesnovellierung von 2004 betrifft die Berufsbildung im zulassungsfreien Handwerk. Die Transaktionskostenvorteile durch die Gliederung der Handwerksgewerbe und durch die Berufsbildung sind infolge der jüngsten Novellierung nicht mehr in dem ursprünglichen Umfang gegeben.

In Bezug auf die Gliederung der Handwerksgewerbe gilt mit dem Wegfall der subjektiven Zulassungsvoraussetzung das Produkt- und Leistungsspektrum eines Handwerks nicht mehr als exklusive Vorbehaltstätigkeit der handwerklichen Berufsgruppen. Hierdurch ist es möglich, dass neben den regulären handwerksgeprägten Anbietern auch weitere Anbietergruppen auftreten. Einerseits können Anbieter mit einem unzureichenden Leistungspotenzial in den zulassungsfreien Handwerksgewerben auftreten und andererseits können handwerksfremde Anbieter vormalige Vorbehaltstätigkeiten der zulassungsfreien Handwerke übernehmen. Die auftretende Situation hinsichtlich der Gewerbegliederung soll nun anhand der zulassungsfreien und der handwerksähnlichen Gewerbe illustriert werden.

Aufgrund der geänderten Rechtslage ist es nunmehr möglich, die Existenzgründung nicht als handwerksähnliches Gewerbe, sondern als zulassungsfreies Handwerk vorzunehmen. Der Vorteil hinsichtlich eines solchen Verhaltens ergibt sich aus dem höheren Renommee, der höheren Reputation oder dem besseren Image der vormaligen zulassungspflichtigen Handwerke.²³⁷ Die zulassungsfreien Handwerke (B1-Handwerke) und die handwerksähnlichen Handwerke (B2-Handwerke) weisen in Bezug auf ein solches Verhalten in folgenden Gewerben Berührungspunkte auf:

²³⁷ Vgl. Müller (2006), S. 54 ff.

- 1) Gründung als Gebäudereiniger (B1-Handwerk) statt als Teppichreiniger (B2-Handwerk)
- 2) Gründung als Textilreiniger (B1-Handwerk) statt als Schnellreiniger (B2-Handwerk)²³⁸
- 3) Gründung als Fliesen-, Platten- und Mosaikleger oder Parkettleger (B1-Handwerke) statt als Bodenleger (B2-Handwerk)
- 4) Gründung als Damen- und Herrenschneider (B1-Handwerk) statt als Änderungsschneider (B2-Handwerk)
- 5) Gründung als Schuhmacher (B1-Handwerk) statt als Anbieter einfacher Schuhreparaturen (B2-Handwerk)²³⁹

Die Bevorzugung der zulassungsfreien Handwerke ist im Gründungsverhalten in den ersten drei Gewerken gegenüber den handwerksähnlichen Gewerben nachweisbar.²⁴⁰ Bei den Damen- und Herrenschneidern (4) sowie bei den Schuhmachern (5) gibt die Datenlage keinen deutlichen Aufschluss für ein verändertes Gründungsverhalten. Die bevorzugte Eintragung in das Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke soll nachstehend anhand des Gebäudereinigerhandwerks verdeutlicht werden.

Wie die nachstehende Abbildung 4.16 zeigt, weisen die Teppichreiniger und die Gebäudereiniger im unmittelbaren Vorfeld der Novellierung eine relativ konstante Gründungsrate pro Jahr auf. Nach der Handwerksrechtsnovellierung geht die Gründung der handwerksähnlichen Gewerbe zugunsten der zulassungsfreien Handwerke deutlich zurück. Das Gründungsverhalten macht an dieser Stelle zweierlei deutlich: Zum einen sind Image-, Reputations- und Renommee-Effekte des vormaligen Vollhandwerks attraktiv, was die Bedeutung des Befähigungsnachweises im Marktverkehr unterstreicht.²⁴¹ Zum anderen treten Anbieter auf, die vom Leistungspotenzial her gesehen nicht das gesamte Produkt- und Leistungsspektrum eines vormaligen Voll-

²³⁸ Vgl. vormalige Abgrenzungsfragen BverG 06.12.1963 / GewArch (1964), S. 108 ff.

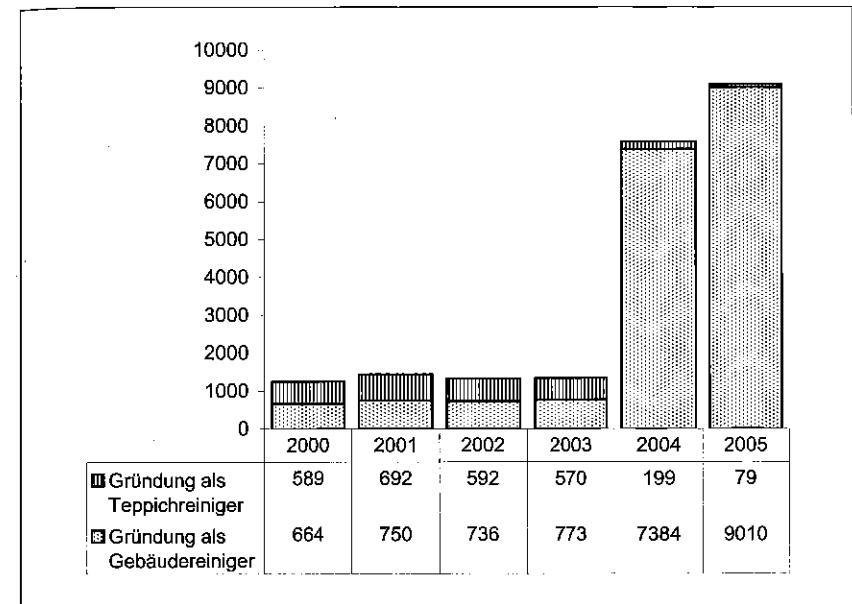
²³⁹ Vgl. vormalige Abgrenzungsfragen BverG 19.08.1986 / GewArch (1987), S. 125 ff.

²⁴⁰ Vgl. Müller (2006), S. 51 ff.

²⁴¹ Aufgrund der Versicherungspflicht zur Arbeiterrentenversicherung der zulassungsfreien Handwerke sind Kormann/Hüpers (2004) in ihren Gutachten davon ausgegangen, dass es zu einer Flucht aus den zulassungsfreien Handwerksberufen kommt. Vgl. Kormann/Hüpers (2004), S. 79.

handwerks im vollen Ausmaß beherrschen. Denn nach dem Rechtsstand vor der Handwerksrechtsnovellierung hätte sich der überwiegende Teil dieser Gründungswilligen aufgrund fehlender subjektiver Zulassungsvoraussetzung ausschließlich als handwerksähnliches Gewerbe selbstständig machen können. In den zulassungsfreien Handwerken treten daher vermehrt Anbieter auf, die aufgrund ihrer Leistungspotenziale als Teil- oder Minderhandwerke bezeichnet werden können.²⁴² Das geringere Leistungspotenzial im zulassungsfreien Handwerk bedeutet zugleich, dass die Transaktionskosten des Marktes im Verkehr von heterogenen Gütern tendenziell steigen. Denn zwischen den Marktteilnehmern ist es beispielsweise zu erwarten, dass mehr Aufwand für die Prüfung des Angebotes veranschlagt werden muss.

Abb. 4.16: Gründungsstatistik der Gebäude- und Teppichreiniger



Quelle: Deutscher Handwerkskammertag/Müller (2006), S. 55.

²⁴² Vgl. zur Bezeichnung „Minderhandwerk“ Siegert/Musielak (1984), S. 88, und zur Bezeichnung „Teilhandwerk“ Eyermann/Fröhler (1967), S. 69.

Zudem können aufgrund der Handwerksrechtsnovellierung nun auch handwerksfremde Anbieter ebenfalls wesentliche Teile des zulassungsfreien Handwerks anbieten. Denkbar wäre es hier, dass ein wesentlicher Teil der vormaligen Vorbehaltstätigkeiten des Gebäudereinigerhandwerks wie Gebäudegrundreinigung²⁴³ beispielsweise durch handwerksfremde Hausmeisterservices ausgeübt werden.²⁴⁴ Hierdurch wird insgesamt die Berufsformation der zulassungsfreien Handwerksgewerbe in dem strukturierten Produkt- und Leistungsspektrum ausgehöhlt, wodurch die Differenzierung von Gütern innerhalb eines bestimmten Güterspektrums teilweise mangels der Leistungspotenziale oder gegebenenfalls nur durch hohe zusätzliche Transaktionskosten möglich wird.

Ein weiterer Aspekt in der Betrachtung der Transaktionsverhältnisse der Berufsformation liegt in der Berufsbildung. Hier ist insbesondere in der Weiterbildung ein Rückgang der handwerksspezifischen Qualifikation der Anbieter zu erkennen. Nach der Novellierung ist die Anzahl an Meisterabschlüssen in den zulassungsfreien Handwerken deutlich zurückgegangen. Ein wesentlicher Grund für den Rückgang der Meisterabschlüsse ist in der geringeren Attraktivität des handwerksspezifischen Meisterabschlusses als „Property Right“ für die Ausübung eines Handwerks zu sehen.²⁴⁵

Wie der nachstehenden Tabelle 4.17 zu entnehmen ist, mussten die zulassungsfreien Handwerke gegenüber den zulassungspflichtigen Handwerken erhebliche Einbrüche in den Meisterabschlüssen nach der Handwerksrechtsnovellierung hinnehmen.²⁴⁶ Für die Transaktionsverhältnisse bedeutet dies, dass nicht nur die handwerksspezifische Humankapitalspezialisierung zurückgeht, sondern auch transaktionsrelevante Kompetenznachweise und Werbemittel für den Marktverkehr verloren gehen. Hinsichtlich der Ausbildung, d.h. der Berufsausbildung der Lehrlinge und des gewerblichen Nachwuchses, kann zu diesem frühen Zeitpunkt noch keine Tendenzaussage gemacht werden. Allerdings ist zu befürchten, dass die Ausbildungsleistung der zulassungsfreien Handwerke aufgrund des Rückgangs der Meisterab-

²⁴³ Vgl. Produkt- und Leistungsspektrum des Gebäudereinigerhandwerks BGBl I 151 vom 25.02.1988.

²⁴⁴ Je nach Ausmaß der Tätigkeiten ist hierzu die Eintragung in das Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke nach § 18 HwO notwendig.

²⁴⁵ Vgl. Abschnitt 3.2.2.

²⁴⁶ Vgl. Müller (2006), S. 121.

schlüsse ebenfalls rückläufig sein wird. Denn die Ausbildung des gewerblichen Nachwuchses ist im Handwerk nach § 21 Abs. 5 HwO insbesondere an die bestandene Meisterprüfung gekoppelt.

Tab. 4.17: Bestandene Meisterprüfungen im Handwerk (1998–2005)

Jahr	Zulassungspflichtiges Handwerk			Zulassungsfreies Handwerk		
	Absolut	Veränderung absolut	Veränderung in %	Absolut	Veränderung absolut	Veränderung in %
2002	24.503	-1125	-4,4 %	2.170	-128	-5,6 %
2003	24.390	-113	-0,5 %	2.119	-51	-2,4 %
2004	22.014	-2376	-9,7 %	1.729	-390	-18,4 %
2005	20.889	-1125	-5,1 %	1.111	-618	-35,7 %

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag / eigene Darstellung.

Für die betrachteten Transaktionskostenverhältnisse des Marktes besteht daher die Konsequenz der Deregulierung der zulassungsfreien Handwerke verglichen mit den zulassungspflichtigen Handwerken in dem Verlust der transaktionskostensenkenden Wirkung aus den handwerklichen Institutionen der Berufszulassung und der Berufsformation. Die Nachfrage kann aufgrund der liberalisierten Berufszulassung in den zulassungsfreien Handwerken nicht mehr auf die allgemein vorfindbare Befähigung der Anbieter vertrauen. Denn bei den zulassungsfreien Handwerken steht es jedem Gewerbetreibenden offen, sich in diesem Bereich auch ohne fachbezogene Kenntnisse und Fähigkeiten selbstständig zu machen. Hieraufhin müssen die zulassungsfreien Anbieter im Marktverkehr für die Darlegung der Kompetenz und der Angebotsrelevanz mehr Transaktionskosten aufwenden. Darüber hinaus hat die Handwerksrechtsnovellierung hinsichtlich der Berufsformation im zulassungsfreien Handwerk zur Konsequenz, dass die gewerbebezogene Strukturierung des Produkt- und Leistungsspektrums aufweicht und die Humanka-

pitalspezialisierung in einem erheblichen Maße zurückgeht. Diese zwei Umstände haben nicht nur eine geringere Güterdifferenzierung im Markt zur Folge, sondern führen auch tendenziell zu höheren Transaktionskosten.

4.3.2 Transaktionsverhältnisse der Nachfrage

In dem nachstehenden Abschnitt sollen nun die Transaktionsverhältnisse der Nachfrage vor dem Hintergrund der handwerklichen Institutionen und des heterogenen Gütermarktes untersucht werden. Da die Nachfrage nicht unmittelbar durch den institutionellen Rahmen der Handwerksordnung reguliert ist, wird sich die Untersuchung stärker an den relevanten Transaktionsvorgängen der Nachfrage in der Marktübersicht, in dem Eingehen von Tauschbeziehungen und an der Güterspezifizierung ausrichten.

I. Marktübersicht

Aus der theoretischen Betrachtung ist für den heterogenen Gütermarkt die Notwendigkeit der Marktübersicht gefolgert worden, d.h. wie Angebot und Nachfrage angesichts der inhomogenen Verhältnisse auf dem heterogenen Gütermarkt zueinander finden. Bei Gütern mit geringfügiger Eigenschaftsdifferenzierung ist die Marktübersicht über das Angebot im Allgemeinen schnell zu erreichen. Sind hingegen die Güter stark differenziert und verfügen sie über unterschiedliche Eigenschaftsausprägungen, so ist die Marktübersicht über das Produkt oder die Leistung allein nur schwer zu erreichen. Denn der Transaktionskostenaufwand der Suche und des Gütervergleichs ist bei heterogenen Gütern aufgrund ihrer Disponibilität in den räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmalen größer als bei homogenen Gütern. Die geringere Vergleichbarkeit ist beispielsweise bei den Gesundheitshandwerken²⁴⁷ aufgrund der stark individualisierten Produkte und Leistungen gegeben. Ebenfalls verfügen die Produkte und Leistungen dieser Handwerksgebiete aufgrund ihrer individuellen Anpassung über geringe Sucheigenschaften für die Marktnachfrage.²⁴⁸

²⁴⁷ Im Einzelnen beim Augenoptiker, Hörgeräteakustiker, Orthopädienschuhmacher, Orthopädietechniker und Zahntechniker.

²⁴⁸ Die heute gängige Unterteilung in Such-, Erfahrungs- und Glaubensgüter geht auf Nelson zurück. Vgl. Nelson (1970, 1974).

Vor dem Hintergrund dieser Schwierigkeiten aus der geringen Gütervergleichbarkeit und den geringen Sucheigenschaften differenzierter Güter kann die Marktübersicht alternativ über die Anbieter hergestellt werden. In diesem Zusammenhang kommt die handwerksrechtliche Institution des Befähigungsnachweises in Betracht. Denn insbesondere der handwerksspezifische Befähigungsnachweis in der Meisterprüfung dient der Nachfrage sowohl im zulassungspflichtigen als auch im zulassungsfreien Handwerk als ein Leistungssignal und Kompetenznachweis für die handwerklichen Kenntnisse und Fähigkeiten der Anbieter. Dies unterstützt unmittelbar die Übersichtlichkeit des Marktes, da hierdurch für die Transaktionsvorgänge der Nachfrage Orientierungs- und Anhaltspunkte über die Anbieter von heterogenen Gütern geschaffen werden.

Sofern aber die zulassungsfreien und die zulassungspflichtigen Handwerke vergleichend unter dem Aspekt des Befähigungsnachweises betrachtet werden, ergeben sich transaktionskostenrelevante Unterschiede durch die verschiedene Ausgestaltung der Berufszulassung.

Die zulassungspflichtigen Handwerksgebiete sind durch die Eintragungsvoraussetzung in die Handwerksrolle nach ihren Fähigkeiten und Kenntnissen selektiert und verfügen daher über relativ ähnliche berufliche Handlungskompetenzen. Demnach ist der Wettbewerb durch die Konkurrenz unter ähnlich qualifizierten Anbietern gekennzeichnet. Für die Marktübersicht der Nachfrage bedeutet dies zunächst, dass aufgrund der institutionellen Regelungen der Berufszulassung im zulassungspflichtigen Handwerk stark gegensätzliche Qualifikationen der Anbieter in Grenzen gehalten werden und dies wiederum zu Transaktionskostenvorteilen in der Anbieterauswahl führt. Zudem sind die Gewerbebetriebe im zulassungspflichtigen Handwerk vorwiegend handwerklicher Prägung, was ebenfalls den Transaktionsvorgang in der Marktübersicht vereinfacht. Die handwerkliche Prägung der Anbieter wird unter anderem auch anhand der Erfassung des Handwerksrolleneintrags nach dem Rechtsgrund deutlich.

Wie die nachstehende Tabelle 4.18 anhand der rechtlichen Eintragungsvoraussetzungen in die Handwerksrolle ausweist, sind die Anbieter im zulassungspflichtigen Handwerk deutlich handwerklich geprägt. Hierzu zählt die Eintragung aufgrund der bestandenen Meisterprüfung und der Altgesellenregelung. Demgegenüber sind die Gewerbebetreibenden mit einer Ausnahmebewilligung, einer gleichwertigen Prüfung oder mit einem Nebenbetrieb überwiegend nichthandwerklicher Herkunft. Die Gewerbebetreibenden nach der

Betriebsleiterregelung können sowohl handwerklicher als auch nichthandwerklicher Herkunft sein. Denn sowohl ein Handwerksmeister als auch ein Unternehmer nichthandwerklicher Herkunft können sich nach dieser Regelung in die Handwerksrolle eintragen.

Tab. 4.18: Eintragung in die Handwerksrolle nach Eintragungsvoraussetzung

	Meisterprüfung	Altgesellenregelung	Betriebsleiterregelung ¹⁾	Ausnahmebewilligung	Gleichwertige Prüfung	Nebenbetriebe	Sonstige ²⁾
Jahr	§ 7 Abs. 1a HwO	§ 7b HwO	§ 7 Abs. 1 HwO	§ 7a Abs. 1 § 8 HwO	§ 7 Abs. 2 HwO	§ 3 Abs. 1 HwO	-
2002	14.455	-	15.515	3.940	1.100	2.312	1.236
2003	16.258	-	14.889	4.932	1.234	2.497	1.060
*2004	17.032	3.772	16.826	4.663	3.209	895	1.157
2005	15.942	3.853	17.227	4.040	2.756	670	1.324

¹⁾ Aufgrund von Abgrenzungsschwierigkeiten deckt sich die Summe der Eintragungen nicht mit den statistisch erfassten Zugängen.

²⁾ Durch die unterschiedliche Eintragungspraxis ergeben sich Abgrenzungsschwierigkeiten von § 7 Abs. 1 HwO zu § 7 Abs. 1a HwO. Demnach sind in dieser Kategorie nicht alle Eintragungen „klassische“ Betriebsleiterregelungen im engeren Sinne, sondern hätten auch unter § 7 Abs. 1a HwO stehen können.

³⁾ Hierunter fallen Eintragungen unter anderem aufgrund § 9 HwO EU/EWR-Verordnung, § 7 Abs. 9 HwO Vertriebene und Spätaussiedler sowie § 4 HwO Fortführungsbestimmung.

*) Handwerksrechtsnovellierung vom 01.01.2004.

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag / Müller (2006), S. 47 / eigene Berechnungen.

Wie die Eintragungstatistik ausweist, weisen die meisten der eingetragenen Handwerksunternehmen demnach die für den Identifikationsprozess von Anbietern wichtige handwerkliche Prägung auf. Hierdurch wird die Suche und Informationsbeschaffung der Nachfrage über potenzielle Anbieter in den zulassungspflichtigen Handwerksgewerben vereinfacht, ohne im Transaktionsvorgang auf schwer nachprüfbare Leistungsunterschiede der Anbieter achten zu müssen.

