



Munich Personal RePEc Archive

Entrepreneurship: Diverse aspects of self-employment

Bögenhold, Dieter and Fachinger, Uwe

Institut für Soziologie, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften,
Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

2012

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/51459/>
MPRA Paper No. 51459, posted 19 Nov 2013 05:18 UTC



Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
Faculty of Management and Economics



Institut für Soziologie
Department of Sociology

IfS Discussion Paper 01/2012

**Unternehmertum: Unterschiedliche Facetten
selbstständiger Berufstätigkeit**

Dieter Bögenhold und Uwe Fachinger

Discussion
PAPERS

Dieter Bögenhold und Uwe Fachinger

Unternehmertum: Unterschiedliche Facetten selbständiger Berufstätigkeit

IfS Discussion Paper 01/2012

Institut für Soziologie, Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

Department of Sociology, Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

December 2012

IfS Discussion Paper

ISSN 2306-7373 (Internet)

© 2012 by the authors

Dieter Bögenhold is Professor of Sociology at the Department of Sociology, Alpen-Adria-Universität Klagenfurt, Austria.

dieter.boegenhold@aau.at

Uwe Fachinger is Professor of Economics and Demographic Change at the Institute of Gerontology, University of Vechta, Germany.

uwe.fachinger@uni-vechta.de

Danksagung

Dieses Arbeitspapier ist eine empirisch aktualisierte Fassung einer Expertise, die im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung erstellt und im Oktober 2012 dort in der Reihe WISO Diskurs unter dem Titel „Neue Selbständigkeit Wandel und Differenzierung der Erwerbstätigkeit“ publiziert wurde. Die Verfasser danken der Friedrich-Ebert-Stiftung für das Interesse an der Forschungsarbeit, die finanzielle Unterstützung und im besonderen Frau Ruth Brandherm für inhaltliche Diskussionen, Anregungen und Korrekturen.

Downloads

<http://www.uni-klu.ac.at/sozio>

Select *Discussion Papers* from menu bar

Institut für Soziologie

Fakultät für Wirtschaftswissenschaften

Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

Universitätsstr. 65-67 | 9020 Klagenfurt | Austria

Tel. +43 2700 3400

Fax +43 2700 993400

www.uni-klu.ac.at/sozio

sozio@aau.at

Zusammenfassung

Die Entwicklung der beruflichen Selbständigkeit in Deutschland zeichnet sich in den letzten zwanzig Jahren dadurch aus, dass nach Jahrzehnten des Rückgangs nunmehr wieder eine kontinuierliche Zunahme zu verzeichnen ist. Untersuchen wir die Ausprägungen und Bedingungen dieser Zunahme genauer, dann ergibt sich ein differenziertes Bild, demnach vor allem die selbständigen Wirtschaftsakteure überproportional zunehmen, die als Solo-Selbständige ohne weitere Beschäftigte in ihren Wirtschaftsbetrieben tätig sind. Diese Ein-Mann- bzw. Eine-Frau-Firmen tragen den Aufschwung der Kategorie der beruflichen Selbständigkeit zu einem Großteil. Auffällig ist weiterhin die enorme Heterogenität der Selbständigkeit mit Blick auf Wirtschaftssektoren, Arbeitszeiten und Einkommen. Die Spanne reicht von saturierten und überdurchschnittlich privilegierten Sozialpositionen einerseits bis in armutsnahe Bereiche andererseits. Auch das Phänomen der Mehrfachbeschäftigung spielt eine Rolle.

Abstract

During the last two decades the evolution of self-employment in Germany has been characterized by a slow increase after the numbers had declined over a period of several decades. Analysing portraits and conditions of this increase in greater detail, a more differentiated picture emerges. It becomes clear that especially the group of those actors who work as self-employed people without further employees in micro firms is growing significantly. These one-(wo)man-firms are a substantial part of the recent revival of the category of self-employment. Additionally and with respect to economic sectors, working times and incomes, the enormous heterogeneity of the category of entrepreneurship becomes evident. The span reaches from best privileged positions in the system of society all the way down to positions that are very close to the poverty line. The phenomenon of multiple jobs and hybrid employment contracts is also under discussion.

Keywords

Entrepreneurship, Self-employment, SMEs, Start-Ups, Unternehmertum, Selbständigkeit, KMUs, Gründungen

Inhalt

1	Neue Selbständigkeit: Soziale Vielschichtigkeit und Forschungsfragen	3
2	Berufliche Selbständigkeit: Eingrenzungen und Ausgrenzungen des Forschungsgegenstandes	6
	2.1 Probleme der Definition von Selbständigkeit	6
	2.2 Selbständige und deren Wirtschaftseinheiten	12
3	Berufliche Selbständigkeit in Deutschland im Wandel	14
	3.1 Selbständigkeit und wirtschaftliche Dynamik	15
	3.2 Heterogenität und Diversity	17
4	Vielschichtige Verläufe beruflicher Selbständigkeit	18
	4.1 Entwicklungslinien beruflicher Selbständigkeit	18
	4.2 Heterogenität beruflicher Selbständigkeit	22
5	Selbständigkeit: Pluralisierung der sozialökonomischen Wege und Lagen	30
6	Soziale Heterogenität und Problemlagen: Welche Fragen wirft das Neue an der „neuen Selbständigkeit“ auf?	33
7	Literatur	38

1 Neue Selbständigkeit: Soziale Vielschichtigkeit und Forschungsfragen

Wer die Sozial- und Wirtschaftsstruktur moderner Gesellschaften lediglich im Sinne einer „Blaupause“, also wie eine Momentaufnahme, betrachtet, vernachlässigt die *Dynamik*, die sich hinter den zu beobachtenden Salden vollzieht: Eine Bestandszahl kann dieselbe bleiben, während sich „dahinter“ unter Umständen ein beträchtlicher sozialer Austausch vollzieht. Die Konstanz einer sozioökonomischen Kategorie bei einer gleichzeitig laufenden Veränderung und Umschichtung der personellen Zusammensetzung hatten schon Schumpeter inspiriert zu schreiben, dass jede Klasse während der Dauer ihres Kollektivlebens einem Omnibus oder Hotel gleiche, welche ständig besetzt seien, aber von immer anderen Leuten (Schumpeter 1953).

Mit Blick auf die selbständig Erwerbstätigen ist es in diesem Sinne von großem Interesse zu erfahren, wie und warum die verschiedenen *Passagen* (Bögenhold 1989) in die Selbständigkeit (und auch in umgekehrter Richtung) frequentiert werden. Dabei ist dem Umstand Rechnung zu tragen, dass der Status quo von Selbständigen prinzipiell von einer hohen Heterogenität geprägt ist, die eine pauschalisierende Behandlung von vornherein verbietet und vor deren Hintergrund allgemeine Aussagen zu den Selbständigen ohne Gehalt sind.

Fünf in ihren Auswirkungen interdependente und problematische Trends sind während der letzten 15 Jahre beobachtbar.

1. Zunahme der Mikroselbständigkeit

Nach einem über viele Jahrzehnte anhaltenden Rückgang der Selbständigen, ist die Zahl der Selbständigen während der letzten 15 Jahre wieder ansteigend. Dabei zeigt eine Differenzierung der Selbständigen, dass die Anzahl der „Kleinstselbständigen“ (Solo-Selbständige ohne weitere Beschäftigte in ihren wirtschaftlichen Unternehmungen) zugenommen hat.

2. Erhöhte Unstetigkeit

Eine Zunahme der Unstetigkeit der Erwerbstätigkeit mit häufigen Wechseln zwischen abhängiger und selbständiger Beschäftigung sowie auch zwischen Arbeits- und Auftragslosigkeit ist weiterhin auffällig. Hier entstehen tendenziell neue Formen von Erwerbskarrieren, die ein hohes Maß an Unsicherheit verbunden mit einem teilweise hohen materiellen Risiko beinhalten.

3. Destandardisierung und Mobilität

Parallel dazu zeigt sich ein hohes Ausmaß an Destandardisierung innerhalb der Kategorie der beruflichen Selbständigkeit. Es gibt diesbezüglich erhebliche Unterschiede mit Blick auf Soziallagen, wie sie sich unter anderem durch die wirtschaftlichen Tätigkeiten verdeutlichen. Diese kommt u. a. in der Heterogenität der wöchentlichen Arbeitszeiten zum Ausdruck. So liegen einerseits viele Arbeitszeiten im Bereich von deutlich mehr als 40 Wochenstunden, andererseits finden sich auch erhebliche Anteile von geringfügigen

Wochenstundenbelastungen. Die verschiedenen Momente von Destandardisierung zeigen eine beträchtliche Form an Diversität in dieser Erwerbskategorie.

4. *Erwerbshybridisierung*

In Zusammenhang mit Unstetigkeit, Destandardisierung und Heterogenität gibt es weiterhin zunehmend Formen einer *Erwerbshybridisierung*, demnach nicht nur die Erwerbsbiographie verschiedene Phasen von abhängiger Erwerbstätigkeit und Selbständigkeit beinhaltet, sondern auch Mehrfachbeschäftigungen und Kombinationen *zeitgleich* vorzufinden sind.

5. *Erwerbsprekarisierung*

Mit Erwerbsprekarisierung wird der Umstand adressiert, dass Einkommen aus Erwerbsarbeit in Armutsnähe sind. Es muss dabei auch berücksichtigt werden, dass die Einkommensspreizung erheblich ist, nämlich von Kleinstehenden bis zu weit überdurchschnittlichen Einkommen. Es ist zurzeit unklar, ob und inwieweit sich mit der Expansion von Erwerbshybridisierungen eine neue Segmentierungslinie im Erwerbssystem eröffnet und inwieweit sich bedingt durch unterdurchschnittliche Einkommen und instabile Soziallagen in kurzfristigen Kontrakten und riskanten Marktlagen hier neue Formen von Prekarität eröffnen. Es ist zu vermuten, dass eine beträchtliche Zahl der „neuen Selbständigen“ zum Kreis derer gehören dürfte, aus denen sich in Folge von Prekarisierung erheblich gestiegene Insolvenzen rekrutieren.

Teile dieser Erwerbstätigen stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Phänomen des *Working Poor*, so dass sich u. a. die Frage stellt, inwieweit diese Form von Selbständigkeit Analogien zu Formen proletaroider Selbständigkeit (Geiger 1932) aufweist und hier Formen eines modernen Tagelöhnerturns zu beobachten sind.

Es ist zu vermuten, dass sich im Zuge stärker frequentierter neuer Wege sozialer Mobilität neue Formen von beruflicher und biographischer Unstetigkeit ergeben, von denen nicht klar erkennbar ist, bis zu welchem Grade diese im Sinne von frei gewählten Entscheidungen individuell erwünscht sind oder ob diese vor dem Hintergrund fehlender Alternativen erzwungen sind. Da der Anteil von Frauen unter den Solo-Selbständigen signifikant höher liegt, haben diese Untersuchungsfragen auch einen unmittelbaren Link zu Genderfragen in der Arbeitsmarktforschung. Das Wissen um diese neuen Formen von Selbständigkeit erscheint ausgesprochen begrenzt mit Blick auf konkrete Inhalte dieser Tätigkeiten, Lebenswege der Akteure, Arbeitszeiten, Einkommen und Fragen der sozialen Absicherung.

Prinzipiell lässt sich konstatieren, dass eine erhebliche Zunahme sozialer Mobilität in die und aus der Erwerbskategorie der Selbständigkeit vorliegt. Allerdings fehlt es an systematischem Wissen über die konkrete Ausgestaltung und ebenso fehlt eine theoretisch fundierte Erklärung für diese Phänomene, um zu einer validen und differenzierten Einschätzung der verschiedenen Befunde zu kommen.

Vorliegende Forschungen über berufliche Übergänge in Verbindung mit der Frage nach spezifischen Alterskohorten und entsprechenden Mustern sozialer Mobilität verweisen auf „multiepisodische Prozesse“ von Berufskarrieren (Schulze Buschoff 2010, Mundelius

2009, Blossfeld 1987). Weder gibt es immer weniger nur den *einen* Beruf lebenslang, noch gibt es prinzipiell typische Muster des „Sich-Selbständig-Machens“ (Klammer / Tillmann 2001, Kronauer / Linne 2005). Die Passagen in die berufliche Selbständigkeit sind stattdessen vielschichtig (Bögenhold 1989), dasselbe gilt für die Eintrittswege in die Erwerbstätigkeit generell, wo die Muster „ausfransen“ und sich multiple Erscheinungen finden. Der Beginn einer Erwerbskarriere verläuft immer häufiger auf diskontinuierlichen Wegen durch Verkettungen von Praktika, befristeten Beschäftigungsverträgen oder Teilzeittätigkeiten und auch die biographischen Spätphasen der Erwerbsarbeit sind nie unmittelbar zielgerichtet und gradlinig. Immer häufiger gibt es auch in diesen früh- und spätgenerativen Phasen Elemente von beruflicher Selbständigkeit.

Bisher wurden die strukturellen Änderungen und deren Effekte häufig berufs- und sektorspezifisch analysiert (zu Kulturberufen siehe Betzelt / Gottschall 2004, 2005, 2007, Gottschall / Betzelt 2003, 2004, Betzelt 2004, zu Honorarlehrkräften Fachinger 2004 sowie Fachinger / Frankus 2004 und zum Bereich der Kreativwirtschaft Schulze Buschoff 2007, 2005, Bandemer et al. 2010, Fachinger 2009, Mundelius 2009, Pfaller 2010 und Dangel-Vornbäumen 2010). Studien, die die verschiedenen Positionen, Perspektiven und Assoziationen zusammenstellen und mit Blick auf gesellschaftliche Wandlungen und daraus erwachsende Trends auswerten, sind dagegen eher rar. Die vorliegende Expertise bemüht sich um eine zusammenfassende *Globalsicht*, die das Thema vor allem auch als ein gesellschaftliches Thema sieht. Ein Ziel der Untersuchung besteht in der gesellschaftlichen Einordnung des erwerbsstrukturellen Wandels und der darin eingeschlossenen Zunahme selbständiger Erwerbsarbeit. Aus einer solchen Skizze von Positionen, Perspektiven und Assoziationen mit Blick auf gesellschaftliche Wandlungen und daraus erwachsende Trends können Gemeinsamkeiten und Divergenzen identifiziert und Strategien für die Konturierung des Forschungsfeldes entwickelt werden.

Wenn die beruflichen Übergänge von und zur beruflichen Selbständigkeit wechselseitig von höherer Durchlässigkeit sind, wirft das eine Reihe von dezidierten Fragen nach dem Verständnis des Arbeitsmarktes auf. Ferner ist die Frage nach diversen Differenzierungslinien relevant: Welche Berufe, welche Märkte, welche Regionen sind von Belang? Differenzierungen nach Geschlecht, Erwerbsbiographie und Alter geben weitergehende Informationen, die ein zurzeit eher diffuses Bild aufhellen können.

Dabei geht es nicht nur um eine gewöhnliche Bilanzierung von Mobilität in Richtung Selbständigkeit. Vielmehr wird auch den Prozessen des „Sich-Selbständig-Machens“ im Kontext mit biographischen Erwerbssequenzen Aufmerksamkeit zuteilwerden müssen. Einerseits stellt berufliche Selbständigkeit einen frühen Erwerbsabschnitt dar, weil sich traditionelle Berufs- und Aufstiegswege in abhängiger Beschäftigung nicht eröffnen. Andererseits kann die selbständige Erwerbstätigkeit auch das Resultat einer erfolgreichen Erwerbskarriere sein, insbesondere auch in den tradierten Berufen im Handwerk.

Daneben zeigt sich ein Muster des Neueinstiegs in die Selbständigkeit immer häufiger auch für die späten Sequenzen der Berufstätigkeit, wenn Menschen aus längerer Zeit ausgeübter (abhängiger) Berufstätigkeit nicht direkt in den Renten- oder Pensionsempfang übergehen. Wir wissen heute relativ wenig über die Muster von sozialer Mobilität in die bzw. aus der Selbständigkeit in Abhängigkeit vom Lebensalter und der Erwerbsbiographie.

Zur Erfassung dieser komplexen Sachverhalte ist es erforderlich, eine prinzipielle Systematik der Definition beruflicher Selbständigkeit zu erstellen, da dieser Begriff eher diffus und nicht einheitlich in der Literatur verwendet wird. Um z. B. Fragen nach den Linien von Konvergenz und Divergenz zwischen kleiner Selbständigkeit und abhängiger Beschäftigung beantworten zu können, ist eine Begriffsfestlegung unumgänglich. Rechtlich formal erzielen Selbständige Einkommen für den – kontraktuell festgelegten – Verkauf von Werken in Form von Gütern oder Dienstleistungen, während abhängig Beschäftigte arbeitsrechtlich festgelegt ihre Arbeitskraft pauschal verkaufen und für ihr Wirken entgolten werden. Es ist unklar, ob mit dieser Grenzziehung heute noch den realen Gegebenheiten erfasst werden können und ob die Verschiebungen und Korrekturen an die Grenzen der Begrifflichkeit und des Verständnisses der erwerbsstrukturellen Kategorien reichen.

Last but not least kann es in der vorliegenden Erörterung nicht nur darum gehen, auf problematische Entwicklungen zu verweisen und sozialpolitische Trends und Gefährdungen zum Gegenstand der Reflektion zu machen, sondern es sollen auch wirtschaftspolitische Chancen und Optionen thematisiert werden, die verdeutlichen, wo verstärkt Handlungsfelder liegen und herauszuarbeiten sind. Der thematische Bereich selbständiger Erwerbsarbeit ist schließlich eng mit dem von kleinen und mittleren Unternehmen verbunden, so dass dieser Ausschnitt von Erwerbsarbeit mit diesem Teilbereich an Unternehmen eine symbiotische Beziehung hat. Zunahmen auf der einen Seite bedingen zwangsläufig Zunahmen auf der anderen Seite und *vice versa*.

2 Berufliche Selbständigkeit: Eingrenzungen und Ausgrenzungen des Forschungsgegenstandes

Unternehmensgründungen und Unternehmertum sind heute populäre Stichworte in der wirtschaftspolitischen Diskussion (Fueglistaller et al. 2008, Kraus / Fink 2008). Es werden damit verschiedene Lösungsansätze für Probleme des Arbeitsmarktes und für die Steigerung volkswirtschaftlicher Innovationen verbunden. Noch moderner ist freilich der englischsprachige Terminus Entrepreneurship geworden (Brixy et al. 2012, Bonnet et al. 2010, Audretsch 2007, Baumol 2008, Sternberg 2000). Dabei lässt sich nicht übersehen, dass es sowohl in der wirtschaftstheoretischen als auch in der wirtschaftspolitischen Diskussion Probleme mit einer konsensuellen Begriffsdefinition gibt. Es finden sich in der Dogmengeschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen zahlreiche konkurrierende Begriffsinhalte hinsichtlich dessen, was mit Entrepreneurship inhaltlich gefasst wird (Hérbert / Link 1982, 2009, Baumol 1990, Bögenhold 2004b, Shane 2002).

2.1 Probleme der Definition von Selbständigkeit

Im wissenschaftlichen sowie öffentlich-politischen Diskurs zur Selbständigkeit geraten einige Begrifflichkeiten häufig durcheinander, jedenfalls werden sie nicht immer trennscharf genug behandelt. Einerseits wird berufliche Selbständigkeit gelegentlich gleichgesetzt mit anderen Begrifflichkeiten wie etwa denen der klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU) oder der sozialstrukturellen Kategorie des

Mittelstands, andererseits gibt es Teilassoziationen von Selbständigkeit wie die der „abhängigen Selbständigkeit“ im Sinne von „Schein-Selbständigkeit“ oder der Gleichsetzung von beruflicher Selbständigkeit mit Unternehmertum, Unternehmensgründung oder Entrepreneurship. Diesbezüglich bedarf es einiger zusätzlicher Schärfe an der Begrifflichkeit.