Im zulassungsfreien Handwerk ist dieser erleichterte Transaktionsvorgang der Nachfrage in der Marktübersicht nicht mehr gegeben, da die handwerklichen Qualifikationsnachweise der Anbieter infolge der Deregulierung deutlich

zurückgehen und somit die Kenntnisse und Fertigkeiten der Anbieter insgesamt für die Nachfrage fraglich werden. Zudem sind im zulassungsfreien Handwerk neben dem handwerksspezifischen Befähigungsnachweis auch vermehrt andere Qualifikationen bis hin zu Anbietern ohne gewerbeübliche Qualifikation vorfindbar. Ein Beispiel ist bereits in dem vorangehend genannten Gebäudereinigerhandwerk dargelegt worden, das nach der Handwerksrechtsnovelle im Zeitraum vom 31.12.2003 bis zum 31.12.2005 einen Betriebszugang von 12.430 Betrieben bzw. einen Zuwachs von 180,80 % verzeichnet. Hier muss damit gerechnet werden, dass die Nachfrage ihren Aufwand erhöht, um die Kenntnisse und Fertigkeiten der Anbieter zu evaluieren.

Ein weiterer marktbezogener Transaktionskostenvorteil der Berufszulassung besteht für die Nachfrage in der Auswahlmöglichkeit zwischen den Anbietern. Im zulassungspflichtigen Handwerk muss sich die Nachfrage in der Marktübersicht nicht nur auf bekannte oder empfohlene Anbieter beschränken, sondern kann alle Anbieter berufsgleicher Handwerke aufgrund ihrer ähnlichen Qualifikation als potenzielle Transaktionspartner in Erwägung ziehen.²⁴⁹ Bei den zulassungsfreien Handwerken ist dieser vereinfachte Transaktionsvorgang in der Marktübersicht nicht gegeben, da zum einen erhebliche Qualifikationsunterschiede bestehen und zum anderen die handwerklichen Leistungsnachweise zurückgehen. Unter Umständen können potenzielle Transaktionspartner aufgrund mangelnder Leistungssignale irrtümlicherweise nicht als transaktionsrelevant eingeschätzt werden. Insofern ist aus transaktionskostenorientierter Sicht die allgemeine Befähigung der zulassungspflichtigen Handwerke für die Marktübersicht der Nachfrage vorteilhafter, weil sie eine transaktionskostengünstige Auswahl von relevanten Anbietern ermöglicht. Die Intensität der Suche und Informationssammlung und die Prüfung der Anbieter durch die Nachfrage können im zulassungspflichtigen Handwerk aufgrund der institutionellen Regelungen reduziert werden.

Eine weitere zentrale Bedeutung für die Marktübersicht der Nachfrage hat die Berufsformation. Denn im technischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandel stellt die Berufsformation den festen institutionellen Rahmen dar, in dem sich die Gewerbeentwicklung vollzieht. Die handwerksrechtliche

²⁴⁹ Vgl. hierzu auch die Ausführung von Klemmer/Schrumpf (1996), S. 14, über die Vermeidung von Transaktionskosten angesichts nichtstandardisierter Produkte und Dienstleistungen im Handwerk.

Berufsformation dient unter anderem der Aufrechterhaltung, der Dauerhaftigkeit und der Einbettung der Handwerksberufe im wirtschaftlichen Verkehr. Die Aufrechterhaltung der Handwerksgewerbe erfolgt unter anderem durch die Humankapitalausbildung und die Fortentwicklung der Handwerke im Berufsbildungssystem. Denn das Leitbild der handwerklichen Berufsbildung ist der selbstständige Handwerksmeister.²⁵⁰ Durch die Ausrichtung der Berufsbildung auf den selbstständigen Betrieb eines Handwerksgewerbes kann sich das Handwerk insgesamt in seiner Angebotsstruktur auf Märkten über die Zeit halten.

In Bezug auf die Dauerhaftigkeit und die Einbettung des Handwerks in den wirtschaftlichen Verkehr sind Untersuchungen zu nennen, die eine geringe Insolvenzrate und Existenzgründungsmortalität aufweisen. Woywode (1997) und Schmidt/Kraus (2001) begründen in ihren Studien die geringe Insolvenzrate im Handwerk mit der Berufsbildung bzw. mit der Meisterausbildung.²⁵¹ Die Autoren Müller/Heyden (1999) weisen hingegen auf die geringe Existenzgründungsmortalität im Vollhandwerk hin.²⁵² Ein wesentlicher Faktor für die Dauerhaftigkeit und Einbettung der Handwerksgewerbe wird auf die institutionelle Gestaltung der Berufsformation zurückgeführt. Die Berufsformation bewirkt demnach eine relativ stabile Struktur des handwerklichen Angebots, woraus ebenfalls eine konstante Angebotsorientierung bzw. Marktübersicht für die Marktnachfrage folgt.

Des Weiteren unterstützt die Berufsformation den Erkennungs-, Auswahl- und Zuordnungsprozess der Nachfrage. Die Erkennung geeigneter Anbieter von differenzierten Gütern kann insbesondere aufgrund der Berufsformation erfolgen, da vorwiegend die Handwerksgewerbe die im Vorbehaltsbereich festgelegten handwerksmäßigen Produkte und Leistungen anbieten. Durch die handwerkliche Prägung und Ausrichtung der Anbieter können die Gewerbetreibenden des Handwerks von der Nachfrage schneller als Anbieter mit einem bestimmten Produkt- und Leistungsspektrum auf Märkten ausfindig gemacht werden. Unter anderem bedarf es hierzu nach außen hin erkennbarer Orientierungspunkte, wie es beispielsweise durch den Meisterbrief und die Berufsbezeichnungen möglich ist.²⁵³ Dies ist nicht nur in Hinblick auf die

²⁵⁰ Vgl. den Prüfungszweck der Meisterprüfung nach § 45 HwO.

²⁵¹ Vgl. Woywode (1997) und Schmidt/Kraus (2001).

²⁵² Vgl. Müller/Heyden (1999).

²⁵³ Vgl. Honig (1995), S. 568 ff.

erkennbare handwerkliche Prägung der Gewerbetreibenden wichtig, sondern auch in Bezug auf die qualitative Unterscheidung von handwerklichen zu nichthandwerklichen Anbietern.²⁵⁴ Durch die handwerkliche Prägung des Anbieters verkörpern diese Gewerbetreibenden bestimmte Tätigkeiten, Verordnungs-, Arbeits- und Herstellungsweisen von Produkten und Leistungen. Hierdurch wird ebenfalls der Auswahlprozess von geeigneten Anbietern im Transaktionsvorgang der Nachfrage erleichtert.

Ein weiterer Beitrag der Berufsformation zur Marktübersicht der Nachfrage – dies gilt insbesondere für die zulassungspflichtigen Handwerke – liegt in dem Zuordnungsprozess der individuellen und differenzierten Nachfragevorstellungen zu potenziellen Anbietern begründet. Aufgrund der Gliederung und der Ausrichtung der Handwerksgewerbe auf ein bestimmtes Produkt- und Leistungsspektrum kann die Nachfrage ihre individuellen Konsumvorstellungen einzelnen Handwerksgewerben zuordnen. Dies ist insbesondere bei erheblich differenzierten Konsumwünschen ein Transaktionsvorteil, da erfolgreiche Angebotsanfragen und Transaktionspartnersuchen vermieden werden. Dies und der schnellere Erkennungs- und Auswahlprozess tragen daher sowohl zur Senkung der Transaktionskosten der Nachfrage als auch zur Übersichtlichkeit des Marktes bei. Bei den zulassungsfreien Handwerken ist die Abgrenzung der Gewerbe nicht mehr in dem Ausmaße wie bei den zulassungspflichtigen Handwerken gegeben. Es können sowohl Anbieter mit einem geringen Leistungspotenzial als auch nichthandwerkliche Gewerbe wesentliche Tätigkeiten des Handwerks ausüben. Aufgrund der unterschiedlichen Herkunft der Anbieter wird die institutionelle transaktionskostensenkende Wirkung der Berufsformation abgeschwächt.

Schließlich kommen auch die handwerklichen Organisationen für die Marktübersicht der Nachfrage in Betracht. Die gesetzlichen Grundlagen der Handwerksordnung weisen für die Marktübersicht der Nachfrage nur § 6 HwO aus, worin eine Auskunftspflicht der Handwerkskammer über den Gewerbeeintrag der Handwerke normiert ist. Hierin liegt das Gesetz zur Ordnung des Handwerks unter seinen Möglichkeiten, der Marktnachfrage Auskünfte und Infor-

²⁵⁴ In anderen Bereichen existieren ebenfalls solche Fragestellungen der Berufsabgrenzung durch Berufsbezeichnungen und Ausbildungsprüfungen. Ein vergleichbares Beispiel liegt zwischen dem bundeseinheitlich geregelten Beruf als Podologe (medizinischer Fußpfleger/-in) und sonstig erlernbarer kosmetischer Fußbehandlung vor. Vgl. OVG Lüneburg (Beschluss vom 31.01.2006 – 8 LA 232/05) / GewArch (2006), S. 295.

mationen über die Handwerksgerbe zu verschaffen; jedoch zeigt es sich in der Realität, dass insbesondere die Innungsorganisationen Auskunftsdateien über ihre Mitgliedsunternehmen mit einem größeren Informationsgehalt als lediglich dem Handwerksrolleneintrag führen. Beispielsweise werden Informationen über Sitz der Gesellschaft, Kontaktdaten, Tätigkeitschwerpunkte und Referenzen veröffentlicht. Zur Veröffentlichung dieser Informationen wird insbesondere das Internet genutzt.

Insofern beschränken sich die Transaktionskostenvorteile der Nachfrage in der Marktübersicht nicht nur auf die Institutionen der Berufszulassung und der Berufsformation, sondern schließen auch die Handwerksorganisationen mit ein.

II. Eingehen von Tauschbeziehungen

Bei homogenen Gütern lässt sich letztlich die Transaktion auf die reine Übertragung der Güter, d.h. auf den Tauschakt zwischen den Marktteilnehmern, reduzieren. Mit der Heterogenität der Güter ändert sich allerdings der Charakter der Markttransaktion. Der Tauschpartner, die Ausprägung der Gütereigenschaften und die Verkaufskonditionen haben erhebliche Konsequenzen für den Marktverkehr. Denn die Güterheterogenität ändert die Markttransaktion vom reinen Tauschakt der Güter in eine Tauschbeziehung zwischen den Marktteilnehmern. Die Tauschbeziehung zwischen den Marktteilnehmern ist auch deshalb wesentlich für den Transfer von heterogenen Gütern, weil durch den engen Kundenkontakt zwischen den Anbietern und Nachfragern die transaktionskosteninduzierten Schwierigkeiten aus den differenzierten und differenzierbaren Gütereigenschaften wirksam in Grenzen gehalten werden können.

Im Handwerk ist der Tausch von heterogenen Gütern insbesondere durch den persönlichen Charakter der Geschäftsbeziehung geprägt. Dies geht unter anderem auf den Inhaberbezug der Handwerksunternehmen, auf die kundenindividuelle Gestaltung der Güter und die klein- bis mittelbetriebliche Struktur der Handwerksgerbe zurück. Wie auch zuvor lautet die Frage, inwieweit die Institutionen des Handwerks auf die Transaktionsverhältnisse der Marktteilnehmer einwirken.

Für das Eingehen von Tauschbeziehungen kommt zunächst die institutionelle Regelung des Befähigungsnachweises in Betracht. Denn insbesondere mit dem Tausch von heterogenen Gütern sind Informationsasymmetrien so-

wohl vor als auch nach Vertragsschluss verbunden. Der Befähigungsnachweis kann dabei für die Nachfrage einerseits eine qualitative Einschätzung der Anbieter ermöglichen und andererseits einen institutionell begründeten Vertrauensvorschuss auf die angebotenen Produkte und Leistungen begründen.²⁵⁵

Die institutionelle Ausgestaltung des handwerksspezifischen Befähigungsnachweises ermöglicht es der Nachfrage, den Anbieter vor Vertragsabschluss bezüglich seines Leistungspotenzials einzuschätzen und hierüber Schlüsse in Hinblick auf das Differenzierungspotenzial zu ziehen. Denn der Meisterbrief gibt sowohl Auskunft über die geprüfte Qualifikation als auch Auskunft über die Tätigkeitsrichtung des Anbieters. Hierdurch können informationsbezogene Transaktionskosten der Nachfrage im Tauschvorgang gesenkt werden. Dies trifft speziell in den Fällen zu, bei denen aufgrund der starken Heterogenität der Gütereigenschaften die Kunden vor Vertragsabschluss nur über wenig Sachkunde und Anhaltspunkte für die Bewertung der zu erbringenden Produkte und Leistungen haben. In Betracht kommen hier insbesondere Güter der Handwerke des Bau- und Ausbaugewerbes.²⁵⁶ Nach Ausführung der Aufträge sind die Arbeiten meistens durch den Kunden mit einem vertretbaren Transaktionskostenaufwand überprüfbar. Vor dem Vertragsschluss sind die Leistungen dieser Handwerksgerbe jedoch weniger gut einzuschätzen.

Diese transaktionskostensenkende Funktion des Befähigungsnachweises ist im zulassungsfreien Handwerksmarkt aufgrund des Rückgangs der handwerksspezifischen Qualifikation und der durchmischten Verhältnisse in der Berufsformation nicht grundsätzlich gegeben. Hier muss der einzelne Nachfrager nach eigenem Ermessen über die Kenntnisse und Fertigkeiten des Anbieters urteilen. Hierdurch kann sich der Tauschvorgang transaktionskostenaufwendiger gestalten, da mangels verifizierbarer Leistungsnachweise mehr Aufwand für die Anbieterevaluation, Verhandlung und Entscheidungs-

²⁵⁵ Vgl. hierzu Ausführungen über die Prinzipal-Agent-Theorie in Unterkapitel 3.2.2.

²⁵⁶ Zu den zulassungspflichtigen Handwerksgerben des Baugewerbes werden Brunnenbauer, Dachdecker, Gerüstbauer, Maurer und Betonbauer, Straßenbauer, Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer und Zimmerer gezählt. Zu dem zulassungspflichtigen Ausbaugewerbe zählen Elektrotechniker, Glaser, Installateure und Heizungsbauer, Klempner, Maler und Lackierer, Ofen- und Luftheizungsbauer, Stuckateure und Tischler.

findung benötigt wird, um die Anbieter bzw. die Güterdifferenzierung einschätzen zu können.

Schließlich kann der Befähigungsnachweis im Handwerk einen Vertrauensvorschuss der Nachfrage nicht nur auf die Leistungspotenziale der handwerklichen Anbieter, sondern auch auf die angebotenen Produkte und Leistungen begründen. Aus transaktionskostenorientierter Perspektive ist das begründete Vertrauen auf die korrekte und kundengemäße Erfüllung der Eigenschaftsdifferenzierung besonders dann für das Eingehen von Tauschbeziehungen von Bedeutung, wenn die differenzierten Gütereigenschaften nach der Transaktion von den Käufern nur mittels eines hohen Transaktionskostenaufwandes überprüft werden können. Dies trifft nicht nur bei den Gesundheitshandwerken, sondern auch bei den konsumnahen Nahrungsmittelhandwerken zu.²⁵⁷ Um die Transaktionskosten in der Nachtauschphase möglichst gering zu halten und um das Eingehen von Tauschbeziehungen zu begünstigen, sind vertrauensbildende Institutionen marktförderlich. Die institutionelle Ausgestaltung des handwerksspezifischen Befähigungsnachweises leistet eine solche Vertrauensfunktion für den Marktverkehr und kann heterogenitätsbedingte Informations-, Überwachungs- und Kontrollkosten der Nachfrage begründet in Grenzen halten. Darüber hinaus wird es durch den transaktionskostensenkenden Befähigungsnachweis auch möglich, Güter mit erheblich differenzierten Gütereigenschaftsausprägungen auf Märkten zu tauschen.

Zur Förderung von Tauschbeziehungen trägt des Weiteren die Berufsformation des Handwerks bei. Denn durch die Gliederung des Handwerks in einzelne Handwerksgewerbe mit einem bestimmten abgegrenzten Produkt- und Leistungsspektrum wird insbesondere ein Transaktionsvorteil für differenzierte und individuelle Güter geschaffen. Denn innerhalb des abgegrenzten Angebotsspektrums können die Nachfragebedürfnisse nach differenzierten Gütereigenschaften infolge der fokussierten Ausrichtung der Handwerksgewerbe besser bedient werden. Die spezielle Ausrichtung der Handwerksgewerbe bietet der Nachfrage des heterogenen Gütermarktes daher einen erheblichen Transaktionsvorteil im Eingehen von Tauschbeziehungen und in der Differenzierung der Güter.

²⁵⁷ Als zulassungspflichtige Nahrungsmittelhandwerke zählen Bäcker, Fleischer und Konditoren.

Zudem kann durch die Absatznähe der Handwerksgewerbe innerhalb der Tauschbeziehungen latent vorhandene Nachfrage entdeckt, Nachfragebedürfnisse geweckt und die Anpassung der Gütereigenschaften konsumgenauer vorgenommen werden. Dies hat insbesondere dann Transaktionskostenvorteile im Markttransfer von Gütern, wenn die Gütereigenschaften erheblich differenziert sind und hierdurch langwierige Suchvorgänge nach bestimmten Güterausprägungen auf dem Markt vermieden werden können.

Schließlich darf in Bezug auf das Eingehen von Tauschbeziehungen mit den zulassungspflichtigen Handwerksgewerben nicht unterschätzt werden, dass die Handwerksgewerbe aufgrund der Corporate Identity, der Berufsformation und der Prägung durch die Handwerksorganisationen in erheblicher Weise auf qualitätsvolle und individuelle Arbeit ausgerichtet sind. Eine solche Ausrichtung und Orientierung der Handwerke, die insbesondere durch die handwerksrechtlichen Institutionen gefördert werden, stellt unter anderem Gründe für das Eingehen von Tauschbeziehungen mit den Gewerben des Handwerks dar.

Die aufgeführten institutionellen Regelungen der Handwerksordnung geben natürlich keine absolute Gewähr dafür, dass die Gewerbetreibenden des Handwerks immer ihre Leistung kunden- und detailgenau fertig stellen. Es sind daher auch bei Handwerkern infolge von Fehlleistungen, opportunistischen Einstellungen und Unkenntnissen fallweise hohe Transaktionskosten für die Nachfrage zu erwarten. Zudem treten insbesondere bei erheblich differenzierten Gütern zwischen den Auftraggebern und Auftragnehmern nicht selten Differenzen im Tausch- oder Nachtauschverhältnis auf. Für die Fälle von Fehlleistungen und Streitigkeiten scheinen daher auch die Schlichtungsstellen der Handwerksordnung förderlich für das Eingehen von Tauschbeziehungen mit den Handwerksgewerben zu sein. Denn die Schlichtungsstellen ermöglichen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer eine schnelle und kostengünstige Beilegung von Streitigkeiten. Diese Möglichkeiten der Regulierung im Nachtauschverhältnis erhöhen nicht zuletzt die Attraktivität im Eingehen von Tauschbeziehungen mit den Gewerbetreibenden des Handwerks.

Für die Transaktionsvorgänge der Nachfrage kann daher festgehalten werden, dass die institutionellen Regelungen der Berufszulassung und der Berufsformation auf unterschiedliche Weise das Eingehen von Tauschbeziehungen zwischen den Gewerben des Handwerks und der Nachfrage fördern. Dies hat für die Betrachtung des heterogenen Gütermarktes zur Konsequenz, dass sowohl die Transaktionskosten im Markttransfer von heteroge-

nen Gütern verringert werden können als auch die Differenzierung der Gütereigenschaftsausprägung im gleichen Maße gefördert wird.

III. Spezifizierung der Gütereigenschaften

Ein weiterer zentraler Aspekt des heterogenen Gütermarktes liegt in der Spezifizierung der Gütereigenschaften. Es kann bei den differenzierten und differenzierbaren Eigenschaften heterogener Güter nicht immer angenommen werden, dass die Ausprägungen der Gütereigenschaften von vornherein zwischen den Marktteilnehmern offenkundig sind. Hieraus ergibt sich auf heterogenen Gütermärkten das Problem der Spezifizierung der Güter, d.h. die Festlegung der Gütereigenschaften zwischen den Marktteilnehmern.