In der öffentlichen Darstellung erscheint die Sozialfigur des Unternehmensgründers häufig in einem ausgesprochen positiven Licht. Die Faszination an den Menschen, die sich in Richtung eines selbständigen Unternehmertums beruflich verändern, liegt ein gutes Stück weit in den damit assoziierten Attributen und Wertungen begründet. „Initiative ergreifen“, „dynamisch sein“, „sich selbstverwirklichen“ und „sein eigener Chef werden“ fungieren semantisch als Interpretationen und Synonyme der neu ergriffenen Unternehmerrolle. Erfolgreiche Unternehmer fungieren zudem als wirtschaftspolitische Leitbilder von Personen, für die der Horatio Alger Mythos - der American Dream - Realität wurde (Sarachek 1978).

Tatsächlich ist die Situation häufig wesentlich ernüchternder, als sie in der Sozialromantik des „Wer will, der kann“ dargestellt wird. Jedenfalls ist es nicht so, dass man sich per Entscheidung einen „plötzlichen Ruck“ gibt, um von nun an als Unternehmer zu arbeiten, sondern es handelt sich im Einzelfall um höchst vielschichtige wirtschaftliche und soziale Prozesse, die genauer analysiert und verstanden werden müssen, will man den Prozess des beruflich Selbständigwerdens oder von Unternehmensgründungen und dessen Einbettung in einen institutionellen Zusammenhang hinreichend konzeptualisieren und verstehen.

En vogue ist gegenwärtig freilich der englischsprachige Terminus *Entrepreneurship*. Dieses ethymologische Mixtum aus der französischen und englischen Sprache¹ hat sich als fester Bestandteil unserer Sprache und zahlreicher wirtschaftspolitischer Diskussionen etabliert. Heute erscheint der ethymologische Entstehungszusammenhang wenig bekannt und die Gefahr ist, dass Entrepreneurship gelegentlich nur ein modisches Label für mancherlei Beliebiges ohne präzise Definition ist. Stattdessen muss der Gegenstand Entrepreneurship stets in einem sozialen und historischen Kontext gesehen und verstanden werden. Außerdem finden wir in der Literatur verschiedene stereotype Klassifikationen, die Aussagen über Wesen, Rolle und Funktion von Entrepreneurship in einem sehr prinzipiellen Sinne machen, der von kulturellen Gegebenheiten und historischen Kontexten losgelöst ist und insofern steril erscheint.

So überrascht es nicht, dass es sowohl in der wirtschaftstheoretischen als auch in der wirtschaftspolitischen Diskussion Probleme mit einer konsensuell geteilten Begriffsdefinition von Entrepreneurship gibt. In der Dogmengeschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen gibt es außerdem zahlreiche konkurrierende Begriffsinhalte (Überblicke sind etwa bei Swedberg 2000, Shane 2002, Landström / Lohrke 2010, Hébert / Link 1982, 2009 zu finden) hinsichtlich dessen, was mit Entrepreneurship inhaltlich gefasst wird, so dass Entrepreneurship letztlich als ein beträchtliches Kunterbunt von wechselnden Interpretationen und Anwendungen erscheint.

¹ Hiernach ist der Terminus Entrepreneur das englische Synonym zum deutschen Begriff Unternehmer, während Entrepreneurship die Substantivierung im Terminus Unternehmertum oder Unternehmerschaft findet.

Damit erscheint der Terminus Entrepreneurship als offen und letztlich auch als vage, weil er Anlass gibt, recht unterschiedliche Dinge damit zu assoziieren. Im Kern der meisten Assoziationen dürfte freilich eine Verbindung mit der Idee vom Unternehmertum liegen. Nun ist freilich auch die Begrifflichkeit vom Unternehmertum keine konsensuell geteilte Begrifflichkeit. So fasst etwa Schumpeter (1964) als Unternehmer nur solche Wirtschaftspersonen, die innovativ sind. Andererseits macht Schumpeter bei der Verwendung der Unternehmer-Terminologie keinen Unterschied, ob die Wirtschaftspersonen nun als Manager abhängig beschäftigt oder ob sie beruflich selbständig sind. Die Mehrheit der Autoren spricht freilich von Unternehmern zumeist dann, wenn sie auch wirtschaftlich und beruflich selbständig tätig sind. Insofern gibt es hier durchaus unterschiedliche Praktiken im Bereich der wirtschaftstheoretischen Grundlegungen und Bezüge und neben Schumpeter (1964) finden sich zahlreiche weitere Autoren im thematischen Feld von Entrepreneurship, die spezifische Bedeutungsgehalte und Reichweite haben.

Mit Blick auf das Unternehmertum bedeutet das, dass nicht nur der Kontext von Unternehmertum mitgedacht werden muss, sondern auch dessen entsprechender Wandel im zeitlichen Verlauf. Baumol (1990) hat das in seiner historischen Betrachtung von Entrepreneurship in verschiedenen Jahrhunderten deutlich herausgestrichen, wobei er darauf verweist, dass es nicht legitim ist, Unternehmertum unmittelbar positiv mit Wirtschaftsaufschwüngen und positiven Innovationseffekten gleichzusetzen. Er führt aus, dass „... entrepreneurs are always with us and always play some substantial role. But there are a variety of roles among which the entrepreneur's efforts can be reallocated, and some of those roles do not follow the constructive and innovative script that is conventionally attributed to that person“; (Baumol 1990, S. 894). Ein analytischer Überblick über mehrere Jahrhunderte zeigt, dass die Rahmenbedingungen von Wirtschaftsgesellschaften erheblich variieren können und dass globale Deutungssysteme sich dabei deutlich unterscheiden (Munro 2006).

Historisch-vergleichende Perspektiven geben oft eine gute Gelegenheit, um zu sehen, was eher kontinuierlich angelegt ist und was dagegen als neu erscheinen muss. Ein Blick auf die kleinen Unternehmen am Anfang des 20. Jahrhunderts zeigt ein teilweise ähnliches, teilweise aber auch ganz anderes Bild. In der Epoche der vorletzten Jahrhundertwende befand sich der industrielle Kapitalismus in der Phase seiner ungehemmten Expansion. Das damalige gesellschaftskritische Denken war von der Vorstellung beherrscht, dass mit dem Siegeszug des Kapitalismus nicht nur der Anteil der lohnabhängigen Beschäftigung fortschreite, sondern auch die kleinen Betriebe verschwinden würden. So gaben auch in der damals noch jungen Arbeiterbewegung eher die Pessimisten den Ton an. Das Erfurter Programm der Deutschen Sozialdemokratie von 1891 war beispielsweise ganz auf der gedanklichen Linie des Kommunistischen Manifests von Karl Marx und Friedrich Engels von 1848 mit einem insgesamt düsteren Bild der für wahrscheinlich gehaltenen weiteren Entwicklung. In seinem Vorwort zum Erfurter Programm schrieb Karl Kautsky als einer der führenden Vertreter des reformistischen Flügels der Partei: „Die ökonomische Entwicklung der bürgerlichen Gesellschaft führt mit Naturnotwendigkeit zum Untergang des Kleinbetriebes ...“. Solche Auffassungen waren in der damaligen Diskussion zentral.

Sie beruhen auf der Grundannahme, dass größere Wirtschaftseinheiten vergleichsweise in höherem Maße leistungs- und durchsetzungsfähig sind.

Betrachtet man die stürmischen Veränderungen im Unternehmensbestand in der Zeit um die letzte Jahrhundertwende, so sprach damals tatsächlich fast alles für die Richtigkeit dieser Annahme. Gerade im ausgehenden 19. Jahrhundert verlief der Trend zu immer größeren Unternehmen so dramatisch, dass es tatsächlich aussah, als sei das Aussterben der Kleinunternehmen nur noch eine Frage der Zeit (Bögenhold 1996). Auch das Handwerk war starken Umwälzungen ausgesetzt. Eine ganze Reihe von Gewerbebranchen verlor im Verlauf der Entwicklung ihre wirtschaftliche Grundlage oder stand kurz vor der Liquidation. Es ging – zusammengefasst – darum, dass der Niedergang der Kleinunternehmen noch am Anfang des 20. Jahrhunderts in weiten Teilen der Diskussion als wahrscheinlich oder gar unabwendbar galt. Mit dem Wachstum der industriellen (Groß-)Organisationen wuchs auch die Beschäftigung in den Großbetrieben rasant an und es sah noch vor hundert Jahren daher so aus, als gäbe es für den Siegeszug der Fabriken und ihrer Massenproduktion keine Schranken.

Heute wissen wir nicht nur, dass sich der Typus des Kleinbetriebes historisch behaupten konnte und Klein- und Mittelbetriebe die deutliche Majorität aller Wirtschaftsunternehmen darstellen, sondern wir sehen auch, dass der Rückgang der beruflichen Selbständigkeit seit zwei Jahrzehnten nicht nur gestoppt ist, sondern dass die Zahlen wieder zunehmen. Wir müssen allerdings vorsichtig sein und dürfen die Ebene von Unternehmen nicht umstandslos mit der der erwerbsstrukturellen Ebene von Berufen und von Selbständigkeit gleichsetzen.

Insofern ist es auch wenig sinnvoll, nur abstrakt über Entrepreneurship oder die berufliche Selbständigkeit zu sprechen, wenn nicht die Koordinaten von Zeit und Raum mit spezifiziert werden. Parallel zu der jeweiligen Änderung der zeitlich-institutionellen Veränderungen von Wirtschaftsgesellschaften und deren Märkten änderten sich auch die intellektuellen Perzeptionen von Entrepreneurship.

Problematisch erscheint auch die Gleichsetzung von beruflicher Selbständigkeit mit der Kategorie der KMUs. Wir wissen, dass die meisten kleinen und mittleren Unternehmen in der Hand von selbständig Erwerbstätigen sind, und – vice versa – dass die meisten Selbständigen Firmen haben, die in die Kategorie der kleinen und mittleren Unternehmen gehören. Allerdings ist es schwierig, die Ebene der beruflichen Selbständigkeit unmittelbar auf die Ebene der Wirtschaftsunternehmen zu beziehen. Als Berufsgruppe werden die Selbständigen in der Erwerbstätigenstatistik geführt. Demgegenüber erscheinen die Wirtschaftsunternehmen in ganz anderen Statistiken, wie etwa in der Steuerstatistik, bei der Arbeitsstättenzählung und in verschiedenen Statistiken über einzelne Wirtschaftssektoren wie etwa der Handwerksstatistik oder der Landwirtschaftsstatistik. Diese Statistiken sind je nach den damit verfolgten Zwecken sehr unterschiedlich aufgebaut. Sie lassen sich nicht direkt miteinander verbinden und deshalb bleiben viele Annahmen über Zusammenhänge zwischen der Erwerbs- und der Unternehmensstatistik auf der Ebene von Plausibilitätsvermutungen.