Die Frage nach der Güterspezifizierung stellt sich insbesondere im Handwerk. Wie die Ausführungen über die Gütereigenschaften im Handwerk zeigen, sind handwerkliche Produkte und Leistungen vorwiegend heterogener Natur. Die konkrete Festlegung der Güterausprägung in ihren differenzierbaren räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaften stellt demnach zwischen den Marktteilnehmern einen Vorgang mit potenziell hohen Transaktionskosten dar. Institutionell sind die Transaktionsverhältnisse im Handwerk durch die Berufszulassung, die Berufsformation und die Handwerksorganisation eingerahmt. Folglich gilt es auch hier zu untersuchen, ob der Transaktionskostenaufwand der Nachfrage, mit dem die Spezifizierung der Güter vorgenommen wird, durch die handwerklichen Institutionen gesenkt wird.

Bei stark heterogenen Gütern, die in vielen Eigenschaften unterschiedlich ausgeprägt sind, bedarf es beruflicher Handlungskompetenz zur Anpassung der Gütereigenschaften an die von individuellen Bedürfnissen geprägte Nachfrage. Die institutionelle Ausübungsbestimmung im zulassungspflichtigen Handwerk stellt aufgrund ihrer Ausgestaltung der Eintragungsvoraussetzung die beruflichen Kompetenzen der Anbieter sicher. Die hiermit verbundene allgemeine Befähigung der Anbieterseite ermöglicht es, eine schnelle Anpassung der Gütereigenschaften an die Bedürfnisse der Nachfrage vorzunehmen. Hierdurch werden die Informations-, Verhandlungs- und Entscheidungskosten über die Ausprägung der Gütereigenschaften im Transaktionsvorgang der Nachfrage gesenkt.

Ohne die allgemeinen fundierten Kenntnisse und Fertigkeiten der Anbieter, wie sich bereits teilweise in den zulassungspflichtigen Handwerken aufgrund

der Deregulierung abzuzeichnen scheint, wird eine Spezifizierung der Güter in der bisherigen vorfindbaren allokativen Tiefe teilweise oder gar nicht möglich. Im äußersten Fall müsste die sachliche Spezifizierung der Güter unter der Inkaufnahme von Risiken und Unabwägbarkeiten vorgenommen werden, wodurch Fehlleistungen in der Güterausprägung auf Märkten wahrscheinlicher werden. Schließlich müssten sich unter diesen Bedingungen die Konsumenten Kenntnisse über die angebotenen Güter und deren Ausprägungen aneignen, um den Nutzen und die Risiken der Güterdifferenzierung einschätzen zu können. Dies ist aber bei heterogenen Gütern, wie bereits mehrfach erwähnt, aufgrund ihrer differenzierten und differenzierbaren Ausprägung der Gütereigenschaften aufwendig. Die Leistungskompetenz und die Berufsformation der handwerklichen Anbieter mindern insofern die Transaktionskosten der Nachfrage bei der Auswahl, Festlegung und Prüfung der Gütereigenschaften.²⁵⁸

Des Weiteren hat neben dem Befähigungsnachweis die Berufsformation im Handwerk eine hervorgehobene Bedeutung in der Spezifizierung der Güter. Denn die institutionelle Ausgestaltung der Berufsformation in der Gliederung der Handwerke und in der Berufsbildung trägt in einem erheblichen Maße zu einer transaktionskostengünstigen Spezifizierung der handwerklichen Güter bei.

Für die Güterspezifizierung ist zunächst die Gliederung der Handwerke bedeutsam. Denn aufgrund der handwerksrechtlichen Gliederung der Gewerbe sind die Handwerke auf einen bestimmten wirtschaftlichen Bereich ausgerichtet, in dem die Produkt- und Leistungsdifferenzierung erfolgt. Innerhalb dieses Produkt- und Leistungsspektrums lässt sich aufgrund der fokussierten Ausrichtung der Anbieter eine große Gütervielfalt zu geringen Transaktionskosten erreichen.

Zudem fördert die Berufsbildung in den Handwerksgewerben die Spezifizierung der Güter durch die Humankapitalausbildung und die Humankapitalspezialisierung. In der Berufsbildung ist daher eine der grundlegenden Voraussetzungen für eine hoch entwickelte Berufsentfaltung und für eine differenzierte Güteranpassung an individuelle Nachfragebedürfnisse zu sehen. Die nachstehende Tabelle 4.19 zeigt in diesem Zusammenhang die Bedeutung

²⁵⁸ Vgl. hierzu Ausführungen von Kucera (1990), S. 57, über die Marktselektion gegenüber präventiver Selektion.

der Berufsformation hinsichtlich der Humankapitalspezialisierung im Handwerk auf.

Tab. 4.19: **Meisterprüfungsstatistik (1998–2005)**

Handwerksgruppen	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
I: Bau- und Ausbaugewerbe	7.371	7.292	6.172	6.330	5.842	5.812	5.089	4.358
II: Elektro- und Metallgewerbe	18.154	16.390	13.650	12.838	12.566	12.285	11.013	10.503
III: Holzgewerbe	3.214	2.563	2.276	2.345	2.021	1.951	1.763	1.407
IV: Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	691	589	518	470	448	445	307	240
V: Nahrungsmittelgewerbe	2.056	1.707	1.547	1.399	1.341	1.318	1.254	1.159
VI: Gesundheits- u. Körperpflege sowie chemische und Reinigungsgewerbe	4.717	4.407	4.053	4.047	4.067	4.240	3.945	4.090
VII: Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	639	580	575	497	388	458	327	243
Insgesamt	36.842	33.528	28.791	27.926	26.673	26.509	23.698	22.000

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag.

Die durch die Berufsformation institutionell geförderte Humankapitalspezialisierung ermöglicht es der Nachfrage, Güter mit differenzierten Ausprägungen zu beziehen. Zudem bringt die Berufsformation die ökonomischen und technischen Vorteile der Spezialisierung auf Märkten mit sich, wodurch Festlegung, Verhandlung und Entscheidung über die Eigenschaftsausprägung der Güter zu geringen Transaktionskosten erfolgen können.

Die Handwerksorganisationen sind ebenfalls in Zusammenhang mit dem Spezifizierungsprozess der Güter hervorzuheben. Wie bereits dargelegt, haben die Handwerksorganisationen durch die Humankapitalausbildung einen indirekten Einfluss auf die Spezifizierung der Güter. Durch die Einflussnahme

in der Ausbildung der Lehrlinge zu Gesellen, in der Weiterbildung zu Meistern und in der Fortbildung der Handwerker stellen die Handwerksorganisationen eine hohe Qualifikation der Beschäftigten sicher. Die Bedeutung der Humankapitalausbildung wird unter anderem anhand der Teilnehmerzahl an Lehrgängen deutlich (vgl. Tabelle 4.20).

Tab. 4.20: **Teilnehmerzahl an Fortbildungslehrgängen (1996–2002)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Technische Lehrgänge¹	112.340	110.190	110.416	116.020	104.433	91.930	109.227
Betriebswirtschaftliche Lehrgänge¹	45.812	43.347	44.843	42.744	47.927	41.508	35.520
Sonstige Lehrgänge¹	54.605	37.284	39.090	38.036	35.307	33.698	33.921

1) einschließlich der Teilnehmer mit Ziel einer Handwerkskammerprüfung.

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag.

Die Anbieter werden mitunter durch die Qualifikationsmaßnahmen der Handwerksorganisationen in die Lage versetzt, neue Produkte und Leistungen auf Märkten selbst zu entwickeln oder einzuführen. Denn ohne den geschulten Blick des Fachmanns ist wahrscheinlich kaum zu erwarten, dass die ersten Anzeichen von Neuentwicklungen entdeckt und in neue Güter umgesetzt werden können. Die Nachfrage kann hierdurch auch bei der Durchsetzung neuer Produkte und Leistungen auf die berufliche Handlungskompetenz der Anbieter zählen, was wiederum die Spezifizierung der Güter zu geringen Transaktionskosten ermöglicht.

Insgesamt ist deshalb festzuhalten, dass die handwerklichen Institutionen die Spezifizierung der Güter in den disponiblen Eigenschaftsmerkmalen zu transaktionskostengünstigen Bedingungen auf Märkten ermöglichen. Hierdurch hat die Nachfrage den erkennbaren Vorteil, über ein breites Spektrum an differenzierten Produkten und Leistungen zu verfügen, um insbesondere ihre individuellen Kundenwünsche zu erfüllen.

4.3.3 Besondere Aspekte der Handwerksordnung

In diesem Abschnitt soll neben der Analyse der Anbieter- und Nachfrageseite auch auf mögliche transaktionskostenverursachende Aspekte der Handwerksordnung eingegangen werden. Ein gegen die Handwerksordnung gerichtetes Argument bezieht sich darauf, dass ein "Angebot aus einer Hand"²⁵⁹ oder die "Flexibilität der Gewerbeausübung"²⁶⁰ aufgrund der handwerksrechtlichen Gewerbeabgrenzung im zulassungspflichtigen Handwerk nicht oder nur eingeschränkt möglich sind. In der Tat sind Tätigkeitskombinationen von Handwerksgewerben denkbar, die bei einer strikten Gewerbeabgrenzung den Wirtschaftsverkehr behindern und zu höheren Transaktionskosten im Marktverkehr führen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn der Kunde nicht eine Einzelleistung nachfragt, sondern ein Leistungspaket, das in seiner Ausführung die Beteiligung mehrerer Handwerksgewerbe notwendig macht. Die aus der Gewerbeabgrenzung folgende Transaktionskostenkonsequenz für die Nachfrage ist allerdings aus handwerksrechtlicher Sicht zu relativieren, da das Gesetz zur Ordnung des Handwerks gewerbeübergreifende Tätigkeiten durchaus zulässt.

Für zulassungspflichtige Handwerke sind gewerbeübergreifende Tätigkeiten nach § 5 HwO "Arbeiten in anderen Handwerken", nach der Verordnung über "verwandte Handwerke" und nicht zuletzt durch einen erneuten „Handwerksrolleneintrag“ nach § 1 Abs. 1 HwO möglich. Für nichthandwerkliche Anbieter sind gewerbeübergreifende Tätigkeiten vorwiegend dann möglich, wenn es sich um "unwesentliche Tätigkeiten" oder "Tätigkeiten mit unerheblichem Umfang" handelt. Näheres regeln hierzu § 1 Abs. 2 S. 2 HwO für unwesentliche Tätigkeiten als Kleinunternehmen und § 3 Abs. 2 HwO als handwerklicher Nebenbetrieb im unerheblichen Umfang sowie § 3 Abs. 3 HwO als Hilfsbetrieb. Das Argument höherer Transaktionskosten infolge der Gewerbeabgrenzung erfährt durch die genannten gesetzlichen Regelungen eine Einschränkung. Des Weiteren steht es jedem zulassungspflichtigen und nichthandwerklichen Anbieter frei, einen Hauptauftrag anzunehmen und diesen auf die entsprechenden zulassungspflichtigen Handwerke aufgeteilt weiterzugeben. Hierdurch können ebenfalls Leistungspakete transaktionskostengünstig für die Nachfrage verfügbar gemacht werden.

²⁵⁹ Vgl. RWI (2004), S. 94

²⁶⁰ Vgl. Monopolkommission (1998), S. 56

Unter Berücksichtigungen dieser Aspekte ist das in der Literatur zu findende Argument der erhöhten Transaktionskosten durch die handwerksrechtliche Gewerbeabgrenzung erheblich zu relativieren.

4.3.4 Fazit: Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt

Auf einem Markt mit heterogenen Gütern, vielen Anbietern und individuellen Nachfragern können die handwerksrechtlichen Institutionen der Berufszulassung, der Berufsformation und der Handwerksorganisationen dazu beitragen, die potenziell hohen Transaktionskosten auf einem heterogenen Gütermarkt zu senken.

Die institutionellen Regelungen der Berufszulassung und speziell der handwerksspezifische Befähigungsnachweis ermöglichen es der Nachfrage, auf einem heterogenen Gütermarkt eine vereinfachte Selektion, Prüfung und Auswahl der Anbieter vorzunehmen zu können. Hierdurch wird das Eingehen von Tauschbeziehungen mit Handwerksgewerben gefördert. Zudem wird mit der speziellen Ausrichtung der Handwerksgewerbe auf ein bestimmtes Produkt- und Leistungsspektrum eine transaktionskostengünstigere Differenzierung der Güter möglich. Hierzu tragen zum einen die fokussierte Ausrichtung und die Vorbehaltstätigkeiten der Handwerksgewerbe sowie zum anderen die Humankapitalbildung bzw. die Humankapitalspezialisierung bei. Schließlich fördern die Handwerksorganisationen die hohe berufliche Handlungskompetenz der Anbieter und ermöglichen somit eine tief gehende Güterspezifizierung. Dies ermöglicht nicht nur den Tausch von erheblich differenzierten Gütern, sondern senkt auch die Transaktionskosten im Tauschvorgang von heterogenen Gütern.

Aufgrund der Novellierung der Handwerksordnung ist im zulassungsfreien Handwerk eine veränderte Lage hinsichtlich der Transaktionskostenverhältnisse des Marktes vorzufinden. Dies geht maßgeblich auf die Liberalisierung der Berufszulassung und der Berufsformation zurück. Durch den deregulierten Marktzutritt sind die Qualifikationen der Anbieter unterschiedlich, wodurch sich die Transaktionskosten der Nachfrage beim Vorgang der Prüfung und Auswahl der Anbieter tendenziell erhöhen. Zugleich führt dies zu erhöhten Transaktionskosten bei den Anbietern, da aufgrund der nicht einheitlichen Qualifikationsstandards der Aufwand in der Darlegung der Leistungskompetenz und der Angebotsrelevanz steigt. Im Zuge der Handwerksrechtsnovellierung ist ebenfalls die transaktionskostensenkende Funktion der Berufsformation durch die handwerkliche Deregulierung betroffen. Dies zeigt sich nicht

nur hinsichtlich der Humankapitalspezialisierung, sondern auch hinsichtlich der Abgrenzung der Gewerbe. Auf dem zulassungsfreien Markt treten nun Anbieter auf, die das frühere Gewerbe nicht im vollen Umfang beherrschen. Hieraus können ebenfalls vermehrte Transaktionskosten bei der Verhandlung, Entscheidung, Überwachung und Kontrolle zwischen den Marktteilnehmern resultieren. Grundsätzlich lässt sich daher für die transaktionskostenorientierte Betrachtung festhalten, dass bei den zulassungsfreien Handwerken die Transaktionskosten im Marktverkehr von heterogenen Gütern tendenziell höher sind als solche bei den zulassungspflichtigen Handwerken. Aufgrund dieser Gegenüberstellung der Transaktionskostenverhältnisse in zwei Handwerksmärkten kann daher festgehalten werden, dass in den institutionellen Regelungen der zulassungspflichtigen Handwerke ein zweiter wesentlicher Hauptgrund für die Güterdifferenzierung zu sehen ist. Zudem haben die institutionellen Regelungen des Handwerks einen marktbildenden Charakter, wodurch die Nachfrager die Anbieter und das differenzierte Güterangebot transaktionskostengünstiger ermitteln können. In der Verringerung der Transaktionskostenverhältnisse ist daher ein wesentlicher Beitrag des Gesetzes zur Ordnung des Handwerks für die Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes zu sehen.

4.4 Wettbewerbsverhältnisse im Handwerksmarkt

Die voranstehende Untersuchung hat darauf verwiesen, dass die handwerksrechtlichen Institutionen zum einen die Differenzierung der Güter durch die Leistungspotenziale der Anbieter fördern und zum anderen durch die institutionellen Regelungen des Marktes die Transaktionskosten im Marktverkehr von heterogenen Gütern senken. Hierin liegen zwei wesentliche Beiträge der Handwerksordnung auf den heterogenen Gütermarkt. Offen ist allerdings noch, welche Wettbewerbsverhältnisse unter den institutionellen Bedingungen im Handwerk vorzufinden sind. Denn die theoretische Betrachtung des heterogenen Gütermarktes hat hervorgebracht, dass mit heterogenen Gütern insbesondere die Marktimperfection des monopolistischen Anbieterverhalts einhergeht.

In den nachstehenden Abschnitten wird vor dem Hintergrund der institutionellen Regelungen der Güterheterogenität und der Transaktionsverhältnisse im Handwerksmarkt eine Wettbewerbsinterpretation vorgenommen. Mit der Untersuchung der Wettbewerbsverhältnisse soll ein weiterer Zusammenhang zwischen dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks und der Funktionsfähigkeit des Handwerksmarktes beleuchtet werden. Hierzu werden in Abschnitt

4.4.1 die Marktverhältnisse im zulassungsfreien Handwerk und in Abschnitt 4.4.2 die Marktverhältnisse im zulassungspflichtigen Handwerk untersucht. Schließlich fasst 4.4.3 die gewonnenen Einsichten über den Wettbewerb im Handwerk zusammen.

4.4.1 Wettbewerb im zulassungsfreien Handwerk

Die jüngst erfolgte Handwerksrechtsnovellierung gibt zunächst den Anlass, unter besonderer Berücksichtigung der liberalisierten Berufszulassung und Berufsbildung die Wettbewerbsverhältnisse im zulassungsfreien Handwerk zu untersuchen. Von der jüngst erfolgten Deregulierung im Handwerksrecht sind besonders die Berufszulassung und die Berufsbildung des Handwerks betroffen.

Die Deregulierung der Berufszulassung in den zulassungsfreien Handwerken bringt für die Betrachtung der Wettbewerbsverhältnisse zwei zentrale Konsequenzen mit sich: Zum einen steht es nunmehr jedem Gewerbetreibenden offen, ein zulassungsfreies Handwerk zu gründen und auszuüben. Der Zutritt als zulassungsfreies Handwerk kann daher im Markt ungehindert erfolgen und zeichnete sich auch nach der Handwerksrechtsnovellierung mit einem Zuwachs von 54.651 Gewerbebetrieben innerhalb der ersten zwei Jahre deutlich ab.²⁶¹ Zum anderen ist der Marktzutritt als zulassungsfreies Handwerk nicht mehr an fachliche Kenntnisse und Fertigkeiten gebunden. Die handwerkskammergeführte Studie der Neugründungen belegt dabei den sich abzeichnenden Rückgang an handwerklichen Qualifikationen im zulassungsfreien Handwerk. Unter dem Blickwinkel der Wettbewerbsinterpretation sind daher die Marktverhältnisse im zulassungsfreien Handwerk als ein Wettbewerb unter ungleich qualifizierten Anbietern zu sehen.

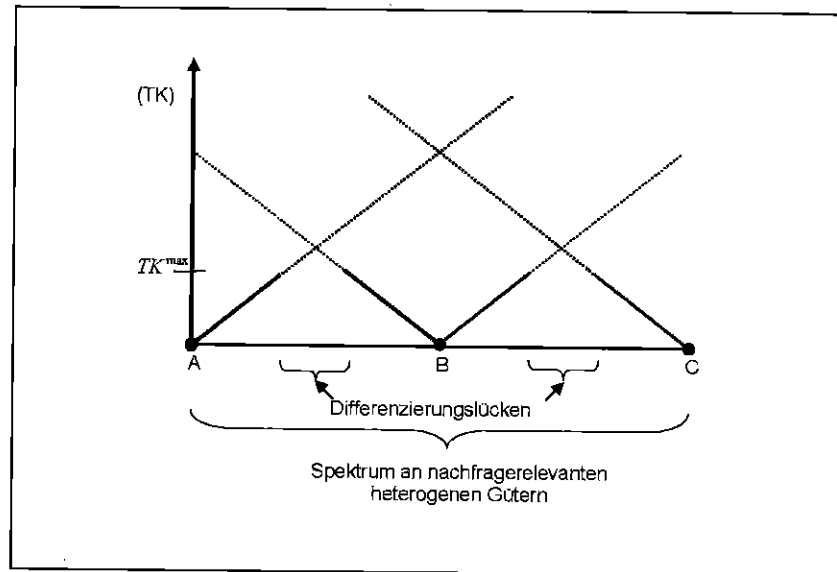
Des Weiteren ist im zulassungsfreien Handwerk die Berufsbildung von der Handwerksrechtsnovellierung 2004 betroffen. Die Ausrichtung und die Gliederung der Handwerksgeerbe auf ein bestimmtes Produkt- und Leistungsspektrum sind im zulassungsfreien Handwerk nicht mehr in dem ursprünglichen Ausmaß gegeben. Denn neben den handwerksgeprägten Anbietern treten nun vermehrt weitere Anbieter (sog. Teil- oder Minderhandwerke) in

²⁶¹ Damit hat sich im zulassungsfreien Handwerk der Bestand von 74.940 Betrieben vor der Handwerksrechtsnovellierung auf 129.591 Betriebe nach der Novellierung fast verdoppelt. Vgl. Tabelle A1.2 im Anhang A1: Betriebszuwachs im zulassungsfreien Handwerk.

dem zulassungsfreien Handwerk auf, die das Gewerbe nicht mehr in dem vollen, sondern nur noch in Teilen oder in einem geringeren Umfang beherrschen. Hinzu kommt, dass sich hinsichtlich der Berufsbildung ein Rückgang der handwerksspezifischen Befähigungsnachweise (Meisterabschlüsse) feststellen lässt. Die Auflösung der Berufsformation hat daher insgesamt zur Folge, dass sich ein geringeres Leistungspotenzial im zulassungsfreien Handwerk abzeichnet und die Ausrichtung der Gewerbe auf ein bestimmtes Produkt- und Leistungsprogramm zurückgeht.