Eine Zunahme von Unternehmen geht insofern nicht zwangsläufig mit einer Zunahme von beruflichen Selbständigen einher, weil neue Unternehmen entweder Tochterunternehmen

anderer Unternehmen sein können oder aber die Unternehmen sind zwar ökonomisch selbständig, werden aber in Rechtsformen geführt (GmbH oder AG), in denen die Eigentümer als angestellte Geschäftsführer oder Direktoren in Erscheinung treten. Auch die expandierende Geschäftsform des Franchising (Blair und Lafontaine 2010) weist zahlreiche Sonderfälle auf, in denen nicht mit jeder Franchisefiliale zwangsläufig neue Selbständige einhergehen.

Die pragmatische Gleichsetzung von Selbständigen mit Unternehmern erweist sich besonders dort schwierig, wo Doppelberufstätigkeiten im Sinne der biographischen Kombination von abhängiger Beschäftigung und beruflicher Selbständigkeit bestehen, Selbständigkeiten existieren, die nur in kleinen Anteilen einer normalen Vollzeitberufstätigkeit ausgeübt werden, und prekäre Formen von Erwerbstätigkeit im Gewande von Selbständigkeit vorliegen, die sämtliche Risiken sozialer Sicherung selber tragen, ohne entsprechende Dispositionsfreiheiten und hinreichende Einkommen zu besitzen.

Das Problem liegt darin, dass *qua definitionem* Selbständige für deren Werk und abhängig Beschäftigte für deren Wirken vergütet werden (Däubler 2009). Diese *differentia specifica* ist bei empirischem Licht gesehen gelegentlich beliebig und austauschbar, wenn nicht zwischen Inhalten der Tätigkeit und dem formalen Beschäftigungsverhältnis unterschieden wird (Krämer 2008). Allerdings finden sich stets spezifische Vor- oder Nachteile für die jeweils Beteiligten jenseits oder diesseits der entsprechenden Grenzen. Gerade dort, wo kleine Selbständige in erster Linie Verwerter Ihrer Arbeitskraft sind und insofern mit Pongratz und Voß (2003) als *Arbeitskraftunternehmer* bezeichnet werden können, fällt die entsprechende Zuordnung gelegentlich sehr schwer. Das Konzept des „*unternehmerischen Selbst*“ (Bührmann / Hansen 2007) zeigt ähnlich, dass die Heterogenität der Selbständigkeit stark ist und dass es schwierig ist, eine Idee eines Normalunternehmers aufrecht zu erhalten. Hinter der Etikette finden wir Unternehmer als gesellschaftliche Eliten einerseits und armutsnahe Wirtschaftsexistenzen andererseits, die eher als Gegenstand problematischer Beschäftigungsformen und Sozialstaatsentwicklungen (Dörre 2012, Frankus / Fachinger 2012, Fachinger / Frankus 2011, Schulze Buschoff 2010, Seifert / Struck 2009, Horstmeier 2009, Keller / Seifert 2007, Bologna 2006) zu gelten haben

Eine weitere Problematik bei Eingrenzungen und Ausgrenzungen selbständiger Erwerbsarbeit sind die fließenden Grenzen zwischen der regulären abhängigen Erwerbsarbeit einerseits und den Tätigkeiten im informellen Sektor andererseits (Bührmann 2012, Pongratz / Simon 2010, Schulze Buschoff 2010, Thiede 2010, Candeias 2008, Rische 2008, Keller / Seifert 2002). So werden Geschäfte betrieben, die gelegentlich auf der Grenze der formalen beruflichen Selbständigkeit liegen. Es können Verkäufer auf Flohmärkten oder bei eBay als Privatpersonen oder als Kleinunternehmer ein- und dieselbe Tätigkeit verrichten. Ferner gibt es bei diesen Fragen nach dem definitorischen Fokus von Selbständigkeit das Problem der fließenden Grenze zur abhängigen Beschäftigung, etwa wenn betriebliche Tätigkeiten „outgesourct“ werden und nun von Selbständigen verrichtet werden, ohne dass diese „unternehmerische Freiheiten“ hinzugewonnen haben. Diese Formen sogenannter Schein-Selbständigkeiten sind auch nach der Novellierung des

Gesetzes gegen die Scheinselbständigkeit (1998)² noch in vielen Bereichen des Wirtschaftslebens zu finden (z.B. verbreitet im Bereich von Erziehung und Weiterbildung, Kultur- und Kreativwirtschaft; siehe Dangel-Vornbäumen 2010, Mundelius 2009), wo solche Selbständigkeiten nicht mit Möglichkeiten zu unternehmerischen Dispositionen verbunden sind und sich häufig auf problematische Einkommenssituationen und Sozialwirklichkeiten stützen. Mit anderen Worten, berufliche Selbständigkeit entzieht sich der Anforderung nach einer harten Definition, weil es fließende Grenzen und Übergänge gibt. Darauf verwiesen Tilly / Tilly (1994) unter der Überschrift „Varieties of Work“ bereits explizit: „General labour, entrepreneurship, professions, and craft identify four different ways of organizing labour markets. In the vicinity of entrepreneurship, labour markets blur into the informal sector, where barter, entrepreneurship, and non-market relations play a significantly larger part in the organization of work“; (Tilly / Tilly 1994, S. 290).

Die große Spannweite an sozioökonomischen Positionen ist in sich selber ein Argument gegen die Verwendung der weiterhin populären Begrifflichkeit des Mittelstandes als einem Synonym der beruflichen Selbständigkeit. Die entsprechenden Argumente wurden bereits bei Bögenhold (1985) zusammengetragen: So ist schon die Metapher der Mitte problematisch, ohne ein „Oben“ und „Unten“ definiert zu haben. Ferner erinnert die Begrifflichkeit vom Stand an Max Weber und ist zweifelsohne heute mit Blick auf die adressierten Personen kritisch zu hinterfragen. Schließlich ist nicht hinreichend klar, ob nun Unternehmen, Branchen oder individuelle Akteure im Wirtschaftsleben gemeint sind.

Werner Sombart gehörte zu denen, die früh Einwände geltend gemacht hatten und entsprechend gegen eine solche bestenfalls feuilletonistische Begrifflichkeit opponierten: Die „Spielerei mit dem Worte 'Mittelstand'“, von der Sombart bereits in seiner Arbeit „Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert“ (1921, S. 463) berichtet hatte, orientierte sich mal an Berufsklassifikationen, mal an Einkommenskriterien („Mittelstand als Einkommensschicht“). Sombart kam letztlich zu folgendem klaren Resümee: „Weil das Wort 'Mittelstand' so vieldeutig ist, verwendet man es nach Belieben ... deux mains und verdunkelt dadurch den Tatbestand. Am besten ist es, den ganzen schwammigen Begriff 'Mittelstand', der schon alles Mögliche bedeutet hat und alles Mögliche bedeuten kann, überhaupt nicht zu verwenden“ (ebd.). Trotz dieser einleuchtenden Monita an der entsprechenden Semantik wird auch heute noch „mit solchen unklaren, verschwommenen und namentlich vieldeutigen Begriffen, wie es der des Mittelstandes ist“; (Sombart 1921, S. 464), operiert.

Ähnlich argumentierte später beispielsweise Theodor Geiger gegen den „Unbegriff“, (Geiger 1932, S. 128) des Mittelstandes. So habe auch er in seiner Studie über „Die Schichtung des deutschen Volkes“ die gängigen Namen vom „alten“ und „neuen Mittelstand“ zunächst ihrer allgemeinen Gebräuchlichkeit zuliebe verwandt, doch im späteren Verlauf seiner Untersuchung habe er dann zu dem Schluss kommen müssen, dass die Begriffe „fallen“ (Geiger) müssen. Geiger zieht schließlich dasselbe Fazit, das bereits

² Gesetz zu Korrekturen in der Sozialversicherung und zur Sicherung der Arbeitnehmerrechte vom 19.12.1998, BGBl. I 1998, 3843.

von Sombart gezogen worden war, nämlich dass „Mittelstand“ in jedweder Form als soziologischer Terminus unbrauchbar sei (Geiger 1932, S. 131).

Während in der Theorie bezüglich der Begriffe zur Fassung beruflicher Selbständigkeit eine Gemengelage zu konstatieren ist, erfolgt in der empirischen Forschung ein relativ pragmatischer Umgang mit den verschiedenen Begrifflichkeiten. So definieren Bührmann / Pongratz (2010, S. 9) beispielsweise Unternehmer als „...jede Person [...], die zu Erwerbs- und Gewinnzwecken auf eigene Rechnung und in eigener Verantwortung Güter oder Dienstleistungen produziert (oder produzieren lässt) und sie zu vermarkten versucht.“

Die meisten empirischen Analysen operationalisieren das theoretische Konstrukt des Selbständigen, Unternehmers, Entrepreneurs oder Mittelständlers in Bezug auf die verfügbaren Daten. So basieren viele Analysen auf amtlichen Statistiken und verwenden daher auch deren Begriffsfassungen. Nach der derzeit gültigen Definition des Statistischen Bundesamtes gelten Selbständige beispielsweise als „... Personen, die einen Betrieb oder eine Arbeitsstätte gewerblicher oder landwirtschaftlicher Art wirtschaftlich und organisatorisch als Eigentümer/-innen oder Pächter/-innen leiten ... sowie alle freiberuflich Tätigen, Hausgewerbe Treibenden und Zwischenmeister/-innen. ...“; (Statistisches Bundesamt 2008, S. 77). Diese Definition sagt allerdings über den Grad von wirtschaftlicher Macht und über die finanzielle und soziale Stellung der Akteure im Sozialsystem wenig aus und so finden sich hier privilegierte und deprivilegierte Positionen. Sie umklammert gleichermaßen die Eigentümer großer Kapitalien und Produktionsmittel und diejenigen, die lediglich ihre Arbeitskraft und ihr Wissen ohne weitere Beschäftigte am Markt verwerten und diesen Arbeitsprozess prinzipiell genauso als Beschäftigte in gehaltsabhängiger Position verüben könnten.