Schließlich ist in dem voranstehenden Unterkapitel auch ausgeführt worden, dass im zulassungsfreien Handwerk mit dem Wegfall der institutionellen Regelungen tendenziell höhere Transaktionskosten im Marktverkehr von heterogenen Gütern einhergehen. Denn insbesondere die Berufszulassung und die Berufsformation stellen wichtige institutionelle Regelungen zur Senkung von Transaktionskosten und zur Koordination des Marktgeschehens im heterogenen Gütermarkt dar. Die Aspekte der höheren Transaktionskosten und der geringeren Differenzierungspotentiale im zulassungsfreien Handwerk ist in der Abbildung 4.21 wie folgt als Marktconstellation dargestellt.

Abb. 4.21: Differenzierungslücke im zulassungsfreien Handwerk



Quelle: eigene Darstellung

Die vorstehende Abbildung 4.21 berücksichtigt insbesondere die hohen Transaktionskostenverhältnisse des Marktes aufgrund des Wegfalls handwerksrechtlicher Institutionen, der geringeren Differenzierungspotenziale der Anbieter infolge des Rückgangs handwerksspezifischer Qualifikationen und des freien Marktzutritts durch die Aufhebung der Berufszulassung. Für die Betrachtung der Wettbewerbsverhältnisse bedeutet dies, dass die Anbieter (A), (B) und (C) trotz ihres Angebotes im gleichen Produkt- und Leistungsspektrum unter Wettbewerbsaspekten relativ unabhängig voneinander stehen.

Infolge dieser Marktconstellation entstehen zunächst im zulassungsfreien Handwerksmarkt Differenzierungslücken innerhalb des nachfragerlevanten Spektrums an heterogenen Gütern. Zum einen sind die Differenzierungslücken auf den Rückgang an handwerksspezifischen Qualifikationen zurückzuführen. Zudem beherrschen überwiegend die neu eintretenden Gewerbetreibenden das Handwerk nicht in seinem vollständigen Produkt- und Leistungsspektrum. Hierdurch erfolgt die Differenzierung der Güter aus den Angebotspunkten der Anbieter nur in einem geringen Umfang. Zum anderen sind die Differenzierungslücken im nachfragerlevanten Güterspektrum infolge des Wegfalls an transaktionskostensenkenden Institutionen durch die hohen Transaktionskostenverhältnisse des Marktes verursacht. Dies hat zur Konsequenz, dass Güter mit vorwiegend differenzierteren Eigenschaftenmerkmalen nicht auf Märkten zum Tausch gelangen. Zudem wird eine Marktsituation geschaffen, die den Verhältnissen des monopolistischen Wettbewerbs in zweierlei Hinsicht entspricht:

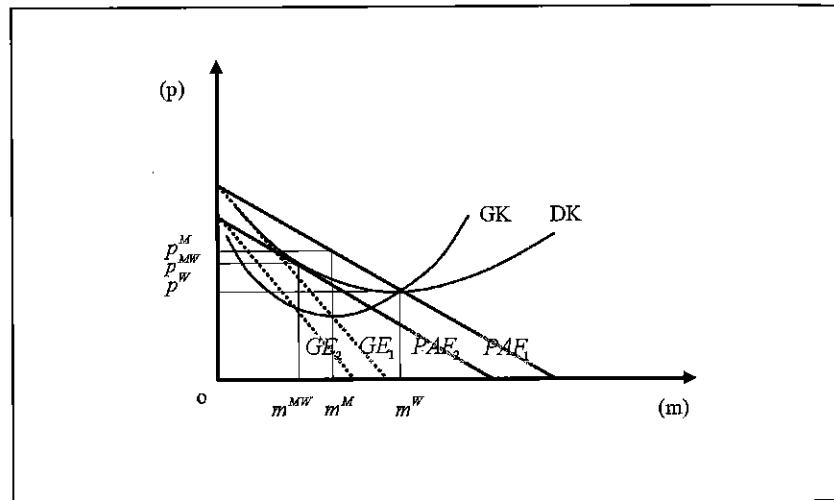
Die Anbieter können sich im zulassungsfreien Handwerk zum einen aufgrund des besonderen Charakters ihrer Güter und zum anderen infolge der isolierten Marktstellung aufgrund der hohen Transaktionskostenverhältnisse des Marktes in gewissen Grenzen quasimonopolistisch verhalten. Denn wie bereits erwähnt, können die Wettbewerber untereinander aus Mangel an Leistungspotenzialen nicht in Konkurrenz treten. Zudem unterbinden auch die hohen Transaktionskostenverhältnisse auf dem heterogenen Gütermarkt die Wettbewerbsbeziehung zwischen den Anbietern. Denn unter den Bedingungen hoher Transaktionskostenverhältnisse ist die Möglichkeit der Nachfrage eingeschränkt, einen Anbieterwechsel durchzuführen.²⁶²

²⁶² Vgl. hierzu Abschnitt 3.3.3.

Unter diesen Marktverhältnissen ist die Marktstellung der Anbieter im zulassungsfreien Handwerk, wie Abbildung 4.22 zeigt, zunächst als eine quasimonopolistische Marktnische (m^M, p^M) zu interpretieren. Die gewinnbringenden quasimonopolistischen Marktnischen (m^M, p^M) können infolge unveränderter Marktconstellationen im zulassungsfreien Handwerksmarkt Bestand haben.

Neben längerfristigem Bestehen der gewinnbringenden quasimonopolistischen Marktnischen ist es im zulassungsfreien Handwerk aufgrund des deregulierten Marktzugangs denkbar, dass im Zuge der vermehrten Neugründungen in einzelnen Handwerken die Marktprozesse des monopolistischen Wettbewerbes einsetzen. Mit dem Markteintritt neuer Anbieter werden die Marktanteile der bereits etablierten Anbieter verkleinert. Die Verringerung des Marktanteils infolge der Überbesetzung des Marktes ist in Abbildung 4.22 durch die Parallelverschiebung der Preisabsatzfunktion von (PAF_1) auf (PAF_2) dargestellt und führt zu dem gewinnlosen Marktergebnis des monopolistischen Wettbewerbs (m^{MW}, p^{MW}).

Abb. 4.22: Monopolistischer Wettbewerb im zulassungsfreien Handwerk

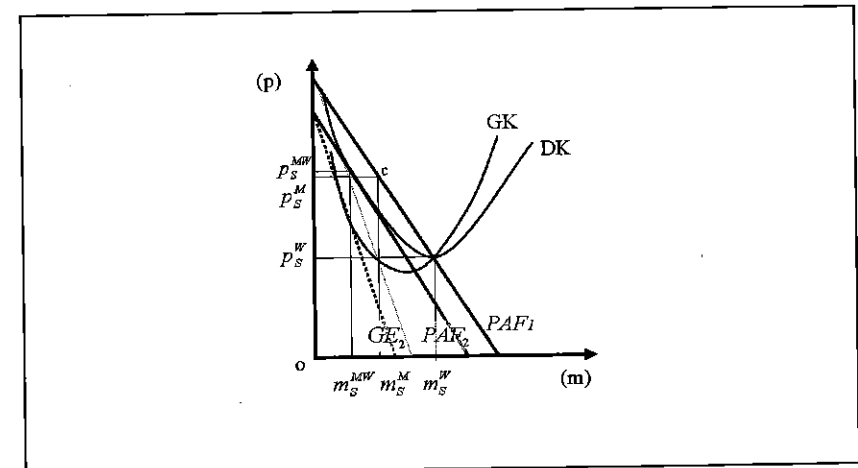


Quelle: eigene Darstellung

Neben dieser möglichen Marktentwicklung im zulassungsfreien Handwerk soll im Nachfolgenden auf die besondere Situation der neu eintretenden Teil- und Minderhandwerke eingegangen werden. Die Untersuchung dieser Teil- oder Minderhandwerke ist nicht nur für das zulassungsfreie, sondern auch für das zulassungspflichtige Handwerk von Relevanz. Denn im zulassungspflichtigen Handwerk wird seit der Handwerksrechtsnovellierung von 2004 der Marktzutritt insbesondere der Minderhandwerke durch das neu eingeführte Kleinunternehmergesetz nach § 1 Abs. 2 S. 2 HwO handwerksrechtlich ermöglicht. Diesen Gewerbetreibenden ist es nur erlaubt, in einem unwesentlichen und begrenzten Umfang handwerkliche Tätigkeiten in den zulassungspflichtigen Handwerken auszuüben. Zudem ist die Analyse der neu eintretenden Anbieter auch deshalb durchzuführen, weil insbesondere die Kritiker der Handwerksordnung an einen liberalisierten Marktzugang die Hoffnung auf einen intensiveren Wettbewerb im Handwerk knüpfen.

Aufgrund der geringen Leistungspotenziale der Teil- und Minderhandwerke in den zulassungsfreien und zulassungspflichtigen Handwerken sind die meisten der neu eintretenden Gewerbetreibenden tendenziell subsistenzwirtschaftlich ausgerichtet, das heißt, diese Gewerbetreibenden generieren ihren Umsatz nur aus einem begrenzten Produkt- und Leistungsspektrum. Die Wettbewerbsinterpretation dieser Anbieter geringfügiger handwerklicher Leistungen soll nun anhand der Abbildung 4.23 erläutert werden.

Abb. 4.23: Monopolistischer Wettbewerb der Teil- und Minderhandwerke



Quelle: In Anlehnung an Kucera (1990), S. 82.

Aufgrund der Güterdifferenzierung eröffnet der heterogene Gütermarkt auch den neu eintretenden Teil- und Minderhandwerken zunächst eine quasimonopolistische Marktposition (p_s^M, m_s^M) . Im weiteren Verlauf des Marktgeschehens wird durch den freien Marktzutritt der Marktanteil verringert. Diese Situation ist in der Abbildung (4.23) durch die Parallelverschiebung der Preisabsatzfunktion von (PAF_1) auf (PAF_2) abgebildet. Nun zeigt sich eine besondere Variante des monopolistischen Wettbewerbs.²⁶³ Die Konkurrenzverhältnisse erzwingen nicht wie in dem bereits ausgeführten monopolistischen Wettbewerb Preissenkungen, sondern verursachen Preiserhöhungen. Der freie Marktzugang hat demnach auf dem heterogenen Gütermarkt nicht unbedingt eine marktfördernde Wirkung hinsichtlich der Preisentwicklung.²⁶⁴

Das Ergebnis höherer Preise erklärt sich dadurch, dass die Differenzierungsmöglichkeiten des betreffenden Anbieters beschränkt sind und sich daher die Produktionskosten nur auf ein eng begrenztes Spektrum an heterogenen Gütern verteilen lassen. Im Fall des betrachteten subsistenzwirtschaftlichen Anbieters liegt der langfristige Angebotspreis sogar über dem Monopolpreis des Teilmarktes, d.h. $p_s^{MW} > p_s^M > p_s^W$. Im Vergleich zu der Preisreihung im voranstehenden monopolistischen Wettbewerb mit $p^M > p^{MW} > p^W$ bedeutet dies ein deutlich schlechteres Marktergebnis. Zudem bieten die Transaktionskostenverhältnisse des Marktes und die Besonderheit des Güterangebotes den Teil- und Minderhandwerken genügenden Schutz, um nicht gänzlich aus dem Markt ausscheiden zu müssen.

Die Ausführungen über die Teil- und Minderhandwerke sowie die quasimonopolistischen Marktergebnisse im zulassungsfreien Handwerk machen deutlich, dass auf einem liberalisierten Handwerksmarkt mit einer eingeschränkten Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes zu rechnen ist. Das Marktergebnis im zulassungsfreien Handwerk weist in der voranstehenden Sichtweise die Marktimperfectionen des heterogenen Gütermarktes sowohl hinsichtlich der geringen Güterdifferenzierung als auch hinsichtlich der Preise $p_s^{MW} > p^M > p^{MW} > p^W$ und der Gütermengen $m_s^{MW} < m^{MW} < m^M < m^W$ auf. Damit weicht das Marktergebnis in einem erheblichen Umfang von dem volkswirtschaftlich zu favorisierenden Wettbewerbsergebnis (p^W, m^W) ab.

²⁶³ Vgl. Ausführungen der unvollständigen Konkurrenz bei Kucera (1990), S. 82 ff.

²⁶⁴ Vgl. gegenteilige Auffassung bei Baumol (1982), S. 1 ff.

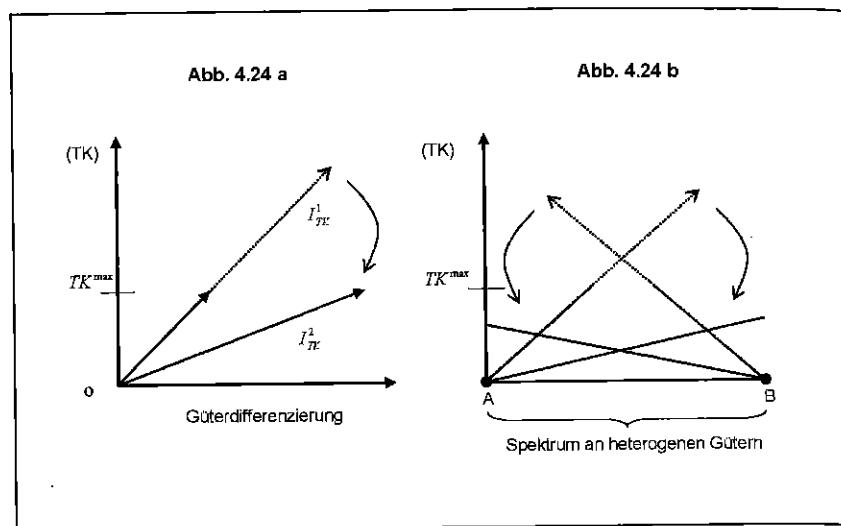
4.4.2 Wettbewerb im zulassungspflichtigen Handwerk

In dem nun folgenden Abschnitt interessieren vor dem Hintergrund des engeren Regulierungsrahmens die Wettbewerbsverhältnisse im zulassungspflichtigen Handwerk. Im Gegensatz zu den zulassungsfreien Handwerken sind die zulassungspflichtigen Handwerke in einem erheblichen Umfang durch die institutionellen Regelungen der Berufszulassung, der Berufsformation und der Handwerksorganisationen reguliert. Die Frage ist nun, ob die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung zu wesentlich anderen Marktergebnissen führen als im zulassungsfreien Handwerk.

Wie bereits die Untersuchung in den voranstehenden Unterkapiteln gezeigt hat, beeinflussen die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung in einem erheblichen Ausmaße das Marktgeschehen. Die Berufszulassung im zulassungspflichtigen Handwerk ermöglicht zunächst einen Wettbewerb unter gleich qualifizierten Anbietern. Hierdurch wird insbesondere die Marktübersicht der Nachfrage über die Anbieter aufgrund der geringen Leistungsunterschiede auf dem heterogenen Gütermarkt gefördert. Des Weiteren trägt die institutionelle Regelung der Berufsformation durch die Ausrichtung der Anbieter auf ein bestimmtes Produkt- und Leistungsspektrum sowie durch die Humankapitalbildung zur transaktionskostengünstigen Differenzierung der Güter bei. Außerdem leisten die Handwerksorganisationen in Hinblick auf eine dynamische Fortentwicklung der gewerblichen und wirtschaftlichen Kompetenzen der zulassungspflichtigen Handwerke ihren Anteil an der Güterheterogenität im Handwerk.

Die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung fördern hierdurch zwei zentrale Aspekte des heterogenen Gütermarktes: erstens geringere Transaktionskosten im Marktverkehr von heterogenen Gütern und zweitens die Differenzierung der Güter bzw. die Leistungspotenziale der Anbieter. Die sich hieraus ergebende Marktinterpretation hinsichtlich der Güterdifferenzierung ist im zulassungsfreien Handwerk in der nachfolgenden Abbildung 4.24 grafisch verdeutlicht.

Abb. 4.24: Transaktionskostensenkende Wirkung der institutionellen Regelungen im zulassungspflichtigen Handwerk



Quelle: eigene Darstellung

Die obige Abbildung 4.24 illustriert in der linken Grafik 4.24a die Auswirkungen der institutionellen Regelungen auf die Transaktionskostenverhältnisse im Handwerksmarkt und in der rechten Grafik 4.24b die zugehörige Wettbewerbsinterpretation. Die Transaktionskostenverhältnisse des zulassungspflichtigen Handwerksmarktes können durch den flachen Transaktionskostenverlauf (I^2_{TK}) dargestellt werden. Denn wie bereits ausgeführt, tragen die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung zu geringeren Transaktionskosten und zu differenzierten Gütern auf dem Handwerksmarkt bei. Hierdurch werden die potenziell hohen Transaktionskostenverhältnisse, repräsentiert durch den steileren Transaktionskostenverlauf (I^1_{TK}) in Abbildung 4.24a, auf dem heterogenen Gütermarkt vermieden.

Die günstigeren Transaktionskostenverhältnisse haben auch eine wesentliche Auswirkung auf den Wettbewerb im heterogenen Gütermarkt, wie die Grafik 4.24b in dem partiellen Marktausschnitt aufzeigt. Zum einen entstehen keine Differenzierungslücken im nachfragerrelevanten Güterspektrum und zum anderen sind die heterogenen Güter unter Transaktionskostenaspekten

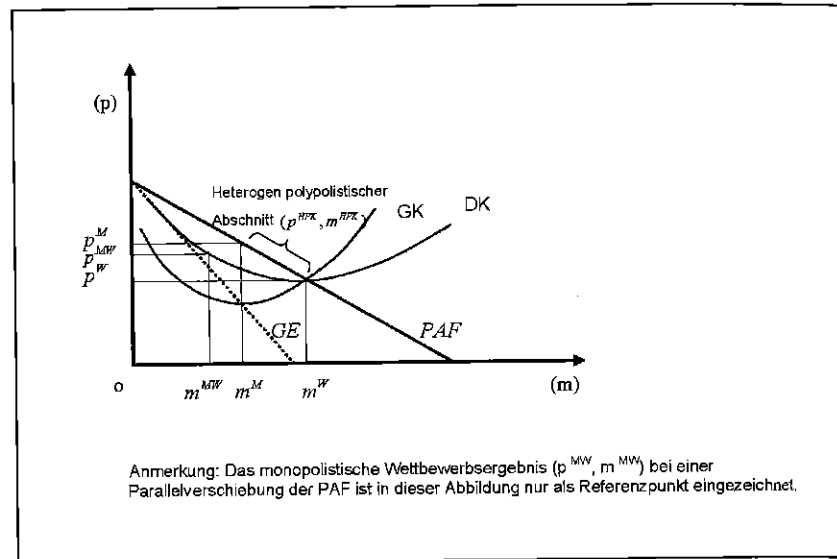
für die Nachfrage sowohl vom Anbieter (A) als auch vom Anbieter (B) verfügbar. Denn die Transaktionskosten der Güterdifferenzierung sind so gering, dass die heterogenen Güter der beiden Anbieter in dem gesamten nachfragerrelevanten Heterogenitätsspektrum im verfügbaren Transaktionskostenbereich der Marktnachfrage liegen. In der Wettbewerbsbetrachtung hat dies zur Konsequenz, dass die Güter trotz ihrer Heterogenität keine besonderen Charakteristiken im Marktverkehr aufweisen und damit keinen Anlass für monopolistisches Verhalten der Anbieter bieten. Denn die Güter können von der Nachfrage sowohl von Anbieter (A) als auch von (B) differenzierungsgleich bezogen werden. Hierin zeigt sich der durch die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung erzeugte Wettbewerb unter gleich qualifizierten Anbietern. Die gleichen Leistungspotenziale der zulassungspflichtigen Anbieter führen im Wesentlichen dazu, dass heterogenitätsbedingte Teilmarktmonopole verhindert werden.

Des Weiteren bewirken die geringen Transaktionskosten im Marktverkehr von heterogenen Gütern, dass die Anbieter bei einer Preiserhöhung mit einer erheblichen Nachfragerreaktion rechnen müssen. Denn aus dem flachen Verlauf der Transaktionskostenlinie ist zu berücksichtigen, dass die Nachfrage ohne Inkaufnahme wesentlich höherer Transaktionskosten einen Anbieterwechsel vornehmen kann. Hierdurch verfügen die Anbieter über keine transaktionskosteninduzierte quasimonopolistische Marktstellung und können folglich auch keine transaktionskostenbedingten Preisaufschläge durchsetzen.

Die nachstehende Abbildung 4.25 verdeutlicht die Wettbewerbskonsequenzen der soeben ausgeführten Marktkonstellation im zulassungspflichtigen Handwerk.

Um den Einfluss der Institutionen auf das Marktergebnis hervorzuheben, wird im monopolistischen Angebot des Teilmarktes begonnen. Der betrachtete Anbieter hat seine angebotenen Güter und Preise so variiert, dass er auf der Preisabsatzfunktion (PAF) zum Preis (p^M) die Menge (m^M) absetzt und somit in begrenztem Umfang Monopolgewinne auf seinem Teilmarkt erwirtschaftete.

Abb. 4.25: Heterogen polypolistische Konkurrenz



Quelle: eigene Darstellung

An dieser Stelle ist vorweg zu bemerken, dass den Monopolgewinnen in diesem institutionell beeinflussten Marktgeschehen eine besondere Bedeutung zukommt. Denn wie im unmittelbaren Anschluss ausgeführt werden wird, sind die anfänglichen Monopolgewinne im zulassungspflichtigen Handwerk nicht stabil, das heißt, sie werden durch die noch darzulegenden Wettbewerbsprozesse abgebaut. Durch die lediglich temporären Monopolgewinne haben die Anbieter den Anreiz, ständig verbesserte oder innovative Gütereigenschaftenkombinationen hervorzubringen.

Der Abbau der Monopolgewinne erfolgt in dem zulassungspflichtigen Handwerkmarkt nicht wie im monopolistischen Wettbewerb durch eine Parallelverschiebung der Preisabsatzfunktion, sondern durch eine Abwärtswanderung auf der Preisabsatzfunktion (PAF). Dieser im Vergleich zu dem monopolistischen Wettbewerb anders gelagerte Wettbewerbsprozess geht auf die institutionelle Ausgestaltung des Marktes zurück.

Zunächst unterbinden die institutionellen Regelungen der Berufszulassung im zulassungspflichtigen Handwerk jeden kurzfristigen Markteintritt neuer Anbieter. Aufgrund dieser institutionellen Regelungen sind im zulassungspflichtigen Handwerk die Absatzverhältnisse hinsichtlich des Marktbesatzes relativ stabil. Insofern kommt es zu keiner Parallelverschiebung der Preisabsatzfunktion (PAF) infolge neu eintretender Marktteilnehmer, sodass sich nicht das Marktergebnis des monopolistischen Wettbewerbs (p^{MW}, m^{MW}) einstellt.

Zudem führt die Berufsformation im zulassungspflichtigen Handwerk zu einer hohen Qualifikationsdichte im Handwerk. Damit sind die Leistungspotenziale der Anbieter relativ ähnlich, das heißt, die Güterdifferenzierung eines Anbieters kann von jedem weiteren gewerbegleichen Anbieter hergestellt werden. Die Güter im zulassungspflichtigen Handwerk verfügen daher über keine besonderen Charakteristiken, die eine quasimonopolistische Marktstellung ermöglichen. Hinzu kommt, dass die geringen Transaktionskostenverhältnisse des Marktes den Anbieterwechsel der Nachfrage im zulassungspflichtigen Handwerk begünstigen. Denn die Marktübersicht, das Eingehen von Tauschbeziehungen und die Güterspezifizierung sind unter den institutionellen Bedingungen der Handwerksordnung für die Nachfrage transaktionskostengünstig auf einem heterogenen Gütermarkt zu erreichen und verschaffen der Nachfrage somit genügend Beweglichkeit, zwischen den Anbietern zu wechseln.

Infolge der geringen Transaktionskostenverhältnisse und der Leistungspotenziale sind handwerkliche Anbieter im zulassungspflichtigen Handwerk gezwungen, teils aufgrund einsetzender Anbieterwechsel der Nachfrage oder teils infolge Wettbewerbsdrucks durch differenzierungsgleiche Güterangebote, von ihrem monopolistischen Verhalten abzusehen. Für den Verbleib auf den Markt ist der Anbieter daher gezwungen, Preissenkungen und Mengenausweitungen vorzunehmen. Infolge dieser Wettbewerbsorientierung wandert das Güterangebot auf dem heterogen polypolistischen Abschnitt der Preisabsatzfunktion (PAF) von der ursprünglich monopolistischen Position (p^M, m^M) in Richtung des Wettbewerbsergebnisses (p^M, m^M). Die Preis- und Mengenausweitung hören dann auf, wenn das Güterangebot des Anbieters mit dem Wettbewerbsergebnis übereinstimmt. Denn dort ist eine gewinnlose Situation erreicht, die nur noch die Entlohnung der Produktionsfaktoren erlaubt.

In dieser Hinsicht bewirkt der institutionelle Rahmen der Handwerksordnung im zulassungspflichtigen Handwerk eine Wettbewerbssituation, die die quasimonopolistischen Marktpositionen zugunsten eines heterogen polypolistischen Marktergebnisses korrigiert.

Diese institutionell bedingte heterogen polypolistische Konkurrenz hat wesentliche Vorzüge gegenüber dem monopolistischen Wettbewerb im zulassungsfreien Handwerk. Denn die Preise (p^{HPK}) und die Mengen (m^{HPK}) der heterogen polypolistischen Konkurrenz liegen unterhalb des quasimonopolistischen Marktergebnisses (p^M, m^M) und oberhalb des Wettbewerbsergebnisses (p^W, m^W) oder gleichen Letzterem sogar. In einem Markt mit heterogen polypolistischer Konkurrenz sind demnach die Marktpreise wie folgt gereiht: $p^M > p^{HPK} \geq p^W$. Im Ergebnis kommt dies der Preisreihung des monopolistischen Wettbewerbs nahe, denn dort lautet die Preisreihung $p^M > p^{MW} > p^W$. Jedoch führt die heterogen polypolistische Konkurrenz tendenziell zu fallenden Preisen.

Hinsichtlich der Mengenbetrachtung ergibt sich allerdings im Falle der heterogen polypolistischen Konkurrenz der zentrale Unterschied zum langfristigen monopolistischen Wettbewerbsergebnis. Denn das Mengenergebnis auf einem heterogenen Gütermarktpolypol ist bei der heterogen polypolistischen Konkurrenz $m^M < m^{HPK} \leq m^W$ größer als das Mengenergebnis $m^{MW} < m^M < m^W$ im monopolistischen Wettbewerb. Hierdurch wird auch der zentrale Unterschied deutlich: Bei gleichen Preisen (p^*) sind die angebotenen Mengen bei der heterogen polypolistischen Konkurrenz größer als im monopolistischen Wettbewerb, sodass $m_{p^*}^{MW} < m_{p^*}^{HPK}$ gilt.

Hierin zeigt sich der zentrale Beitrag des Gesetzes zur Ordnung des Handwerks für die Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes. Denn durch die institutionell erzeugte polypolistische Konkurrenz werden die zentralen Marktperfektionen des heterogenen Gütermarktes in Preis, Menge und unzureichender Güterdifferenzierung unterbunden. Zudem trägt der institutionelle Rahmen der Handwerksordnung dazu bei, dass die handwerklichen Anbieter sich nicht monopolistisch, sondern wettbewerbsorientiert verhalten.

4.4.3 Fazit: Wettbewerbsverhältnisse im Handwerksmarkt

Die voranstehende Analyse der Wettbewerbsverhältnisse lässt einen erheblichen Unterschied zwischen dem zulassungsfreien und dem zulassungspflichtigen Handwerksmarkt erkennen.

Die Wettbewerbsuntersuchung unter der deregulierten Handwerksordnung deutet darauf hin, dass unter liberalisierten Marktbedingungen sowohl monopolistische Marktnischen als auch unzureichende Güterdifferenzierung im zulassungsfreien Handwerk zu erwarten sind. Diese Marktergebnisse im zulassungsfreien Handwerk sind weitestgehend auf die hohen Transaktionskostenverhältnisse des Marktes und die unterschiedlichen Leistungspotenziale der Anbieter zurückzuführen. Aus beiden Faktoren folgt, dass hinsichtlich der Gütereigenschaftsausprägungen Differenzierungslücken in dem nachfragerelevanten Produkt- und Leistungsspektrum auftreten. Bestimmte Nachfragebedürfnisse werden hieraufhin nicht mehr durch differenzierte Güter am Markt bedient. Des Weiteren können aufgrund der Marktverhältnisse im zulassungsfreien Handwerk die monopolistischen Marktnischen längerfristig Bestand haben. Die relativ gesicherte Marktposition der Anbieter infolge hoher Transaktionskostenverhältnisse führt nicht nur zu transaktionskosteninduzierten Preiserhöhungen und einer geringeren Angebotsmenge, sondern senkt zudem die Bereitschaft der Anbieter, sich innovativ zu verhalten.

Hingegen zeigt es sich bei den zulassungspflichtigen Handwerken, dass die handwerksrechtlichen Institutionen der Handwerksordnung die heterogenitätsbedingten Marktperfektionen des heterogenen Gütermarktes auszugleichen vermögen. Die handwerklichen Institutionen vermeiden zum einen den besonderen Charakter heterogener Güter und zum anderen die hohen Transaktionskostenverhältnisse im Marktverkehr von differenzierten Gütern. Hierdurch werden die Voraussetzungen für eine heterogen polypolistische Konkurrenz geschaffen. In der heterogen polypolistischen Konkurrenz werden die differenzierten Güter weitestgehend zu Konkurrenzbedingungen angeboten und die Marktperfektionen des heterogenen Gütermarktes in höheren Preisen, geringeren Mengen und unzureichenden Güterausprägungen weitestgehend vermieden.

Schließlich ist noch ein weiterer Aspekt der heterogen polypolistischen Konkurrenz hervorzuheben. Während die Güterdifferenzierung im monopolistischen Wettbewerb den Anbietern kurz- und längerfristig ein quasimonopolistisches Verhalten ermöglicht, ist dies in der heterogen polypolistischen Konkurrenz längerfristig nicht möglich. Durch die nur kurzfristig erreichbaren mo-

nopolähnlichen Situationen in der heterogen polypolistischen Konkurrenz haben die Anbieter den Anreiz, immer neue Güterdifferenzierungen auf dem Markt hervorzubringen, um somit zumindest temporär monopolistische Gewinne zu erwirtschaften. Hierin liegt auch der dynamische Unterschied zwischen der heterogen polypolistischen Konkurrenz und dem in quasimonopolistischen Marktnischen verharrenden monopolistischen Wettbewerb.

In Bezug auf den Wettbewerb können daher den institutionellen Regelungen der Handwerksordnung eine wesentliche volkswirtschaftliche Funktion zugeschrieben werden. Sie vermeiden weitestgehend die heterogenitätsbedingten Marktperfektionen des heterogenen Gütermarktes und fördern zudem die Wettbewerbsdynamik in der Güterdifferenzierung.

5. Schlussfolgerungen

Die vorliegende Arbeit "Der heterogene Gütermarkt – eine institutionenökonomische Analyse im Handwerk" beschäftigte sich sowohl aus theoretischem als auch aus wirtschaftspolitischem Erkenntnisinteresse mit heterogenen Gütern im Marktverkehr. Zu Beginn dieser Arbeit sind wesentliche Grundlagen des heterogenen Gütermarktes hinsichtlich der Güterdifferenzierung, der Marktmechanismen und der Marktergebnisse behandelt worden. Dabei arbeitete die vorliegende Darstellung nicht nur gängige Theorien des heterogenen Gütermarktes auf, sondern generierte auch eigene transaktionskostenorientierte Ansichten über heterogene Güter im Marktverkehr. Anschließend ist die Auseinandersetzung mit dem heterogenen Gütermarkt im Handwerk illustrativ fortgesetzt worden. Diese Untersuchung erfolgte einerseits vor dem Hintergrund der theoretischen Betrachtung und andererseits, um den Einfluss handwerksrechtlicher Regelungen auf dem heterogenen Gütermarkt zu untersuchen. Die Analyse im Handwerk brachte in diesem Zusammenhang hervor, dass die institutionelle Ausgestaltung des Marktes das Marktergebnis in einer volkswirtschaftlich favorisierten Weise beeinflussen und insbesondere den ermittelten heterogenitätsbedingten Marktperfektionen entgegenwirken kann. Die zentralen Ergebnisse, die in dem Zusammenhang dieser Untersuchung gewonnen wurden, werden nun in den nachfolgenden theoretischen und wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen (Unterkapitel 5.1 und 5.2) zusammenfassend rekapituliert. Schließlich werden in Unterkapitel 5.3 vor dem Hintergrund der gewonnenen Ergebnisse weiterführende Gedanken in einem Ausblick auf die zukünftige Handwerkspolitik formuliert.

5.1 Theoretische Schlussfolgerungen

Den zentralen Ausgangspunkt für die Betrachtung des heterogenen Gütermarktes stellen die Eigenschaftsmerkmale der Güter dar. Neben den üblicherweise aufgezählten räumlichen, zeitlichen, persönlichen und sachlichen Eigenschaftsmerkmalen ist das rechtliche Eigenschaftsmerkmal für die Betrachtung des heterogenen Gütermarktes hinzugefügt worden. Denn die Differenzierung des rechtlichen Eigenschaftsmerkmals ist, wie auch die dispo-nible Ausgestaltung in den anderen Eigenschaftsmerkmalen, ein Ansatzpunkt für die unterschiedliche Ausprägung der Güter im Marktverkehr.

Die Differenzierung der Gütereigenschaften erhält zentrale Bedeutung in der Interpretation des heterogenen Gütermarktes. Die neoklassische Markttheorie betont vor dem Hintergrund eines friktionslosen Marktes die besonderen

Charakteristiken heterogener Güter im Marktverkehr und leitet hieraufhin Marktimperfectionen in Form von monopolistischem Anbieterverhalten bzw. höhere Preise und geringere Gütermengen als Marktergebnis ab.

Im Gegensatz zur Neoklassik interpretiert die Neue Institutionenökonomik den heterogenen Gütermarkt vor dem Hintergrund einer autodeterministischen Betrachtungsweise. In dieser Sichtweise entstehen Märkte unter Anwendung von Transaktionskosten, das heißt, es müssen unter anderem Transaktionspartner gesucht, Güter in ihren Eigenschaftsausprägungen festgelegt und schließlich Konditionen ausgehandelt werden. Die gängigen Forschungszweige der Neuen Institutionenökonomik konnten nur auf sehr speziell gelagerte Aspekte des heterogenen Gütermarktes in Bezug gesetzt werden. Dies gab auch den Anlass, eine generelle Interpretation des heterogenen Gütermarktes unter Transaktionskosten vorzunehmen.

Die in diesem Zusammenhang entwickelte transaktionskostenorientierte Sichtweise des heterogenen Gütermarktes betont, dass für die Transaktionskosten des Marktes in erster Linie die differenzierten und differenzierbaren Eigenschaftsmerkmale der Güter ursächlich sind. Hieraus folgt auch, dass auf einem heterogenen Gütermarkt mit hohen Transaktionskostenverhältnissen im Markttransfer von differenzierten Gütern zu rechnen ist.

Die Transaktionskostenverhältnisse des heterogenen Gütermarktes führen wiederum, wie auch in der neoklassischen Sichtweise, zu quasimonopolistischen Marktformen auf der Angebotsseite. Allerdings sind diese monopolähnlichen Marktformen nicht durch die Besonderheit der Güter, sondern durch die Transaktionskostenverhältnisse des Marktes verursacht. Durch die Effizienzüberlegungen der Nachfrage werden bestimmte Anbieter aufgrund von Transaktionskosteneinsparungen im Marktverkehr bevorzugt. Die Anbieter können diese bevorzugte Marktposition für Preisaufschläge nutzen, ohne aufgrund der Transaktionskostenverhältnisse des Marktes in größerem Umfang Nachfrage zu verlieren.

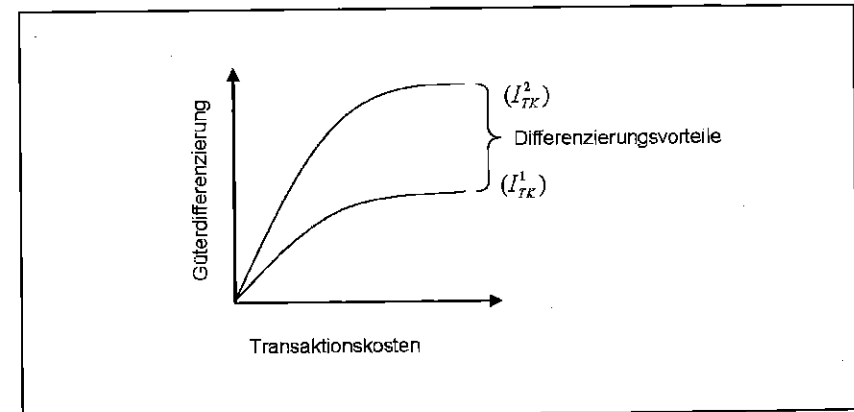
Darüber hinaus zeigt die Betrachtung der Transaktionskostenverhältnisse des heterogenen Gütermarktes, dass durch hohe Transaktionskosten nicht nur die Menge der Güter, sondern insbesondere die Eigenschaftsausprägungen eingeschränkt sind. In der unzureichenden Differenzierung der Güter auf den Bedarf der Nachfrage ist daher eine zusätzliche Marktimperfection des heterogenen Gütermarktes zu sehen.

Insgesamt bleibt aus theoretischer Sicht festzuhalten, dass das Marktergebnis des heterogenen Gütermarktes hinsichtlich der Menge, des Preises und der Güterdifferenzierung Marktimperfectionen aufweist und nicht den Ergebnissen der volkswirtschaftlich favorisierten heterogenen polypolistischen Konkurrenz entspricht.

Der weitere Verlauf dieser Arbeit brachte allerdings hervor, dass in der Beeinflussung des Marktes durch institutionelle Regelungen Perspektiven bestehen, die heterogenitätsbedingte Marktimperfection in Preis, Menge und unzureichender Güterdifferenzierung auszugleichen. Letzteres ist vor allem für hoch entwickelte Volkswirtschaften relevant, deren Wohlfahrt und Wachstum auf der Befriedigung individueller und differenzierter Nachfrage beruht. Durch institutionelle Regelungen können insbesondere auf einem heterogenen Gütermarkt Differenzierungsvorteile geschaffen werden, die eine genauere Allokation der Gütereigenschaften ermöglichen, die eine Veränderung und Fortentwicklung der Güter begünstigen und primäre Einkommenschancen schaffen.

Abbildung 5.01 macht den Differenzierungsvorteil anhand von zwei Transaktionskostenverläufen unterschiedlicher institutioneller Regelungen (I_{TK}^1) und (I_{TK}^2) für den Marktverkehr deutlich. Illustrativ ist dies im Handwerk in dem Vergleich des liberalisierten Handwerksmarktes (I_{TK}^1) mit dem regulierten Handwerksmarkt (I_{TK}^2) diskutiert worden.

Abb. 5.01: Differenzierungsvorteile durch institutionelle Marktregelungen



Quelle: eigene Darstellung

Die Vorzüge institutioneller Regelungen auf einem heterogenen Gütermarkt sind zum einen in der horizontalen Betrachtung durch die transaktionskostengünstigere Verfügbarkeit heterogener Güter und zum anderen in der vertikalen Betrachtung durch die größere Eigenschaftsdifferenzierung der Güter veranschaulicht.

Für die volkswirtschaftliche Betrachtungsweise ergibt sich aus dem institutionellen Differenzierungsvorteil zunächst die Möglichkeit einer genaueren Anpassung der Gütereigenschaften an die Bedürfnisse der Nachfrage. Güter können hierdurch in ihren räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaften bedarfsgenauer an die Vorstellungen und Wünsche der Nachfrage angepasst werden. Des Weiteren können die vergleichsweise geringeren Transaktionskosten aus dem Differenzierungsvorteil zur Fortentwicklung der Güter genutzt werden. Dies führt nicht nur zu inkrementalen Verbesserungen der Güterausprägungen, sondern ermöglicht auch die Neukombinationen von Gütereigenschaften zu Produkt- und Leistungsinnovationen. Schließlich ist der institutionell geschaffene Differenzierungsvorteil in Hinblick auf die Distribution von Einkommen zu sehen. Die erweiterte Differenzierung in den räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Gütereigenschaftsmerkmalen schafft Chancen für zusätzliche Einkommensquellen auf den Märkten.