2.2 Selbständige und deren Wirtschaftseinheiten

Selbständige werden als die treibende Kraft der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland und deren häufig betonter volkswirtschaftlicher Kompetenzen angesehen. Begründet wird dies u. a. damit, dass KMUs die überwältigende Majorität der Unternehmen in Deutschland darstellen. Sie werden als Arbeitsplatzgaranten und Arbeitsplatzbeschaffer angesehen, aber auch als Leister von beruflicher Ausbildung und sind für volkswirtschaftliche Innovationen von immenser Bedeutung.

Der Begriff Unternehmen wird demgegenüber häufig beschränkt verwendet und reduziert sich zumeist auf die schlichte Idee einer „Ein-Typ-Unternehmen-Wirtschaft“, für die die Aktiengesellschaft mit – zumeist internationaler – Konzernaktivität steht. Demzufolge werden Unternehmen in der wirtschaftspolitischen Diskussion gedanklich häufig so moduliert, als ob alle Unternehmen samt und sonders Unternehmen vom Typus VW, Siemens oder BASF seien. Der Wirtschaftshistoriker David Landes formulierte das folgendermaßen: „No attempt to understand the nature and methods of business enterprise while ignoring the family firm can be adequate to the task. Indeed, customers seem to understand this better than economists“; (Landes 2006, S. 293).

In Wirklichkeit ist auch die Unternehmensstruktur differenziert, und zwar mit Blick auf die Unternehmensgrößen und -tätigkeiten. So ist der Sektor des Handwerks beträchtlich³, hinzu kommt eine wachsende Zahl von freiberuflichen Existenzen. Geschuldet ist diese Entwicklung vor allem dem immer größer werdenden Bereich des sogenannten Dienstleistungswesens, in dem mittlerweile bedeutende Teile volkswirtschaftlicher Aktivitäten stattfinden. Zwar gehören zum Dienstleistungsbereich auch Versicherungen und Banken, die in der Regel eher Großunternehmen sind, aber hier finden sich dann andererseits auch Änderungsschneidereien, Restaurants, Nachhilfeschulen oder Hotelpensionen sowie die freiberuflich Tätigen im Bereich der Kreativ- und Kulturwirtschaft (siehe zu Letztgenanntem Deutscher Bundestag 2007, S. 333 ff., sowie Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie 2009). Schließlich sind auch die volkswirtschaftlichen Sektoren von Landwirtschaft, Handel und Transport überwiegend eher kleinbetrieblich strukturiert. Selbst der Bereich des herstellenden Gewerbes beinhaltet nicht nur Großunternehmen, sondern weist eine deutliche Mehrzahl von kleinen und mittleren Unternehmen aus.

Angesichts der Heterogenität der Unternehmen erscheint es schwierig, eine theoretisch begründete und universelle Definition zu geben, was nun kleine und mittlere Unternehmen sind. Stattdessen finden wir zumeist eher pragmatische Herangehensweisen, die definitorische Abgrenzungslinien ziehen wollen, um auch existierenden Förderpraktiken klare Richtlinien geben zu können. Die Kommission der Europäischen Gemeinschaften hat Ihre Kategorien mehrfach revidiert und verwendet nunmehr Kriterien der Beschäftigtenzahl, des Umsatzes oder der Bilanzsumme (Tabelle 1).

Tabelle 1: Definition von KMUs nach der Kommission der Europäischen Gemeinschaft

Unternehmenskategorie	Zahl der Mitarbeiter	Umsatz	Bilanzsumme
Mittelgroß	< 250	€ 50 Millionen	€ 43 Millionen
Klein	< 50	€ 10 Millionen	€ 10 Millionen
Mikro	< 10	€ 2 Millionen	€ 2 Millionen

Quelle: European Commission 2005, S. 14.

Hiernach gelten Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten als groß, solche von 50 bis 250 Beschäftigten als mittelgroß, diejenigen von 10 bis 49 Beschäftigten als klein und solche mit weniger als 10 Beschäftigten als "Mikro"-Unternehmen. Alternativ werden Kriterien wie die des Umsatzes oder der Bilanzsumme genommen, bei der Unternehmen mit einem Umsatz unter 50 Millionen Euro bzw. einer Bilanzsumme unter 43 Millionen Euro als KMUs gelten. Dabei sind die Zuschreibungen „klein“, „mittel“ und „groß“ selbstverständlich ausgesprochen relativ.

Über die Stellung am Markt und die ökonomische Stärke im Wettbewerb ist mit dieser Einteilung der Unternehmen und Betriebe nicht viel gewonnen: So kann je nach Branche

³ Sennett (2008) liefert eine differenzierte Reflektion über die Geschichte und heutige Situation des Handwerks im modernen Kapitalismus.

„klein“ vergleichsweise „groß“ sein und umgekehrt. Eine Arztpraxis mit 50 Beschäftigten dürfte zweifelsohne als relativ groß bezeichnet werden können, während ein Stahlwerk oder eine Automobilfabrikation mit 250 Beschäftigten als ausgesprochen klein anzusehen wäre. Hinzu kommt, dass Unternehmen eine ganz unterschiedliche Stellung im volkswirtschaftlichen Kreislauf einnehmen können und dass ihre Position auf dem jeweiligen Markt für Waren und Dienstleistungen wiederum unterschiedlich stark sein kann. So ist von einer Reihe von kleinen Unternehmen bekannt, dass sie als Zulieferbetriebe von nur einem oder von wenigen Großunternehmen abhängig sind.

Insgesamt zeigt sich eine fehlende Parallelität zwischen den statistischen Kategorien der beruflichen Selbständigkeit und der der Unternehmen bzw. der KMUs: Die Kategorien können nicht umstandslos gleichgesetzt werden. Dennoch darf festgestellt werden, dass in dem Maße, in dem Formen „kleiner“ Selbständigkeit zunehmen, die entweder freiberuflich tätig sind oder die in Firmen ohne oder mit wenigen eigenen Arbeitskräften tätig sind, auch das Kontingent solcher Kleinstformen bzw. Mikrounternehmen sich vergrößert.

Eine andere Frage mit Blick auf sozialpolitisch und arbeitsrechtlich wichtige Erörterungen liegt in dem Umstand begründet, dass der „unterste Rand“ von KMUs, nämlich *Kleinstfirmen*, in denen Ein-Mann- oder Eine-Frau-Unternehmen als individuelle berufliche Selbständigkeiten ohne weitere abhängig Beschäftigte wirken, in den letzten Jahren deutlich größer geworden ist (siehe z. B. Bögenhold / Fachinger 2011a sowie 2011b). Hier wäre u. a. kritisch zu diskutieren, welche Qualität mit Blick auf Einkommen, Arbeitsbedingungen, Unternehmensperspektiven und alters- und gesundheitspolitische Zukunftsversorgungen für diese Mikrounternehmen vorliegen. Wenn wir unter der Etikette der Zunahme "neuer Selbständigkeit" eine signifikante Zunahme von Kleinstunternehmen erleben, muss es zwangsläufig auch von Interesse sein zu fragen, welche gesamtgesellschaftlichen und arbeitsmarktpolitischen Entwicklungen damit einhergehen.

Gleichzeitig erleben wir nicht nur eine Expansion von Freien Berufen, und zwar im klassischen Bereich (selbständige Ärzte, Steuerberater, Rechtsanwälte etc., die häufig als „kleine“ Arbeitgeber fungieren), sondern auch im Bereich von weiteren freiberuflichen Dienstleistern. Diese Entwicklungen sind sehr differenziert zu beurteilen und verbergen eine Reihe von Einzeltendenzen (Bögenhold / Leicht 2000a, 2000b, Bögenhold / Fachinger 2012a, 2007), die auch prekäre und problematische Berufsbiographien und Soziallagen beinhalten.

3 Berufliche Selbständigkeit in Deutschland im Wandel

Im eher anwendungsbezogenen Kontext der allgemeinen Wirtschaftspolitik erleben wir das Problem von beliebig assoziativen Verwendungen des Labels Entrepreneurship. „Förderung des Unternehmertums“ lautet es auf nationaler und internationaler Ebene allerorten⁴, wobei im Einzelfall ganz unterschiedliche Dimensionen angesprochen werden. So ist mal die „Förderung der beruflichen Selbständigkeit“ angesprochen, aber auch der

⁴ Grünbuch. „Unternehmergeist in Europa“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 2003) und „Vorfahrt für KMU in Europa. Der 'Small Business Act' für Europa“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 2008).

Bereich und die Stärkung kleiner und mittlerer Unternehmen, die Förderung expansiv wachsender Firmen, der Bereich der “High-Technology“ und viele weitere Dimensionen und Aspekte stehen wechselseitig im Vordergrund der Betrachtung. In einer Studie der OECD aus dem Jahre 1998 fanden wir diesen Sachverhalt beispielhaft folgendermaßen ausgedrückt. „... Measuring the amount of entrepreneurship taking place in a country is difficult to do, in part because there is no consensus about what would be a reliable and practical set of indicators ...“; (OECD 1998, S. 11).

Im Gegensatz zum aus den Medien und der Wirtschaftspolitik vermittelten Bild der Dominanz von internationalen Konzernen ist die Unternehmensstruktur in vielerlei Hinsicht differenzierter, und zwar mit Blick sowohl auf die tatsächlichen Unternehmensgrößen als auch auf die Inhalte der Unternehmenstätigkeiten (KfW-ZEW Gründungspanel 2009). Dabei stellen kleine und mittlere Unternehmen die überwältigende Majorität der Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland und in Europa dar (European Commission 2005, Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2008). Sie wurden im Laufe der letzten zwanzig Jahre nicht nur als potenzielle Multiplikatoren von Arbeitsplätzen, sondern auch als Leister von beruflicher Ausbildung und volkswirtschaftlichen Innovationen angesehen. .

Seit dem Beginn der 1990er Jahre hat sich das Bild von der Allmacht der Großunternehmen mit Blick auf Beschäftigungsschaffung und Innovationsdynamik langsam und nachhaltig gewandelt. Seitdem ist ein ständig wachsendes wirtschaftspolitisches Interesse an selbständig Erwerbstätigen und kleinen und mittelgroßen Unternehmen entstanden und auch die Förderung der selbständigen Erwerbsarbeit steht stärker im Mittelpunkt (Volkman et al. 2009, Freytag / Thurik 2010). In Zeiten, in denen das Thema einer hohen oder gar steigenden Arbeitslosigkeit ein immer dringlicheres Problem geworden war, wurden kleinere Wirtschaftseinheiten zunehmend zu wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischen Hoffnungsträgern. Als Ausdruck dieser Vorstellungen wurden im Rahmen der Arbeitsmarktpolitik die gesetzlichen Rahmenbedingungen dereguliert und die Aufnahme selbständiger Erwerbstätigkeit durch entsprechende Arbeitsmarktprogramme gefördert⁵.

Dabei wird in der heutigen wirtschafts- und sozialpolitischen Diskussion häufig übersehen, dass kleine Unternehmen und die mit ihnen verbundene selbständige Erwerbsarbeit durchaus schon am Anfang des 20. Jahrhunderts wichtige Themen der Wirtschafts- und Sozialpolitik (Bögenhold 1996, Kap. 2) waren. Vor hundert Jahren galt das Hauptinteresse der entsprechenden Diskussionen den sozialpolitischen Problemen und den sozialen und wirtschaftlichen Folgen des wirtschaftlichen Konzentrationsprozesses und dessen ruinösen Konsequenzen für selbständige Gewerbetreibende und Kleinunternehmen.

3.1 Selbständigkeit und wirtschaftliche Dynamik

Betrachtet man nur die Verteilung der Unternehmen auf unterschiedliche Unternehmensgrößenklassen und die der Erwerbspersonen in der beruflichen Selbständigkeit, so verdeckt das teilweise die dynamischen Umschichtungen, die sich

⁵ Siehe für einen ausführlichen Überblick zur Situation in Deutschland u. a. Pfeiffer (2005).

„hinter“ den Daten vollziehen. Hier findet nämlich ein beträchtliches wirtschaftliches - und damit verbunden auch soziales - „Hin und Her“ statt, das sich im ständigen Kommen und Gehen von neuen Firmen bzw. Firmengründungen und neuen selbständigen Erwerbspersonen ausdrückt. Unternehmensgründungen sind für eine Volkswirtschaft, die auf ständige technische Innovationen und Erneuerungen ihrer Strukturen angewiesen ist, von großer Bedeutung. Von einer konstanten Zahl an Unternehmen und deren selbständigen Betriebsinhaber kann aber nicht auf den diesen generierenden oder zugrunde liegenden Prozess geschlossen werden. Die Verteilung kann das Ergebnis einer nur geringen Bewegung im Bestand der Organisationen oder aber eines erheblichen Austauschprozesses an Ab- und Zugängen sein, welche sich in der Bilanz gegenseitig relativ ausgleichen. Tatsächlich ist in der deutschen Wirtschafts- und Sozialstruktur letzteres der Fall, nämlich dass sich die Rate der Unternehmensabgänge im Laufe der letzten zwanzig Jahre genauso stark erhöht hat, wie das umgekehrt für die Rate der Zugänge gilt (Institut für Mittelstandsforschung 2009, Günterberg 2010).

Es gibt verschiedene Konstellationen, die das Entstehen neuer Unternehmen begünstigen: An erster Stelle muss ein Umstand genannt werden, der in der Diskussion häufig zu kurz kommt, nämlich der allgemeine wirtschaftliche Strukturwandel (Kohn et al. 2010). Der Trend zu den Dienstleistungen ist auch als Motor der Schaffung neuer KMUs und Unternehmensgründungen anzusehen. Während das Gefüge der Unternehmensgrößenstruktur in Deutschland in den letzten Jahrzehnten etwa konstant geblieben scheint, zeigt ein zweiter Blick, dass sich die Zahl der Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe etwa halbiert hat, während sie sich im sogenannten Dienstleistungssektor deutlich mehr als verdoppelt hat. Der Trend zu Dienstleistungen schafft nicht nur neue Märkte, Berufe, Ausbildungsgänge, sondern auch neue Unternehmen, allen voran KMUs (Bögenhold / Fachinger 2008).

Aber dieser Trend befördert auch gleichzeitig eine Expansion von freien Berufen im klassischen Bereich⁶ sowie im Bereich von freiberuflichen Dienstleistern. Diese Entwicklungen sind sehr differenziert zu beurteilen und verbergen eine Reihe von Einzeltendenzen (Bögenhold / Fachinger 2012a, 2007), die vor allem auch viele prekäre und problematische Berufsbiographien und Sozillagen beinhalten. Diese Veränderungen sind einmal Ausdruck säkularer Verschiebungen in Richtung einer fortschreitenden Dienstleistungsgesellschaft, die zunächst bei Emil Lederer (1912) in seinen Reflektionen über die zunehmende Rolle der Angestelltenarbeit und – neben einer Reihe weiterer wichtiger Autoren – bei Daniel Bell (1973) mit seiner Ausdifferenzierung der vier

⁶ Hierunter werden die verkammerten Freien Berufe wie selbständige Ärzte, Steuerberater, Rechtsanwälte, Architekten oder Apotheker gefasst, die häufig als „kleine“ Arbeitgeber fungieren. Eine Differenz zwischen Unternehmerinnen bzw. Unternehmern und Freiberuflern besteht in der Sache häufig nicht: Freiberuflich Erwerbstätige agieren oft wie Unternehmerinnen bzw. Unternehmer und sind meistens auch dazu gezwungen, sich genau so zu verhalten. Die sprachliche Unterscheidung liegt im Steuerrecht begründet und hat historische Wurzeln. Eine Beibehaltung ist immer mehr anachronistisch. Freiberuflich erwerbstätig ist, wer Einkommenssteuer bezahlt; Unternehmerinnen bzw. Unternehmer ist, wer Gewerbesteuer bezahlt. Traditionell wurde Freiberuflern eine Gewinnabsicht abgesprochen und eine besondere ethische Fundierung ihres Wirtschaftsgagierens zuerkannt, was heute in beiden Richtungen als exklusives Unterscheidungskriterium nicht mehr ausreicht.

Wirtschaftssektoren Beachtung fanden, und sie sind andererseits Ausdruck des grundsätzlichen wirtschaftlichen Wandels mit seiner stets neuen Balance zwischen „Altem“ und „Neuem“, wie Schumpeter das in seiner berühmten Formulierung von der „creative destruction“ ausdrückte: „... Capitalism ... is by nature a form or method of economic change and not only never is but never can be stationary. ... The fundamental impulse that sets and keeps the capitalist engine in motion comes from the new consumer goods, the new methods of production or transportation, the new markets, the new forms of industrial organization that capitalist enterprise creates. ... This process of Creative Destruction is the essential fact about capitalism. It is what capitalism consists in and what every capitalist concern has got live in. ...“; (Schumpeter 2000, S. 82 f.).

3.2 Heterogenität und Diversity

Wer von der beruflichen Selbständigkeit spricht, generalisiert stillschweigend eine bestimmte Erscheinungsform und vernachlässigt die Thematisierung und Problematisierung der sozialen Heterogenitäten. Zwischenzeitlich ist jedoch das Bewusstsein dafür gestiegen, dass innerhalb der Selbständigen enorme Differenzierungslinien zu beobachten sind und wir auch hier im Rahmen des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Wandels „Gewinner“ und „Verlierer“ finden können. So argumentiert Gartner (1985, S. 696) sogar, dass die Intravariabilität, d. h. die Unterschiede zwischen Unternehmerinnen sowie Unternehmern und deren Unternehmen, größer sein kann als die Intervariabilität, nämlich die Unterschiede zwischen Unternehmerinnen bzw. Unternehmern und „Nicht- Unternehmerinnen bzw. Unternehmer“ und unternehmerischen und „nicht-unternehmerischen“ Firmen. Diese Spreizung mag es historisch gesehen schon immer gegeben haben, aber sie tritt erst neuerlich wieder stärker in das akademische Bewusstsein. In mehrfacher Hinsicht finden sich hier zunehmend variierende und differenzierte Formen an Sozial- und Berufsexistenzen, so dass auch von einer „Erosion des Normalunternehmertums“ (Dörre 2012, Bührmann / Hansen 2007, 2012, Bührmann 2007) gesprochen wird.

Wir behandeln hier die Entwicklung beruflicher Selbständigkeit im Kontext des allgemeinen wirtschaftlichen Wandels und sich verändernder Wettbewerbsstrukturen mit Änderungen der Berufstätigkeit und Spezifika der Arbeitsmärkte und fragen nach den Entwicklungsverläufen selbständiger Erwerbsarbeit seit dem Anfang der 1990er Jahre in Deutschland. Eigene Analysen (Bögenhold / Fachinger 2007, 2009, 2011a, 2011b, 2012a, 2012b) auf Basis der Scientific Use Files der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes verdeutlichen die grundsätzliche Zunahme der Selbständigen in diesem Zeitraum, wie sie sich gegenwärtig in vielen Ländern in ähnlichen Mustern findet (Bosma et al. 2012, Kelley et al. 2012, 2010, Wennekers et al. 2010, Bosma et al. 2009, Arum / Müller 2004, Luber 2003).). Hinter dieser generellen Entwicklung verbergen sich allerdings gravierende strukturelle Änderungen. Eine Differenzierung verdeutlicht, dass dieser zu konstatierende Anstieg der Selbständigkeit überwiegend von dem Anstieg von Mikro- bzw. Solo-Selbständigkeit (Ein-Mann- bzw. Eine-Frau-Firmen) getragen wird (u. a. Bögenhold / Fachinger 2010, 2011a, Koch et al. 2011). Diese Ausdifferenzierung geht einher mit einer Ausprägung der Ungleichzeitigkeit von Lebenslagen auch bei „klassischen“ Selbständigengruppen. Mit Blick auf das Verhältnis von Frauen und Männern innerhalb

der Kategorie der Selbständigkeit sehen wir einerseits relative Konvergenzen zwischen den entsprechenden Quoten der Selbständigkeit, aber auch die Markierung von geschlechtsspezifischen Schwerpunkten (Bögenhold / Fachinger 2012b).