In den aufgezeigten Aspekten heterogener Güter für die volkswirtschaftliche Allokation, Stabilität und Distribution sind zentrale Rechtfertigungsgründe für die institutionelle Beeinflussung des Marktes zu sehen. Dies gilt, wie die Untersuchung gezeigt hat, explizit für die institutionelle Regulierung durch die Handwerksordnung. Denn durch die Handwerksordnung werden die Gewerbe des Handwerks in die Lage versetzt, die volkswirtschaftlich wichtige Funktion der Güterdifferenzierung zu erfüllen.

5.2 Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Neben der aufgezeigten theoretischen Betrachtung des heterogenen Gütermarktes ist eine zentrale Zielsetzung dieser Arbeit, den Zusammenhang zwischen dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks und der Funktionsfähigkeit des Marktes zu beleuchten.

Mitinitiiert wurde dieser Untersuchungsaspekt durch die sich allgemein abzeichnenden Deregulierungsentwicklungen und die wirtschaftspolitische Diskussion um die Rechtfertigung der Handwerksordnung. Die vorliegende Ar-

beit zeigt durch die Untersuchung des heterogenen Gütermarktes eine Argumentationsperspektive auf, in der die ökonomischen Beiträge der Handwerksordnung für die Funktionsfähigkeit des Marktes ersichtlich werden. Denn die institutionellen Regelungen der Handwerksordnung sind insbesondere vor dem Hintergrund der Heterogenitätsbedingten Marktimperfectionen in Menge, Preis und Güterdifferenzierung zu sehen.

Die Handwerksordnung begegnet den Marktimperfectionen hauptsächlich auf drei Ebenen: auf der Leistungsebene der Anbieter, auf der Transaktionskostenebene und auf der Wettbewerbsebene des Marktes.

Zum Ersten ermöglicht die Handwerksordnung eine hoch entwickelte Berufsentfaltung der Handwerksgewerbe. Diese hoch entwickelte Berufsentfaltung führt mit den institutionellen Regelungen der Berufszulassung, der Berufsbildung und der Handwerksorganisationen zu hohen Leistungspotenzialen der Anbieter. Hierdurch wird es letztlich möglich, dass differenzierte und individualisierte Güter keinen exklusiven Bestandteil in der volkswirtschaftlichen Bedarfsdeckung darstellen. Auf diese Weise wird unmittelbar die volkswirtschaftliche Wohlfahrt insbesondere durch individuelle Produkte und Leistungen gesteigert. In einzelwirtschaftlicher Hinsicht bedeutet dies zugleich, dass den handwerklichen Produkten und Leistungen im Marktverkehr keine besonderen Charakteristiken zukommen, die einen Ansatzpunkt für ein monopolistisches Verhalten der Anbieter geben. Erreicht wird dies nur durch die Leistungspotenziale der Anbieter infolge der institutionellen Regelungen der Handwerksordnung. Demnach trägt die Handwerksordnung in einem erheblichen Maße zur optimalen Allokation von differenzierten und individualisierten Produkten und Leistungen in der Volkswirtschaft bei.

Zum Zweiten ergeben sich aus dem institutionellen Rahmen der Handwerksordnung Transaktionskostenvorteile für die Marktteilnehmer. Dies ist insbesondere auf einem heterogenen Gütermarkt mit seinen inhomogenen Marktverhältnissen von Bedeutung. Denn die differenzierten Ausprägungen der Güter in den räumlichen, zeitlichen, persönlichen, sachlichen und rechtlichen Eigenschaftsmerkmalen verursachen erhebliche Transaktionskosten im Marktverkehr. Die Handwerksordnung generiert mit ihren institutionellen Regelungen für beide Marktseiten Transaktionskostenvorteile. Zum einen erhalten die Handwerksgewerbe durch die Ausübungsbestimmung, die Berufsbildung und die Handwerksorganisationen eine erkennbare und damit transaktionskostensenkende Marktprofilierung. Zum anderen profitiert die Nachfrage von den institutionellen Regelungen der Handwerksordnung so-

wohl in der Marktübersicht als auch in dem Eingehen von Tauschbeziehungen und in der Güterspezifizierung. Mit den tendenziell geringen Transaktionskostenverhältnissen auf dem heterogenen Handwerksmarkt wird daher nicht nur die Unterdifferenzierung der Güter vermieden, sondern auch in einem erheblichen Umfang die Güterheterogenität auf dem Markt gefördert. Die transaktionskostengeringe Güterdifferenzierung bedeutet auch, dass die Einkommenspotenziale aus den differenzierten Ausprägungen der Gütereigenschaftenmerkmale erweitert werden und hiervon wesentliche Beschäftigungseffekte für die Volkswirtschaft ausgehen.

Schließlich und drittens liegt der Beitrag der Handwerksordnung in der Lenkung des Wettbewerbs hin zu einer heterogenen polypolistischen Konkurrenz. Durch die allgemeine Leistungsfähigkeit der Handwerksgewerbe und durch die geringen Transaktionskostenverhältnisse des Marktes wird eine Marktconstellation im heterogenen Gütermarkt geschaffen, die eher eine Wettbewerbsorientierung als ein monopolistisches Verhalten der Handwerksgewerbe hervorruft. Dies hat nicht nur die Auflösung von monopolistischen Marktnischen, sondern auch eine erhebliche Mengenausweitung an differenzierten Gütern zur Folge und vermeidet hierin eine der zentralen Marktimperfectionen des heterogenen Gütermarktes. Ebenfalls geht aus dieser Marktconstellation und der institutionell geprägten Ausrichtung der Handwerksgewerbe hervor, dass von den Handwerksgewerben ständig verbesserte und innovative Produkte und Leistungen für individuelle und differenzierte Nachfragebedürfnisse hervorgebracht werden. In dieser leistungsbezogenen Dynamik liegt auch der Beitrag der Handwerksordnung für die volkswirtschaftliche Stabilität.

Angesichts der wesentlichen Rolle der Handwerksordnung für die Funktionsfähigkeit des heterogenen Gütermarktes und folglich auch für die volkswirtschaftliche Allokation, Stabilität und Distribution sind die Deregulierungsentwicklungen kritisch zu sehen.

Im Rahmen dieser Untersuchungen wurden erste empirische Ergebnisse der Handwerksrechtsnovellierungen in die Betrachtung mit einbezogen. Dies ermöglichte nicht nur, die Ergebnisse im untersuchten zulassungspflichtigen Handwerk zu kontrastieren, sondern zeigte zudem auch eine mögliche Marktentwicklung in einem liberalisierten Handwerksmarkt auf. Die hier geführten Untersuchungen im zulassungsfreien Handwerk basierten vorwiegend auf theoretischen Ansichten und haben daher eher einen prognostischen Charakter für mögliche Marktentwicklungen im zulassungsfreien

Handwerk. Ob sich das aufgezeigte Szenario im zulassungsfreien Handwerk in der Verschlechterung der Transaktionskostenverhältnisse, in der geringeren Güterdifferenzierung und in der nachlassenden Wettbewerbsdynamik bestätigt, bleibt weiteren Untersuchungen und Studien im Handwerk überlassen.

Allerdings kann aufgrund der hier geführten Untersuchungen im Handwerk für die Diskussion um die Handwerksordnung festgehalten werden, dass die Erwartungen an einen liberalisierten Handwerksmarkt nicht zu hoch eingeschätzt werden können. Die teilweise geäußerten Erwartungen eines intensiveren Wettbewerbs²⁶⁵ in einem liberalisierten Handwerksmarkt sind zumindest aufgrund der hier gezeigten diffizilen Marktprozesse auf einem heterogenen Gütermarkt zu relativieren.

Die zukünftigen Marktentwicklungen unter den liberalisierten Bedingungen werden sicherlich in den einzelnen Handwerken, wie es sich bereits abzeichnet, unterschiedlich ausfallen. Hierin wird es sich auch zeigen, welche Handwerksgewerbe weniger oder mehr von den handwerksrechtlichen Rahmenbedingungen abhängen. Zudem ist es letztlich noch nicht vorhersehbar, wie die Organisationen des Handwerks auf die veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen reagieren und verlorenes Terrain in den zulassungsfreien Handwerken zurückgewinnen.

5.3 Ausblick

Vor dem Hintergrund der intensiven Beschäftigung mit den rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen des Handwerks ist es dem Ausblick dieser Arbeit überlassen, auf die Perspektiven der Handwerkspolitik und der Handwerkswirtschaft einzugehen.

Zweifellos stellt die Liberalisierung des handwerksrechtlichen Rahmens das Handwerk und seine Organisationen vor eine erheblich veränderte Lage. Die jüngsten Eingriffe der Handwerksrechtsnovellierung in das traditionelle Handwerksgefüge bedeuten zwar wesentliche Einschnitte, aber trotzdem keine Nivellierung der handwerklichen Strukturen an die übrige gewerbliche Wirtschaft. Das Handwerk verfügt dennoch durch sein Gesetz zur Ordnung

²⁶⁵ Vgl. RWI (2004), S. 532; BT-Dr 15/1481 und Monopolkommission (1998), S. 57 ff.

des Handwerks über eine exponierte Stellung im Gewerberecht und eine ungebrochene Bedeutung für klein- und mittelbetriebliche Unternehmen. Seitens der Handwerksorganisationen gilt es daher, den negativen Entwicklungen aus der Handwerksrechtsliberalisierung entgegenzutreten und die Veränderungen für Neuentwicklungen zu nutzen.

Für die Handwerkspolitik bedeutet dies angesichts der Handwerksliberalisierung die Ausrichtung auf die traditionellen und bewährten Kernbereiche des Handwerks. Hierzu gehören der Erhalt und die Festigung der spezifisch handwerklichen Strukturen in dem Meisterbrief, in der Gewerbegliederung und in der Berufsbildung. Dies gilt nicht nur für das zulassungspflichtige, sondern in erhöhtem Maße auch für das zulassungsfreie Handwerk. Dort muss den aufgezeigten Konsequenzen der Handwerksliberalisierung entgegengewirkt werden. Dies bezieht sich sowohl auf die Berufsformation als auch auf die Humankapitalspezialisierung (Meisterprüfungen).

Des Weiteren stellen die neu eintretenden Anbieter im zulassungsfreien Handwerk die Handwerksorganisationen sowohl in ihrer berufsständischen als auch in ihrer fachlichen Vertretung vor neue Herausforderungen und Aufgaben. Die Handwerksorganisationen müssen sich in ihrer längerfristigen Ausrichtung auf diese Anbieter einstellen. Eine primäre Aufgabe der Handwerksorganisationen wird es daher sein, die Leistungspotenziale der Teil- und Minderhandwerke durch Qualifikationsmaßnahmen zu verbessern. Für diese nichthandwerklichen Anbieter können handwerkliche Teilqualifikationen entwickelt werden, die einen handwerklichen Kompetenznachweis der Klein- und Minderhandwerke ermöglichen. Die Qualifikationsmaßnahmen können dabei als Stufenprogramm zur handwerklichen Vollqualifikation (Meisterprüfung) ausgebaut sein. Schließlich stellen die neuen nichthandwerklich geprägten Gewerbetreibenden auch eine Herausforderung für die Integration und Einbindung in das handwerkliche Organisationsgeschehen dar. Hier gilt es, die neuen Anbieter in die handwerklichen Organisationsstrukturen aufzunehmen.

Schließlich liegt eine weitere wesentliche Aufgabe der Handwerksorganisationen in der Reduzierung der Transaktionskostenverhältnisse des Handwerksmarktes. Bereits im Verlauf dieser Arbeit wurde darauf hingewiesen, dass die Handwerksorganisationen mit ihren Aufgaben überwiegend auf die handwerklichen Gewerbe und nicht auf die Nachfrage ausgerichtet sind. Angesichts der Marktverhältnisse auf dem heterogenen Gütermarkt haben die Handwerksorganisationen erhebliche Potenziale, auch für die Nachfrage

Aufgaben wahrzunehmen. Hiermit ist insbesondere die Schaffung von Auskunftsdiensten über die Gewerbe des Handwerks angesprochen. Die in der Handwerksordnung normierte Auskunftspflicht der Handwerkskammer über den Gewerbeeintrag kann eine Erweiterung erfahren. Die erweiterte Auskunftspflicht kann sich beispielsweise auf die Qualifikationen der Mitarbeiter, die Ausbildungsbereitschaft, die Teilnahme an Fortbildungen, die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und die fachlichen Spezialisierungen beziehen. Diese Auskunftspflicht gilt es allerdings nicht als Postulat zu vertreten, sondern der Gesetzgeber ist nach der erheblichen Liberalisierung des Handwerksrechts insbesondere aufgefordert, die erweiterte Auskunftspflicht auch gesetzlich in der Handwerksordnung zu verankern. Hierdurch können die negativen Auswirkungen der Handwerksrechtsnovellierung auf die Marktübersicht der Nachfrage zumindest teilweise kompensiert werden.

Zum Schluss sei es dem Autor gestattet, hervorzuheben, dass alle Veränderungen auch Chancen beinhalten. Durch den neu gebildeten zulassungsfreien Handwerksrahmen wird die Möglichkeit greifbarer, neuer Handwerksgewerbe zu schaffen und damit der derzeitigen gesellschaftlichen und ökonomischen Entwicklung durch Neubildungen von Handwerksgewerben nachzukommen. Denn bei der Aufnahme oder Bildung neuer Handwerksgewerbe im zulassungsfreien Handwerk ist mit weitaus weniger politischen Hindernissen zu rechnen als im zulassungspflichtigen Handwerk. Zudem bietet die Rahmenordnung des Handwerks erhebliche institutionelle Vorteile für bisher noch nicht rechtlich geregelte Berufsgruppen. Die Vorteile sind insbesondere im Bildungssystem und in den Organisationsstrukturen des Handwerks zu sehen. Nach jahrelanger handwerklicher Stagnation, Streichung und Zusammenlegung von Handwerksgewerben bietet nunmehr der liberalisierte Rahmen der Handwerksordnung die Möglichkeit der Aufnahme und der Bildung neuer Handwerksgewerbe. Hierdurch könnte sich das Handwerk in seinen Gewerben den aktuellen und zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklungen anpassen und den weiteren Fortbestand der Handwerkswirtschaft sichern.

Anhang

Tabelle A1.1: Gewerbe der Handwerksordnung

Zulassungspflichtige Handwerke Anlage A	Zulassungsfreie Handwerke Anlage B1	Handwerksähnliche Gewerbe Anlage B2
1. Maurer und Betonbauer	1. Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	1. Eisenflechter
2. Ofen- und Lufterwärmungsbauer	2. Betonstein- und Terrazzohersteller	2. Bauteilnackungsgewerbe
3. Zimmerer	3. Estrichleger	3. Bodenleger
4. Dachdecker	4. Behälter- und Apparatebauer	4. Asphaltierer (ohne Straßenbau)
5. Straßenbauer	5. Uhrmacher	5. Fuger (im Hochbau)
6. Wärme-, Kälte- und Schallschutz- Isolierer	6. Graveure	6. Holz- und Baulenschutzgewerbe (Mauerschutz und Holzimprägnierung in Gebäuden)
7. Brunnenbauer	7. Metallbildner	7. Remmgewerbe (Einrammen von Pfählen im Wasserbau)
8. Steinmetz und Steinbildhauer	8. Galvaniseure	8. Betonbohrer und -schneider
9. Stuckateure	9. Metall- und Glockengießer	9. Theater- und Ausstattungsmaler
10. Maler und Lackierer	10. Metall- und Glockengießer	10. Herstellung von Drahtgestellen für Dekorations- zwecke in Sonderanfertigung
11. Gerüstbauer	11. Gold- und Silberschmiede	11. Metallschleifer und Metallpolierer
12. Schmornsteinleger	12. Parkettleger	12. Metallsägen-Schärfer
13. Metallbauer	13. Rollladen- und Jalousiebauer	13. Tankschutzeinrichtungen (Korrosionsschutz von Öltanks für Feuerungsanlagen ohne chemische Verfahren)
14. Chirurgiemechaniker	14. Modellbauer	14. Fahrzeugverwerter
15. Karosserie- und Fahrzeugbauer	15. Drechsler (Elfenbeinschnitzer) und Holzspielzeugmacher	15. Rohr- und Kanalreiniger
16. Feinwerkmechaniker	16. Holzbildhauer	16. Kabelverleger im Hochbau (ohne
17. Zweiradmechaniker	17. Böttcher	17. Holzschuttmacher
18. Kälteanlagenbauer	18. Korbmacher	18. Holzblockmacher
19. Informationstechniker	19. Damen- und Herrenschneider	19. Daubenbauer
20. Kraftfahrzeugtechniker	20. Sticker	20. Holz-Laternenmacher (Sonderanfertigung)
21. Landmaschinenmechaniker	21. Modisten	21. Müllenhauer
22. Büchsenmacher	22. Weber	22. Holzreifenmacher
23. Klempner	23. Segelmacher	23. Holzschindelmacher
24. Installateur und Heizungsbauer	24. Kürschner	24. Einbau von genormten Bauteilteilen (z.B. Fenster, Türen, Zargen, Regale)
25. Elektrotechniker	25. Schuhmacher	25. Bürsten- und Pinselmacher
26. Elektromaschinenbauer	26. Sattler und Feintäschner	26. Bügelanstalten für Herren-Oberbekleidung
27. Tischler	27. Raumausstatter	27. Dekorationsnäher (ohne
28. Boots- und Schiffbauer	28. Möller	28. Fleckteppichhersteller
29. Sellar	29. Brauer und Mälzer	29. Klöppler
30. Bäcker	30. Weinküfer	30. Theaterkostümmacher
31. Konditor	31. Textülringer	31. Plisseebrenner
32. Fleischer	32. Wachszieher	32. Posamentierer
33. Augenoptiker	33. Gebäudereiniger	33. Stoffmaler
34. Hörgeräteakustiker	34. Glasveredler	34. Siricker
35. Orthopädietechniker	35. Feinoptiker	35. Textil-Handdrucker
36. Orthopädienschuhmacher	36. Glas- und Porzellanmaler	36. Kunststopfer
37. Zahntechniker	37. Edelsteinschleifer und -graveure	37. Änderungsschneider (ehem. Flickschneider)
38. Friseur	38. Fotografen	38. Handschuhmacher
39. Glaser	39. Buchbinder	39. Ausführung einfacher Schuhreparaturen
40. Glasbläser und Glasapparatebauer	40. Buchdrucker, Schriftsetzer, Drucker	40. Gerber
41. Vulkaniseur und Reifenmechaniker	41. Siebdrucker	41. Innerel-Fleischer (Kuttler)
	42. Flexografen	42. Speiseeishersteller (mit Vertrieb von Speiseeis mit tollichem Zubehör)
		43. Fleischerleger, Ausbeiner
		44. Appreteure, Dekateure
		45. Schnellreiniger
		46. Teppichreiniger
		47. Getränkeleitungsbereiter
		48. Kosmetiker (ehem. Schönheitspfleger)
		49. Maskenbildner
		50. Bestattungsgewerbe
		51. Lampenschirmhersteller (Sonderanfertigung)
		52. Klavierstimmer
		53. Theaterplastiker
		54. Requisitaire
		55. Schirmmacher
		56. Steindruckere
		57. Schlagzeugmacher

Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks

Tabelle A1.2: Betriebszuwachs im zulassungsfreien Handwerk

	Betriebe (per 31.12.)			Veränderung 2003 - 2005	
	2003	2004	2005	absolut	in %
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	12.401	25.545	38.265	25.864	208,6%
Betonstein- und Terrazzohersteller	849	867	879	30	3,5%
Estrichleger	1.676	2.621	3.469	1.793	107,0%
Behälter- und Apparatebauer	213	356	560	347	162,9%
Uhrmacher	3.699	3.647	3.541	-158	-4,3%
Graveure	652	665	702	50	7,7%
Metallbildner	261	321	417	156	59,8%
Galvaniseure	480	469	472	-8	-1,7%
Metall- und Glockengießer	193	195	193	0	0,0%
Schneidwerkzeugmechaniker	469	519	570	101	21,5%
Gold- und Silberschmiede	4.323	4.532	4.723	400	9,3%
Parkettleger	1.771	2.924	4.174	2.403	135,7%
Rollladen- und Jalousiebauer	1.816	2.226	2.588	772	42,5%
Modellbauer	919	1.024	1.084	165	18,0%
Drechsler (Elfenbeinschnitzer) und Holzspielzeugmacher	757	912	1.052	295	39,0%
Holzbildhauer	337	410	466	129	38,3%
Böttcher	124	125	120	-4	-3,2%
Korbmacher	267	275	284	17	6,4%
Damen- und Herrenschneider	4.848	5.881	6.859	2.011	41,5%
Sticker	137	195	244	107	78,1%
Modisten	249	232	235	-14	-5,6%
Weber	216	216	224	8	3,7%
Segelmacher	149	169	188	39	26,2%
Kürschner	860	836	818	-42	-4,9%
Schuhmacher	4.002	3.851	3.685	-317	-7,9%
Sattler- und Feintäschner	1.359	1.464	1.613	254	18,7%
Raumausstatter	8.743	11.098	13.568	4.825	55,2%
Müller	1.026	976	929	-97	-9,5%
Brauer und Mälzer	751	751	760	9	1,2%
Weinküfer	176	173	168	-8	-4,5%
Textilreinger	1.425	1.559	1.702	277	19,4%
Wachszieher	48	60	67	19	39,6%
Gebäudereiniger	6.874	13.143	19.304	12.430	180,8%
Glasveredler	206	233	255	49	23,8%
Feinoptiker	33	35	38	5	15,2%
Glas- und Porzellanmaler	180	199	212	32	17,8%
Edelsteinschleifer und -graveure	119	123	123	4	3,4%
Fotografen	4.314	5.379	6.339	2.025	46,9%
Buchbinder	1.031	1.050	1.051	20	1,9%
Buchdrucker, Schriftsetzer, Drucker	1.884	1.792	1.720	-164	-8,7%
Siebdrucker	451	456	456	5	1,1%
Flexografen	158	149	142	-16	-10,1%
Keramiker	1.026	1.138	1.211	185	18,0%
Orgel- und Harmoniumbauer	364	381	399	35	9,6%
Klavier- und Cembalobauer	447	469	500	53	11,9%
Handzuginstrumentenmacher	51	51	55	4	7,8%
Geigenbauer	410	432	449	39	9,5%
Bogenmacher	36	37	40	4	11,1%
Metallblasinstrumentenmacher	201	201	216	15	7,5%
Holzblasinstrumentenmacher	184	176	195	31	18,9%
Zupfinstrumentenmacher	168	195	225	57	33,9%
Vergolder	215	226	235	20	9,3%
Schilder- und Lichtreklamehersteller	1.412	1.615	1.807	395	28,0%
Insgesamt	74.940	102.568	129.591	54.651	72,9%

ifh Göttingen

Quelle: Müller, K. (2006), S. 166

Literaturverzeichnis

- Abbott, L. (1955):** Quality and Competition. An Essay in Economic Theory. New York.
- Akerlof, G. A. (1970):** Markets for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. In: The Quarterly Journal of Economics. Vol. 84, No. 3, pp. 488-500.
- Albach, H. (1992):** Deregulierung des Handwerks. Wiesbaden.
- Alchian, A. A./Woodward, S. (1987):** Reflections on the Theory of the Firm. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 143, pp. 110-136.
- Alchian, A. A. (1977):** Economic Forces at Work. Indianapolis.
- Alchian, A. A./Demsetz, H. (1973):** The Property Right Paradigm. In: The Journal of Economic History. Vol. 33, No. 1, pp. 16-27.
- Alchian, A. A. (1967):** Pricing and Society. In: The Institute of Economic Affairs (Hrsg.). Paper No. 17. Westminster.
- Althammer, W. (1995):** Verhandlungen und das Coase-Theorem. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Bd. 214, Nr. 6, S. 642-662.
- Arndt, H. (1981):** Das Dilemma der Wirtschaftstheorie. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaft. Bd. 5, S. 459-477.
- Arndt, H. (1966):** Mikroökonomische Theorie. Marktgleichgewicht, Bd. 1. Tübingen.
- Arrow, K. (1987):** Reflections on the Essays. In: Georg Feiwel (Hrsg.): Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy. New York. S. 727-734.
- Arrow, K. J. (1969):** The Organization of Economic Activity: Issues pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation. In: Joint Economic Committee of the U.S. Congress (Hrsg.): Analysis and Evaluation of Public Expenditures: the PPB System. Washington, Vol. 1, pp. 59-73.
- Backhaus, K. (1995):** Investitionsgütermarketing. 4. Aufl., München.
- Baden Württembergischer Handwerkskammertag (2005):** Geschäftsbericht 2004/2005. Stuttgart.
- Balke, N.J. (2003):** Fuzzy Agency Theorie. Anwendung von Konzepten der Fuzzy Set-Theorie auf Principal-Agent-Probleme. Berlin.
- Battermann, D. (1997):** Handwerker handeln im Markt: Grundlagen eines handwerksspezifischen Marketing. Europäische Hochschulschriften. Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft. Bd. 2181. Frankfurt am Main.
- Baumol, W. J. (1982):** Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. In: The American Economic Review. Vol. 72, No. 1, pp. 1-15.
- Bayrischer Handwerkskammertag (2005):** Ohne Meister: Scheibenkleister! Imagekampagne des bayrischen Handwerks. Pressemitteilung vom 23.02.2005. München.
- Beckman, J. (1997):** Transaktionskosten und institutionelle Wahl. Göttingen.
- Behrens, P. (1986):** Die ökonomischen Grundlagen des Rechts. Tübingen.
- Bishop, R.L. (1952):** Elasticities, Cross-Elasticities, and Market Relationships. In: The American Economic Review. Vol. 42, No. 5, pp. 780-803.
- Bizer, K./Müller, K. (2006):** Volkswirtschaftlicher Nutzen und Kosten des Handwerkskammersystems. Vorstudie im Auftrag des Deutschen Handwerkskammertages und der Vereinigung der Handwerkskammer Niedersachsen. Göttingen, unveröffentlicht.
- Bizer, K. (1998):** Individuelles Verhalten, Institutionen und responsives Recht. Sofia-Diskussionsbeiträge zur Institutionenanalyse. Nr. 98/3. Darmstadt.
- Böbel, I. (1988):** Eigentum, Eigentumsrechte und institutioneller Wandel. Berlin.
- Böcker, F. (1991):** Marketing. 4. Aufl., Stuttgart.
- Bössmann, E. (1982):** Volkswirtschaftliche Probleme der Transaktionskosten. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 138, No. 4, pp. 664-679.
- Bössmann, E. (1981):** Weshalb gibt es Unternehmen? Der Erklärungsansatz von Roland H. Coase. In: Journal of Political and Theoretical Economics. Vol. 137, pp. 667-674.
- Böventer, E. v. (1962):** Theorie des räumlichen Gleichgewichts. Tübingen.
- Brandenburger, A. (1978):** Möglichkeiten und Grenzen der Marktforschung in mittelständischen Handwerksbetrieben. Beiträge zur Mittelstandsforschung. Heft 37. Göttingen.
- Brockhoff, K. (1999):** Produktpolitik. Stuttgart.
- Cezanne, W. (1997):** Allgemeine Volkswirtschaftslehre. München.
- Chamberlin, E. H. (1966/1933):** The Theory of Monopolistic Competition. A Reorientation of the Theory of Value. 9. Aufl., Cambridge (Mass.).
- Chung, W. H. (1998):** Spezifität und Unternehmenskooperation: eine institutionenökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung dynamischer Aspekte. Berlin.
- Coase, R. H. (1998):** The New Institutional Economics. In: The American Economic Review. Vol. 88, No. 2, pp. 72-74.
- Coase, R. H. (1992):** The Institutional Structure of Production. In: The American Economic Review. Vol. 82, No. 4, pp. 713-719.

- Coase, R. H. (1984):** The New Institutional Economics. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 140, No. 2, pp. 229-231.
- Coase, R. H. (1960):** The Problem of Social Cost. In: The Journal of Law and Economics. Vol. 3, pp. 1-44.
- Coase, R. H. (1937):** The Nature of the Firm. In: *Economica*. Vol. 4, No. 3, pp. 386-405.
- Commons, J. R. (1934):** Institutional Economics. Its Place in Political Economy. New York.
- Commons, J. R. (1931):** Institutional Economics. In: The American Economic Review. Vol. 21, No. 4, pp. 648-657.
- Cournot, A. (1927/1838):** Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums. Jena.
- Crössmann, H. J. (1982):** Entscheidungsverhalten auf unvollkommenen Märkten. Frankfurt am Main.
- Dahlman, C. (1979):** The Problem of Externality. In: The Journal of Law and Economics. Vol. 22, pp. 141-162.
- DeAllesi, L. (1980):** The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence. In: Research in Law and Economics. Vol. 2, pp. 1-47.
- Debreu, G. (1959):** Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium. New York.
- Demsetz, H. (1968):** Cost of Transacting. In: The Quarterly Journal of Economics. Vol. 82, No. 1, pp. 33-53.
- Demsetz, H. (1967):** Toward a Theory of Property Rights. In: The American Economic Review. Vol. 57, No. 2, pp. 347-359.
- Deutscher Fleischer-Verband (2005):** Geschäftsbericht 2005/2006. Frankfurt am Main.
- Dietl, H. (1993):** Institutionen und Zeit. Tübingen.
- Doerring, H. (1998):** Kritische Analyse der Leistungsfähigkeit des Transaktionskostenansatzes. Göttingen.
- Dornieden, M. (2001):** Ausprägung und Erfolgspotenzial des Zulieferwesens im Metallhandwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien. Bd. 65. Duderstadt.
- Dosi, G. (1991):** The Research on Innovation Diffusion: An Assessment. In: Grübel, A. / Nakivenovic, N. (Hrsg.): Diffusion of Technologies and Social Behavior. Berlin, S. 179-208.
- Dürr, W. (2005):** Die Eigenständigkeit zulassungsfreier Handwerksberufe. In: Gewerbearchiv. Heft 9, S. 364-366.
- Edgeworth, F. Y. (1881):** Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences. London.
- Elsner, W. (1986):** Ökonomische Institutionenanalyse. Berlin.
- Enders, A. (1977):** Die Coase-Kontroverse. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 133, No. 4, pp. 63-651.
- Erlei, M. / Leschke, M. / Sauerland, D. (1999):** Neue Institutionenökonomik. Stuttgart.
- Eucken, W. (1940):** Grundlagen der Nationalökonomie. Jena.
- Eyermann, E./Fröhler, L. (1967):** Handwerksordnung. München.
- Eyermann, E./Fröhler, L. (1954):** Handwerksordnung. München.
- Fees, E. (2004):** Mikroökonomie. Eine spieltheoretisch- und anwendungsorientierte Einführung. Marburg.
- Feldmann, H. (1995):** Eine institutionelle Revolution? Zur dogmenhistorischen Bedeutung der modernen Institutionenökonomik. Berlin.
- Fischbach, R. (1992):** Volkswirtschaftslehre: Einführung und Grundlagen. 7. Aufl., München.
- Fischer, M. (1994):** Die Theorie der Transaktionskosten. In: Wirtschaftliches Studium. Heft 11, S. 582-584.
- Foley, D. K. (1970):** Economic Equilibrium with Costly Marketing. In: Journal of Economic Theory. Vol. 2, pp. 276-391.
- Foschner, G. (1989):** Investitionsgütermarketing mit funktionellen Dienstleistungen. Berlin.
- Frisch, R. (1933):** Monopole – Polypole. La notion de force dans l'économie. In: Festschrift til Harald Westergaard. Kopenhagen. S. 241-259.
- Fröhler, L. (1983):** Handwerk und Industrie. In: Gewerbearchiv. Jg. 29, Heft 6, S. 186-188.
- Fröhler, L. (1964):** Der Handwerksbegriff in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. In: Gewerbearchiv. Jg. 10, Heft 7/8, S. 145-148.
- Fröhler, L. (1961):** Die Verfassungsmäßigkeit des großen Befähigungsnachweises. In: Gewerbearchiv. Jg. 7, Heft 3, S. 49-51.
- Furubotn, E. G./Richter, R. (1984):** The New Institutional Economics. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 140, pp. 1-6.

- Furubotn E.G./Pejovic S. (1972):** Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. In: The Journal of Economic Literature. Vol. 10, No. 4, pp. 1137-1162.
- Ghoshal, S./Moran, P. (1996):** Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory. In: Academy of Management Studies. Vol. 21, No. 1, pp. 13-14.
- Gossen, H. H. (1853):** Entwicklung der Gesetze menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln. Berlin.
- Gruber, U./Kleber, M. (2000):** Grundlagen der Volkswirtschaftslehre. 4. Aufl., München.
- Gutenberg, E. (1970/1952):** Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. 12. Aufl., Berlin.
- Hahn, F. H. (1971):** Equilibrium with Transaction Costs. In: Econometrica. Vol. 39, No. 3, pp. 417-439.
- Hall, R. L./Hitch, C. J. (1939):** Price Theory and Business Behavior. In: Oxford Economic Papers. Vol. 2, pp. 12-45.
- Handwerkskammer Düsseldorf (2006):** Handwerk in Zahlen 2006. Ergebnisse der Handwerksstatistik. Düsseldorf.
- Handwerkskammer Düsseldorf (2004):** Jahresbericht 2003. Düsseldorf.
- Handwerkskammer Karlsruhe (Hrsg.) (2005):** Merkblatt über die Erteilung einer Ausnahmegewilligung nach § 8 HwO. Karlsruhe.
- Handwerkskammer Köln (2006):** Geschäftsbericht 2005. Köln.
- Handwerkskammer Köln (2005):** Verfahrensordnung für die Gütestelle der Handwerkskammer Köln. Köln.
- Handwerkskammer für München und Oberbayern (2006):** Geschäftsbericht 2005. München.
- Handwerkskammer Oldenburg (2005):** Die Bauschlichtungsstelle bei der Handwerkskammer Oldenburg. Oldenburg.
- Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld (2005):** Tätigkeitsbericht 2005. Bielefeld.
- Handwerkskammer Rhein-Main (2006):** Leistung fürs Handwerk. Frankfurt am Main.
- Hartmann, K./Philipp, F. (1954):** Handwerksrecht - Handwerksordnung. Berlin.
- Hayek, F. A. v. (1991):** Die Verfassung der Freiheit. 3. Aufl., Tübingen.
- Hayek, F. A. v. (1969):** Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. In: Walter Eucken Institut (Hrsg.): Freiburger Studien. Tübingen.

- Heider, K.E. (1951):** Die dogmengeschichtliche Entwicklung der Theorie der Wahlakte. Bonn.
- Henrichsmeyer, W./Gans, O./Evers, I. (1988):** Einführung in die Volkswirtschaftslehre. 8. Aufl., Stuttgart.
- Herdzina, K. (2001):** Einführung in die Mikroökonomik. 7. Aufl., München.
- Herrmann, A. (1998):** Produktmanagement. München.
- Hesse, G. (1983):** Zur Erklärung der Änderung von Handlungsrechten mit Hilfe ökonomischer Theorie. In: Schüller, A. (Hrsg.): Property Rights und ökonomische Theorie. München. S. 79-109.
- Hicks, J. R. (1939):** Value and Capital. Oxford.
- Hicks, J. R./Allen, R. G. D. (1934):** A Reconsideration of the Theory of Value. In: Economica. Vol. 1, No. 1, pp. 52-76 u. pp. 196-219.
- Hill, W./Rieser, I. (1990):** Marketing-Management. Bern.
- Holleis, W. (1985):** Das Ungleichgewicht der Gleichgewichtstheorie: zur Diskussion um die neoklassische Wirtschaftstheorie. Frankfurt am Main.
- Honig, G. (2004):** Handwerksordnung. 3. Aufl., München.
- Honig, G. (1994):** Der Große Befähigungsnachweis und die Einheitlichkeit der handwerklichen Berufsbilder. Handwerksinstitut München für Handwerks-, Gewerbe-, Finanz- und Steuerrecht e.V. (Hrsg.). Alfeld.
- Hotelling, H. (1929):** Stability in Competition. In: The Economic Journal. Vol. 39, No. 153, pp. 41-57.
- Hoyer, W. (1993):** Grundlagen der mikroökonomischen Theorie. Düsseldorf.
- Hüpers, F. (2004):** Zweifelsfragen der HwO-Novelle 2004. In: Gewerbearchiv. Heft 10, S. 404-408.
- Husserl, G. (1925):** Genesis und Grenzen der Rechtsgeltung. Berlin.
- Hüttner, M./Pingel, A./Schwartz, U. (1994):** Marketing: allgemein - sektoral - international. München.
- Jensen, M. C. (1983):** Organization Theory and Methodology. In: Accounting Review. Vol. 58, No. 2, pp. 319-339.
- Jevons, W. S. (1927/1871):** Die Theorie der politischen Ökonomie. 5. Aufl., Jena.
- Johnson, W.E. (1913):** The Pure Theory of Utility Curves. In: The Economic Journal. Vol. 23, No. 92, pp. 483-513.
- Jost, P.J. (Hrsg.) (2001):** Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre. Stuttgart.

- Kaas, K./Fischer, M. (1993):** Der Transaktionskostenansatz. In: Das Wirtschaftsstudium. Heft 8 - 9, S. 686-693.
- Kaldor, N. (1972):** The Irrelevance of Equilibrium Economics. In: The Economic Journal. Vol. 82, No. 328, pp. 1237-1255.
- Kaldor, N. (1935):** Market Imperfection and Excess Capacity. In: *Economica*. Vol. 2, pp. 33-50.
- Kiwit, D. (1994):** Zur Leistungsfähigkeit neoklassisch orientierter Transaktionskostenansätze. In: *Ordo*. Bd. 45, S. 106-135.
- Klaes, M. (2000):** The Birth of the Concept of Transaction Cost: Issues and Controversies. In: *Industrial and Corporate Change*. Vol. 9, No. 4, pp. 567-593.
- Klemmer, P./Schrumpf, H. (1996):** Der große Befähigungsnachweis im deutschen Handwerk – Relikt der Ständegesellschaft oder modernes Instrument der Wirtschaftspolitik? Essen.
- Kloas, P.W. (2002):** Strukturierte Weiterbildung im Handwerk. Vortrag auf dem 4. BIBB Fachkongress 2002, 23. bis 25.10.2002 in Berlin. Forum 11: Aufstieg und Fachkarrieren durch Weiterbildung. Berlin.
- Knight, F. (1921):** Risk, Uncertainty and Profit. New York.
- Kolbenschlag, H./Leßmann, K./Stücklen, R. (1954):** Die neue Handwerksordnung. Köln.
- Kormann, J./Hüpers, F. (2004):** Das neue Handwerksrecht. Alfeld.
- Krelle, W. (1968):** Präferenz- und Entscheidungstheorie. Tübingen.
- Kruse, A. (1960):** Die Produktdifferenzierung in Theorie und Praxis. Freiburg im Breisgau.
- Kucera, G. (1992):** Arbeit und Flexibilität. In: Przybylski, H./Specht, U. (1992): Handwerk im Zeitalter der Automation: Der Beitrag des Handwerks für eine menschlichere Gesellschaft. Bochumer Symposium. Bochum. S. 63-66.
- Kucera, G. (1990):** Die Regulierung des Handwerks aus volkswirtschaftlicher Sicht. Teil B. In: Kucera, G./Stratenwerth, W.: Deregulierung des Handwerks. Duderstadt. S. 23-148.
- Lampert, H. (1980):** Volkswirtschaftliche Institutionen. München.
- Lancaster, K. (1971):** Consumer Demand: A new Approach. New York.
- Lancaster, K. (1966):** A New Approach to Consumer Theory. In: *The Journal of Political Economy*. Vol. 74, No. 2, pp. 132-157.
- Launhardt, W. (1885):** Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre. Hannover.