Die Begrifflichkeit von Diversity ist in der Managementliteratur zum sehr verbreiteten Reflektionsgegenstand geworden, wo vor allem Vor- und Nachteile von heterogen zusammengesetzten Organisationen und Teams diskutiert werden (vgl. aus der Vielzahl nur Cox 2005, Page 2007 und Schulz 2009), während er in der Entrepreneurship-Literatur in erster Linie als Vielfalt mit Blick auf die Herkunftsländer von Unternehmerinnen und Unternehmern und damit zusammenhängender kultureller Diversität benutzt wird (Levent et al. 2003, Audretsch et al. 2008).

Die vorliegende Argumentation will nicht a priori die eine oder andere Diversitätsanwendung positiv oder negativ zuordnen – Verheul / van Stel (2010) argumentieren beispielsweise, dass sich eine „entrepreneurial diversity“ wachstums- und innovationspolitisch durchaus als ein positives Element interpretieren lässt –, sondern das Ziel liegt in der Unterstreichung der sozialstrukturellen Heterogenität des Unternehmertums an Hand von einigen ausgesuchten Variablen, in denen die so verwendete Begrifflichkeit zum Ausdruck kommt, wie Berufsgruppen, Einkommen oder Arbeitszeiten.

Berufliche Wege und entsprechende soziale Mobilität erscheinen heute „kurvenreicher“ und komplexer. Neue Formen an sozialen „Grenzverkehren“ gehen vor allem mit den insgesamt gestiegenen Dynamiken des sozio-ökonomischen Wandels einher. Wenn wir die Struktur beruflicher Selbständigkeit in einen Erklärungszusammenhang mit Entwicklungen der Sozialstruktur und des Arbeitsmarktes bringen (Bögenhold 2004a), wird methodisch das expliziert, was als *interdisziplinäre* Entrepreneurshipforschung postuliert wird.

4 Vielschichtige Verläufe beruflicher Selbständigkeit

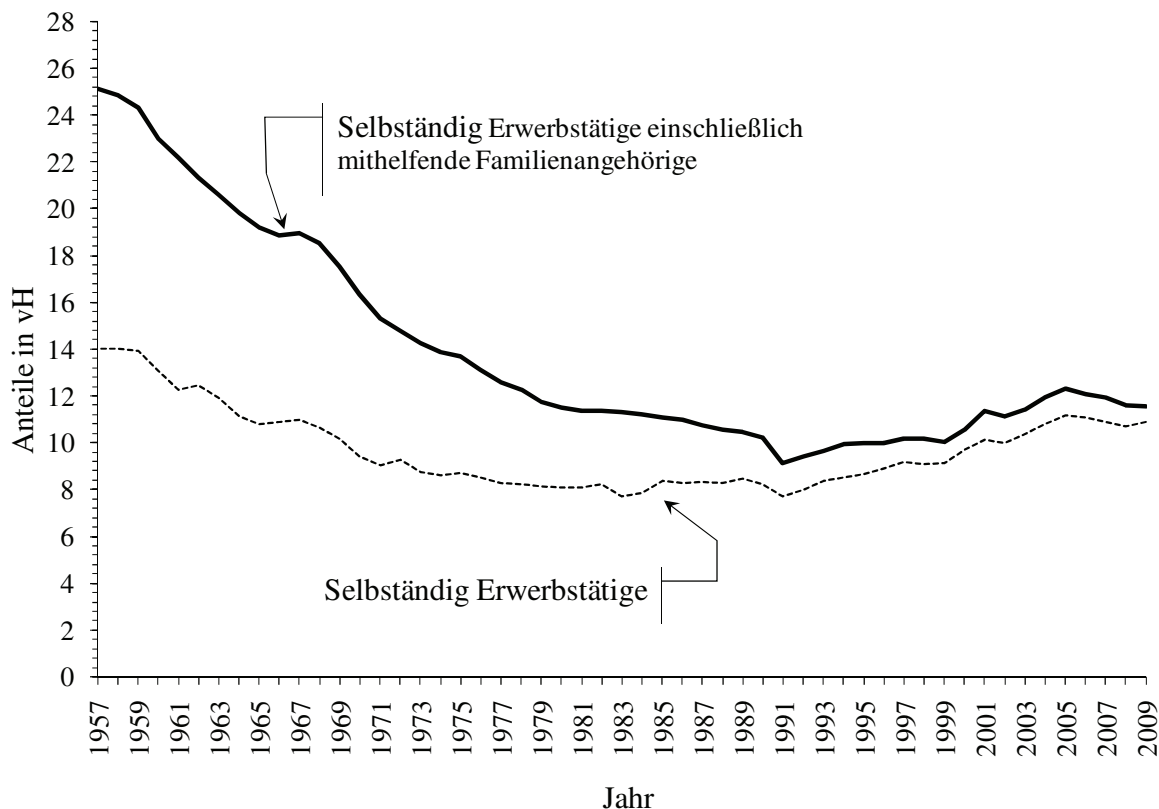
4.1 Entwicklungslinien beruflicher Selbständigkeit

Die nachfolgenden Darstellungen verdeutlichen für Deutschland, dass prinzipiell der Status quo von Selbständigen von einer hohen Heterogenität geprägt ist, die eine pauschalisierende Behandlung von vornherein verbietet und vor deren Hintergrund allgemeine Aussagen zu den Selbständigen ohne Gehalt sind. Zu dieser Heterogenität gehört auch eine regional unterschiedlich starke Konzentration von beruflicher Selbständigkeit. Unterschiedliche Regionen und vor allem auch Gebiete mit unterschiedlicher Ballungsdichte weisen verschiedene wirtschaftssektorale Profile auf, die berufliche Selbständigkeit in unterschiedlichem Ausmaß prädestinieren.

Abbildung 1 zeigt in relativen Zahlen die Entwicklung der beruflichen Selbständigkeit inklusive und exklusive der mithelfenden Familienangehörigen in Deutschland im

Zeitraum von 1959 bis 2009⁷. Bei beiden Kurven ist der Rückgang deutlich sichtbar, wenn auch unterschiedlich stark ausgeprägt. Besonders durch den Strukturwandel in der Landwirtschaft und die damit verbundene Reduzierung der landwirtschaftlichen Betriebe ist der Rückgang in der Erwerbskategorie der mithelfenden Familienangehörigen besonders stark vorangeschritten. Das Tal der beiden Kurven liegt in einem Zeitraum der späten 1980er Jahre mit einer Konsolidierungsphase bis maximal der Mitte der 1990er Jahre, während danach die Selbständigenquote(n) wieder anzusteigen beginnen.

Abbildung 1: Entwicklung der beruflichen Selbständigkeit in Deutschland, 1957 bis 2009



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Statistisches Bundesamt (v.J.).

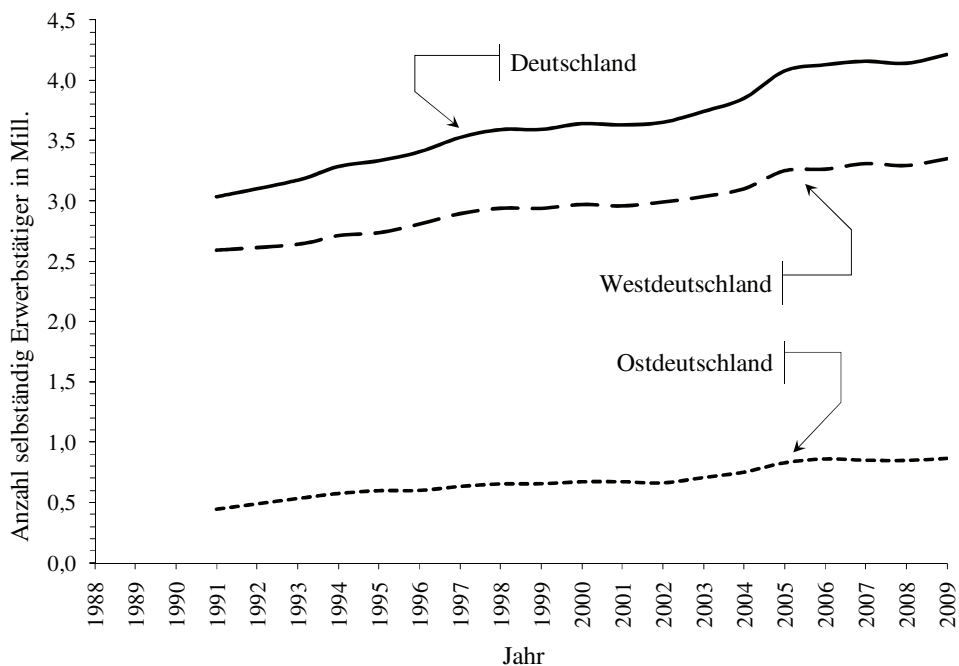
Die Abbildung 2 für einen kürzeren Zeitabschnitt, nämlich die Jahre 1991 bis 2009, die Entwicklung im Volumen der selbständigen Erwerbstätigkeit. Demnach stieg die Zahl der Selbständigen in diesem Zeitraum um ca. 1,1 Millionen Erwerbspersonen auf etwa 4,2 Millionen an. In absoluten Zahlen zeigt sich in West- und Ostdeutschland ein sehr ähnliches Entwicklungsmuster. Die Quote der Selbständigen an der gesamten Erwerbstätigkeit (Abbildung 1) ist in der Zeit von 8 vH auf knapp 11 vH gestiegen, wobei der relative Anstieg in Ostdeutschland deutlich höher ausfiel als in Westdeutschland.

⁷ Die Daten basieren auf dem Mikrozensus, einer repräsentativen 1 % Stichprobe aller in Deutschland lebenden, volljährigen Personen, die jährlich u. a. mit dem Ziel einer umfassenden Erfassung des Stands und der Entwicklung der Erwerbstätigkeit erhoben wird. Beispielsweise betrug im Jahr 2008 der Stichprobenumfang 690.000 Personen; (Statistisches Bundesamt 2009, S. 10).

Damit hat Ostdeutschland mittlerweile eine höhere Selbständigenquote als Westdeutschland, während am Anfang der 1990er Jahre Ostdeutschland noch eine vergleichsweise niedrige Selbständigenquote aufwies. Während die absolute Zahl der Selbständigen bis 2009 zunahm, stagnierte freilich die Selbständigenquote und war zwischen 2005 und 2008 gar leicht rückläufig.