- Mahajan, V./Muller, E./Bass, F. M. (1990):** New Product Diffusion Models in Marketing: A Review and Directions for Research. In: *Journal of Marketing*. Vol. 54, pp. 1-26.
- Mansfield, E. (1961):** Technical Change and the Rate of Imitation. In: *Econometrica*. Vol. 29, No. 4, pp. 741-766.
- Marshall, A. (1890):** Principles of Economics. London/ New York.
- Maslow, A. H. (1978):** Motivation und Persönlichkeit. Düsseldorf.
- Matthews, R. C. O. (1986):** The Economics of Institutions and Sources of Growth. In: *The Economic Journal*. Vol. 97, No. 384, pp. 903-918.
- Meffert, H. (1998):** Marketing. 8. Aufl., Wiesbaden.
- Menger, C. (1871):** Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. In: F. A. Hayek (Hrsg.) (1968): *Gesammelte Werke*. Tübingen.
- Meyer, W. (2002):** Grundlagen des ökonomischen Denkens. Tübingen.
- Meyer, W./Diefenbach, W. (2001):** Handwerksordnung und Europäische Union: Ausländer- / Inländerdiskriminierung? Gutachten im Auftrag des Ludwig-Fröhler-Instituts für Handwerkswissenschaften. Alfeld (Leine).
- Miksch, L. (1951):** Zur Theorie des räumlichen Gleichgewichts. In: *Weltwirtschaftliches Archiv* 1951. Bd. 66, Heft 1, S. 5-46.
- Monopolkommission (2000):** Reform der Handwerksordnung. Sondergutachten der Monopolkommission. Bonn.
- Monopolkommission (1998):** Marktöffnung umfassend verwirklichen: Hauptgutachten 1996/1997. Baden-Baden.
- Morgenstern, O. (1935):** Vollkommene Voraussicht und wirtschaftliches Gleichgewicht. In: *Zeitschrift für Nationalökonomie*. Bd. 6, S. 337-357.
- Müller, K. (2006):** Erste Auswirkungen der Novellierung der Handwerksordnung von 2004. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien. Bd. 74. Duderstadt.
- Müller, K. (2005):** Beschäftigung im Handwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien. Bd. 72. Duderstadt.
- Müller, K. (2004):** „Zukunft des Handwerks gestalten“. Ergebnisse der Umfrage im Handwerk - Rheinland-Pfalz und Saarland. Göttingen.
- Müller, K. (2000):** Kundenstruktur im Handwerk. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien. Bd. 61. Duderstadt.
- Müller, K./Heyden, M. (1999):** Förderung und Stabilität von handwerklichen Existenzgründungen am Beispiel der Region Saar-Lor-Lux. Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien. Bd. 59. Duderstadt.

- Nelson, P. (1974):** Advertising as Information. In: The Journal of Political Economy. Vol. 81, No. 4, pp. 729-754.
- Nelson, P. (1970):** Information and Consumer Behavior. In: The Journal of Political Economy. Vol. 78, No. 2, pp. 311-329.
- Neumann, J. v. / Morgenstern, O. (1947):** The Theory of Games and Economic Behavior. Princeton.
- Neumann, M. (1980):** Nutzen. In: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft. Bd. 5, S. 349-360.
- Neuss, W. (1989):** Ökonomische Agency-Theorie und Kapitalmarktgleichgewicht. Wiesbaden.
- Noorderhaven, N. (1995):** The Argumentational Texture of Transaction Cost Economics. In: Organization Studies. Vol. 16, No. 4, pp. 605-624.
- North, D. C. (1991):** Institutions. In: The Journal of Economic Perspectives. Vol. 5, No. 1, S. 97-112.
- North, D. C. (1987):** Institutions, Transaction Costs and Economic Growth. In: Economic Inquiry. Vol. 25, pp. 419-428.
- North, D. C. (1984a):** Transaction Cost, Institutions, and Economic History. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 140, pp. 7-17.
- North, D. C. (1984b):** Government and the Cost of Exchange in History. In: The Journal of Economic History. Vol. 44, No. 2, pp. 255-264.
- North D. C. (1984c):** Transaction Cost, Institutions, and Economic History. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 140, pp. 4-17.
- North, D. C. (1981):** Structure and Change in Economic History. New York.
- Nutzinger, H.G. (1982):** Die ökonomische Theorie der Eigentumsrechte – Ein neues Paradigma der Sozialwissenschaft? In: Backhaus, J./Nutzinger, H. G.: Eigentumsrechte und Partizipation. Frankfurt am Main. S. 43-72.
- Ott, A. (1980):** Marktformen. In: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft. Bd. 5. Tübingen.
- Ott, A. (1979):** Grundzüge der Preistheorie. 3. Aufl., Göttingen.
- Ott, A. (1959):** Marktformen und Verhaltensweise. Stuttgart.
- Papandreou, A. G. (1949):** Market Structure and Monopoly Power. In: The American Economic Review. Vol. 39, No. 5, pp. 883-897.
- Pareto, V. (1906):** Manuel d'économie politique. Paris.
- Picot, A. (1982):** Neue Institutionenökonomik. In: Die Betriebswirtschaft. Ausg. 42, Heft 2, S. 267-284.

- Pirker, R. (2004):** Märkte als Regulierungsform sozialen Lebens. Marburg.
- Posner, R. (1993):** The New Institutional Economics meets Law and Economics. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 149, No. 1, pp. 73-87.
- Pribram, K. (1992):** Geschichte des ökonomischen Denkens. Bd. 2. Nördlingen.
- Rasmusen, E. (1994):** Games and Information. An Introduction to Game Theory. 2. Aufl., Cambridge.
- Reichhardt, M. (1995):** Der Transaktionskostenansatz zu einer Theorie der Transformation von Wirtschaftsordnungen. In: Europäische Hochschulschriften. Bd. 1757. Frankfurt am Main.
- Reuter, N. (1994a):** Der Institutionalismus: Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie. Marburg.
- Reuter, N. (1994b):** Institutionalismus, Neo-Institutionalismus, Neue Institutionelle Ökonomie und andere „Institutionalismen“. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Heft 114, S. 5-23.
- Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (2004):** Determinanten des Strukturwandels im deutschen Handwerk. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit. Bd. 1. Essen.
- Richter, R./Furubotn, E.G. (2003):** Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung. 3. Aufl., Tübingen.
- Richter, R./ Bindseil, U. (1995a):** Neue Institutionenökonomik. In: Wirtschaftliches Studium. Heft 3, S. 132-140.
- Richter, R./Bindseil, U. (1995b):** Institutionenökonomik. In: Bertold, N. (Hrsg.) (1995): Allgemeine Wirtschaftstheorie: neuere Entwicklungen. S. 315-327. München.
- Robinson, J. (1933):** The Economics of Imperfect Competition. London.
- Rogers, E. M. (1983):** Diffusion of Innovations. New York.
- Rogerson, W. P. (1997):** Intertemporal Cost Allocation and Managerial Investment Incentives: A Theory explaining the Use of Economic Value added as a Performance Measure. In: The Journal of Political Economy. Vol. 105, No. 4, pp. 770-795.
- Rosenbaum, E. F. (2000):** "What is a Market? On the Methodology of a Contested Concept". In: The Review of Social Economy. Vol. 58, No. 4, pp. 455-483.
- Rothschild, M./Stiglitz, J. (1976):** Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information. In: The Quarterly Journal of Economics. Vol. 90, No. 4, pp. 629-649.
- Ryan, B./Gross, N. (1943):** The Diffusion of Hybrid Seed Corn in Two Iowa Communities. In: Rural Sociology. Vol. 8, pp. 15-24.

- Sauer, J. (1991):** Das Exportverhalten von Handwerksbetrieben: Erkenntnisse aus empirischen Untersuchungen in Niedersachsen. Göttinger Handwerksstudien. Bd. 44. Duderstadt.
- Schenk, K.E. (1992):** Die neue Institutionenökonomie. Ein Überblick über wichtige Elemente und Probleme der Weiterentwicklung. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaft. Heft 112, S. 337-378.
- Scherhorn, (1964):** Information und Kauf. Empirische Analyse der Markttransparenz. Köln.
- Schmidt, A. G./ Kraus, M. (2001):** Qualifikation und Unternehmenskontinuität. Beitrag der Meisterausbildung zur Bestandsicherung von Handwerksunternehmen. In: Institut für Betriebsführung Forschungsstelle im Deutschen Handwerk e.V. (Hrsg.). Gifhorn.
- Schmitz, R. (1991):** Das Recht des Handwerkes. 2. Aufl., Baden-Baden.
- Schneider, D. (1985):** Die Unhaltbarkeit des Transaktionskostenansatzes für die „Markt oder Unternehmung“ – Diskussion. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft. Bd. 55, Heft 12, S. 1237-1254.
- Schneider, E. (1961):** Einführung in die Wirtschaftstheorie. Bd. 3, 7. Aufl., Tübingen.
- Schneider, E. (1955):** Einführung in die Wirtschaftstheorie. 3. Aufl., Tübingen.
- Schneider, E. (1935):** Bemerkungen zu einer Theorie der Raumwirtschaft. In: Econometria. Vol. 3, No. 1, S. 79-105.
- Schneider, E. (1932):** Preisbildung und Preispolitik unter Berücksichtigung der geographischen Verteilung von Produzenten und Verbrauchern. In: Schmollers Jahrbuch. Bd. 58, S. 257-271.
- Schumann, J. (1992):** Grundzüge der mikroökonomischen Theorie. 6. Aufl., Berlin.
- Schwab, D. (1995):** Einführung in das Zivilrecht. 12. Aufl., Heidelberg.
- Schwab, K.H./Prütting, H. (2000):** Sachenrecht. München.
- Schwindt, H. (1954):** Kommentar zur Handwerksordnung. Bad Wörishofen.
- Siegert, A./Musielak, H. (1984):** Das Recht des Handwerkes. München.
- Simon, H. A. (1991):** Organization and Markets. In: The Journal of Economic Perspectives. Vol. 5, No. 2, pp. 25-44.
- Slater, G./Spencer, D. A. (2000):** The uncertain Foundations of Transaction Cost Economies. In: Journal of Economic Issues. Vol. 34, No. 1, pp. 61-88.
- Slutzky, E. E. (1915):** Sulla teoria del bilancio del consumatore. In: Giornale degli Economisti. Bd. 51, Nr. 2, S. 1-26.
- Smith, A. (1796):** An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London.
- Specht, G. (1998):** Distributionsmanagement. 3. Aufl., Stuttgart.
- Spence, A. M. (1973):** Job Market Signaling. In: The Quarterly Journal of Economics. Vol. 87, No. 3, pp. 355-347.
- Sraffa, P. (1926):** The Laws of Returns under Competitive Conditions. In: The Economic Journal. Vol. 36, No. 44, pp. 535-550.
- Stackelberg, H. v. (1951/1941):** Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre. 2. Aufl., Tübingen.
- Stackelberg, H. v. (1934):** Marktform und Gleichgewicht. Köln.
- Statistisches Bundesamt (1996):** Produzierendes Gewerbe – Handwerkszählung vom 31. März 1995. Ergebnisse für Unternehmen und Nebenbetriebe nach Gewerbebezügen. Fachserie 4, Heft 1. Stuttgart.
- Stavenhagen, G. (1969):** Geschichte der Wirtschaftstheorie. Bd. 2, 4. Aufl., Göttingen.
- Steffen, H. (1956):** Gesetz zur Ordnung des Handwerkes. Münster/Westfalen.
- Steffenhagen, H. (1991):** Marketing: eine Einführung. 2. Aufl., Stuttgart.
- Steffens, H. (1956):** Gesetz zur Ordnung des Handwerkes. Münster.
- Steinbrück, K. (1951):** Vom unvollkommenen Markt zur heterogenen Konkurrenz. Frankfurt am Main.
- Stigler, G. J. (1961):** The Economics of Information. In: The Journal of Political Economy. Vol. 69, No. 3, pp. 213-225.
- Stigler, G. J. (1957):** Perfect Competition, Historically Contemplated. In: The Journal of Political Economy. Vol. 65, No. 1, pp. 1-17.
- Stigler, G. J. (1950):** The Development of Utility Theory. In: The Journal of Political Economy. Vol. 58, No. 4, pp. 307-327.
- Stigler, G. J. (1947):** The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices. In: The Journal of Political Economy. Vol. 55, pp. 432-449.
- Stiglitz, J. E./Weiss, A. (1981):** Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. In: The American Economic Review. Vol. 71, No. 3, pp. 393-410.
- Stobbe, A. (1991):** Mikroökonomik. Berlin.
- Sweezy, P.M. (1939):** Demand under Conditions of Oligopoly. In: The Journal of Political Economy. Vol. 47, No. 4, pp. 568-573.
- Triffin, R. (1941):** Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory. Cambridge.

- Veblen, T. (1958):** Theorie der feinen Leute. Köln.
- Voigt, S. (2002):** Institutionenökonomik. München.
- Voss, T. (1988):** Rationale Akteure und soziale Institutionen. München.
- Wagner, A. (1988):** Mikroökonomie. Stuttgart.
- Walker, D. A. (1987):** Walras's Theories of Tatonnement. In: The Journal of Political Economy. Vol. 95, No. 4, pp. 758-774.
- Wallis, J. J./ North, C. D. (1986):** Measuring the Transaction Sector in American Economy. In: Engerman, S. L./Gallman, L. L. (Hrsg.) (1986): Long Term Factors in American Economic Growth. Chicago. S. 95-161.
- Walras, L. (1874):** Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse social. Paris.
- Watrin, C. (1958):** Der Befähigungsnachweis im Handwerk und im Einzelhandel unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung in der Bundesrepublik. Köln.
- Wegehenkel, L. (1980):** Coase-Theorem und Marktsystem. Tübingen.
- Wernet, W. (1967):** Handwerk im Wettbewerb. In: Forschungsbericht aus dem Handwerk. Bd. 51, Münster/Westfalen.
- Wernet, W. (1965):** Handwerk in moderner Sicht. In: Forschungsbericht aus dem Handwerk. Handwerkswissenschaftliches Institut Münster (Hrsg.). Bd. 13. Münster / Westfalen.
- Wied-Nebbeling, S. / Schott, H. (2001):** Grundlagen der Mikroökonomik. 2. Aufl., Berlin.
- Wieser, F. v. (1884):** Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien.
- Williamson, O. E. (2000):** The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking ahead. In: The Journal of Economic Literature. Vol. 38, No. 3, pp. 595-613.
- Williamson, O. E. (1996):** The Mechanisms of Governance. New York.
- Williamson, O. E. (1994):** Concluding Comment. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 150, No. 1, pp. 320-324.
- Williamson, O. E. (1993a):** The Economic Analysis of Institutions and Organisations – In general and with respect to Country Studies. In: Working Papers No. 133. Organisation for Economic Co-Operation and Development (Hrsg.). Paris.
- Williamson, O. E. (1993b):** Transaction Cost Economics meets Posnerian Law and Economics. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 149, No. 1, pp. 99-118.
- Williamson, O. E. (1991):** Comparing Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. In: Administrative Science Quarterly. No. 36, pp. 269-296.
- Williamson, O. E. (1990):** Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Tübingen.
- Williamson, O. E. (1981):** On the Nature of the Firm. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 137, pp. 675-680.
- Williamson, O. E. (1979):** Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. In: The Journal of Law and Economics. Vol. 22, pp. 233-261.
- Williamson, O. E. (1971):** The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. In: The American Economic Review. Vol. 61, No. 2, pp. 112-123.
- Wilson, Ch. (1977):** A Model of Insurance Markets with Incomplete Information. In: The Journal of Economic Theory. Vol. 16, pp. 167-207.
- Windsperger, J. (1998):** Ungelöste Probleme der Transaktionskostentheorie. In: Journal für Betriebswirtschaft. Bd. 48, Heft 4, S. 266-276.
- Woll, Q. (1987):** Allgemeine Volkswirtschaftslehre. 9. Aufl., München.
- Woywode, M. (1997):** Determinanten der Überlebenswahrscheinlichkeit von Unternehmen. Eine empirische Überprüfung organisationstheoretischer und industrieökonomischer Erklärungsansätze. Mannheim.
- Zahn, H. (2007):** Ungleichmäßiger G 603. Sachverständigenbericht. In: Naturstein. Fachzeitschrift für die gesamte Naturwerkstein-Wirtschaft. Heft 2, S. 15-16.
- Zahn, H. (2006):** Aufmaß schlecht dokumentiert. Sachverständigenbericht. In: Naturstein. Fachzeitschrift für die gesamte Naturwerkstein-Wirtschaft. Heft 12, S. 27-28.
- Zeitl, G. (1982):** Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein- und Mittelbetrieben. In: Pfohl, H. C. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe. Grundlagen und Praxis der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 44. Berlin. S. 35-53.
- Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks (2005):** Geschäftsbericht 2004/2005. Berlin.
- Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (2005):** Geschäftsbericht 2004/2005. Köln.
- Zentralverband des Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (2005):** Jahresbericht 2005/2006. Frankfurt am Main.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (2006a):** Daten & Fakten. Berlin.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (Hrsg.) (2005):** Gesetz zur Ordnung des Handwerks. Bergisch Gladbach.

Zentralverband des Deutschen Handwerks (Hrsg.) (1998): Gesetz zur Ordnung des Handwerks. Düsseldorf.

Zentralverband des Deutschen Handwerks (Hrsg.) (1994): Gesetz zur Ordnung des Handwerks. Düsseldorf.

Zentralverband des Deutschen Handwerks (Hrsg.) (1965): Gesetz zur Ordnung des Handwerks. Bergisch Gladbach.

Zentralverband Sanitär-Heizung-Klima (2005): Jahresbericht 2004/2005. St. Augustin.

Zeuthen, F. (1936): Monopolistic Competition and the Homogeneity of the Market. In *Econometrica*. Vol. 4, No. 3, pp. 193-209.

Zimmermann, H./ Krenzer, M. (2001): Intermediäre Institutionen in der Perspektive neuer ökonomischer Theorieansätze. In: *Wirtschaftliches Studium*. Heft 5, S. 265-272.

B. Amtliche Publikationen

BAnZ. 2000: Nr. 234, S. 23193: Leipziger Beschlüsse des Bund-Länder-Ausschuss-Handwerksrecht vom 21.11.2000.

BGBI I 1267/2006: Klempnermeisterverordnung vom 09.06.2006.

BGBI I 1263/2006: Dachdeckermeisterverordnung vom 09.06.2006.

BGBI I 1659/2005: Maler- und Lackiermeisterverordnung vom 13.06.2005.

BGBI I 2307/2004: Maurer- und Betonmeisterverordnung vom 30.08.2004.

BGBI I 1314/2004: Verordnung über den Erlass und die Änderung handwerklicher Verordnungen vom 22.06.2004.

BGBI I 2934/2003: Drittes Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerksrechtlicher Vorschriften vom 24.12.2003.

BGBI I 2933/2003: Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung und zur Förderung von Kleinunternehmen vom 24.12.2003.

BGBI I 2748/2002: Verordnung über die Berufsausbildung zum Feinoptiker/zur Feinoptikerin vom 22.07.2002.

BGBI I 2693/2002: Installateur- und Heizungsbauermeisterverordnung vom 17.07.2002.

BGBI I 2331/2002: Elektrotechnikermeisterverordnung vom 17.06.2002.

BGBI I 2325/2002: Elektromaschinenbauermeisterverordnung vom 02.07.2002.

BGBI I 2162/1991: Verordnung über die Anerkennung von Ausbildungsabschüssen von Meistern der volkseigenen Industrie als Voraussetzung für die Eintragung in die Handwerksrolle vom 06.12.1991.

BGBI I 151/1988: Gebäudereinigermeisterverordnung vom 25.02.1988.

BGBI I 1475/1982: Verordnung über die Anerkennung von Prüfungen bei Ablegung der Meisterprüfung im Handwerk vom 02.11.1982.

BGBI I 1355/1968: Verordnung über verwandte Handwerke vom 18.06.1968.

BT-Dr 15/2138: Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung und Zukunftssicherung des Handwerks vom 03.12.2003.

BT-Dr 15/1481: Gesetzentwurf der Bundesregierung. Entwurf eines Dritten Gesetzes zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerksrechtlicher Vorschriften vom 15.08.2003.

BT-Dr 15/1206: Gesetzentwurf der Fraktion SPD und Bündnis 90/Die Grünen. Entwurf eines Dritten Gesetzes zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerksrechtlicher Vorschriften vom 24.06.2003.

BVerwG 19.08.1986: Urteil. In: *Gewerbearchiv* (1987), S. 125.

BVerwG 06.12.1963: Urteil. In: *Gewerbearchiv* (1964), S. 108.

BVerfG 13, 97: Handwerksordnung vom 17. Juli 1961 (1 BvL 44/55).

OVG Lüneburg: Beschluss vom 31.01.2006 - 8 LA 232/05.

VG Saarlouis: Urteil 1 K 40/03. In *Gewerbearchiv* (2005), S. 157-160.