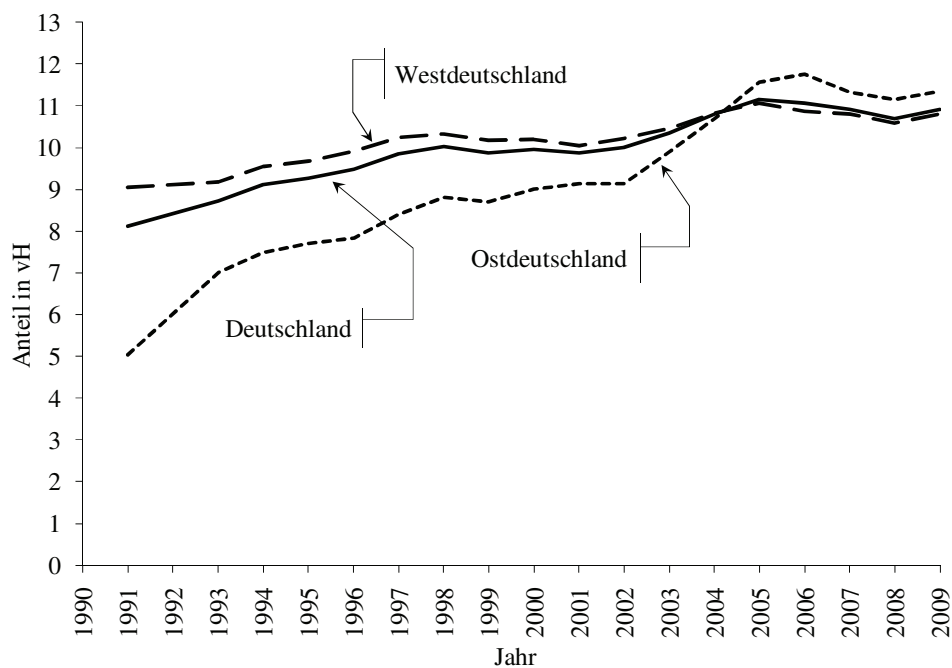
Der angesprochene Trend in Richtung Dienstleistungsökonomie ist hierbei sicherlich als ein Motor zu sehen, aber hinter dieser Begrifflichkeit verbergen sich wiederum diverse Einzeltendenzen. Schließlich erhöht sich mit der Diffusion neuer Kommunikations- und Informationstechniken das Spektrum neuer Produkte, aber auch neuer Unternehmen, und zwar vor allem auch vieler Kleinunternehmen in den Bereichen Software und EDV-Dienstleistungen. Das Internet und Telearbeit lassen neue Unternehmen in noch unbekanntem Ausmaß entstehen (Vanselow 2001a, 2001b). Als ein Vorreiter dieser Entwicklung wird der Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft gesehen, für den sich ein erhebliches Wachstumspotenzial abzeichnet (Bandemer et al. 2010, Pfaller 2010, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie 2009, Piergiovanni et al. 2009). Demographischer Wandel, Freizeitgesellschaft und zunehmende Individualisierung produzieren darüber hinaus neue soziale Bedürfnisse und Bedarflagen, die zur Grundlage von wirtschaftlich selbständigen Existenzen und neuen Unternehmen werden. Soziale Dienste, Altersbetreuung, pflegerische und medizinische Versorgungsleistungen sowie Beratungsbedarfe in diversen Know-How-Feldern werden an Bedeutung gewinnen (u. a. Heinze et al. 2011, Bandemer et al. 2010, Heinze / Naegele 2010). Einige Visionäre sehen die Gesundheitsindustrie in Verbindung mit assistierenden Technologien und Ambient Assisted Living-Systemen als Hoffnungsträger der wirtschaftlichen Entwicklung aufgrund der alternden Gesellschaft (z. B. Henke und Martin 2009, Eberhardt et al. 2010 sowie Eberhardt und Fachinger 2010). Dem Gesundheitsmarkt wird dabei ein erhebliches Wachstumspotential attestiert (Dörpinghaus / Hilbert 2010, Kubitschke et al. 2010, Mattke et al. 2010) und neue Produkte, Dienstleistungen und auch Organisationsformen werden im Sinne Schumpeter's als „new sources of opportunities“ betrachtet (Augurzky et al. 2012, Fachinger / Henke 2010).

Abbildung 2: Absolute Zunahme der Selbständigkeit, 1991 bis 2009



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Statistisches Bundesamt (v.J).

Abbildung 3: Relative Zunahme der Selbständigkeit, 1991 bis 2009



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Statistisches Bundesamt (v.J).

Ebenso ist eine hohe oder steigende Arbeitslosigkeit als ein Push-Faktor in Richtung beruflicher Selbständigkeit anzusehen, weil Menschen, wenn sie keine abhängige Beschäftigung finden, zur Sicherung der materiellen Existenz und Erzielung von Einkommen zwangsläufig beginnen, über eine Erwerbsalternative in Form einer beruflichen Selbständigkeit nachzudenken⁸. Insofern findet ein steigender Druck am Arbeitsmarkt eine Art Ventil in Richtung der beruflichen Selbständigkeit, was als Befund auch international vergleichend als ein durchgängiger und prinzipieller Effekt konstatiert werden konnte (Acs et al. 1992, Buchmann et al. 2009). Die Gründungsrate ist stets eine Mischung von „erzwungenen“ und „gewollten“ Gründungen, als, in anderen Worten, eine Mischung aus „Necessity“ und „Opportunity“. International vergleichende Untersuchungen kommen allerdings heute zu dem Befund, dass der Faktor der vor dem Hintergrund von Arbeitslosigkeit in der Gesellschaft erzwungenen „Gründungen aus Not“ in Deutschland deutlich stärker ausgeprägt ist als in einer ganzen Reihe anderer Länder (Brixey et al. 2008).

4.2 Heterogenität beruflicher Selbständigkeit

In diesem Zusammenhang ist die Frage von großem Interesse, um welche Art von beruflicher Selbständigkeit es sich handelt. Ist der deutliche Anstieg beruflicher Selbständigkeit, den wir seit mehr als 15 Jahren in Deutschland antreffen, Ausdruck von erfolgreichen Bemühungen, mehr Entrepreneurship zu implantieren und – was stets im Hintergrund dieser Überlegungen handlungsleitend ist – damit letztlich auch für einen wirtschaftlichen Wachstumsschub durch Multiplikatoreffekte von Gründungen zu sorgen?

Zur Beantwortung derartiger Fragen sind die Scientific Use Files (SUFs) der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes geeignet⁹. Sie ermöglichen aufgrund der Stichprobengröße dezidierte und tief gegliederte Auswertung selbständiger Erwerbstätigkeit. Für die folgenden Analysen standen die SUFs der Jahre 1989 bis 2009 zur Verfügung. Aufgrund des zeitlichen Aufwandes bei der Aufbereitung dieser Datenbestände werden die Daten erst mit einer zeitlichen Verzögerung verfügbar, so dass eine Analyse der allerletzten Jahre nicht immer möglich ist.

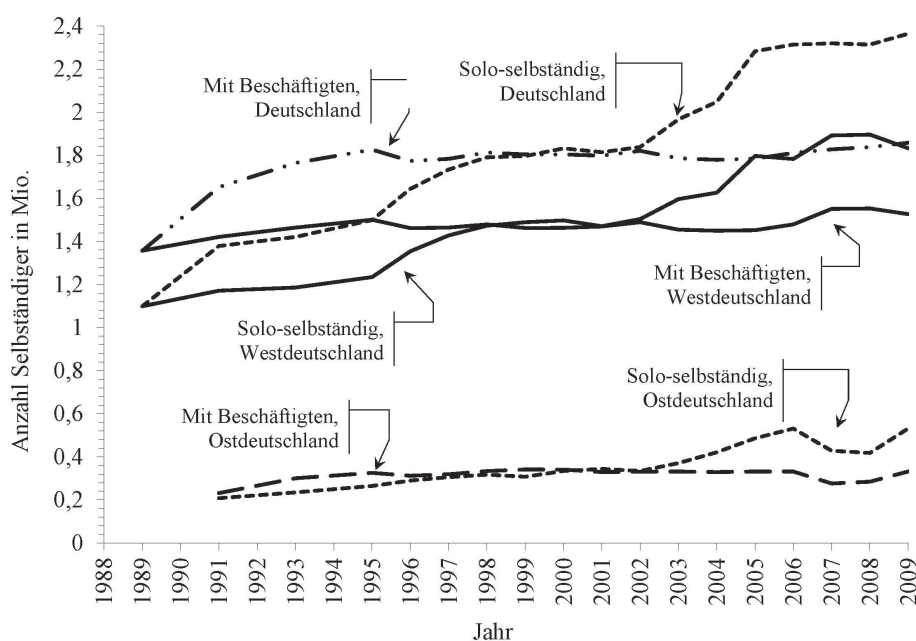
Als erste Kategorie der Heterogenität wurde die Differenzierung in der amtlichen Statistik nach der Größe der Wirtschaftsunternehmungen der Selbständigen verwendet. Sie weist aus, ob die Selbständigen in ihren Firmen allein oder mit Hilfe weiterer Lohnarbeitskräfte tätig sind.

⁸ Dass Gründungen aus einer Karriere von Arbeitslosigkeit nicht zwangsläufig mit ökonomischer Chancenlosigkeit einhergehen, zeigen Hinz und Jungbauer-Gans, 2009.

⁹ Ausführliche Informationen hierzu finden sich auf den Internetseiten des Forschungsdatenzentrums des Statistischen Bundesamtes:
<http://www.forschungsdatenzentrum.de/bestand/mikrozensus> [Zugriff 24. November 2012].

Die in Abbildung 4 und Abbildung 5 dargestellten Ergebnisse der Auswertungen der SUFs der Mikrozensen zeigen, wie sich seit 1991 die allgemeine Zunahme der Selbständigkeit in den beiden Beobachtungskategorien „Solo-selbständig“ und „mit Beschäftigten“ unterschiedlich abbildet. Seit etwa 1994 ist die Zahl der Selbständigen, die abhängig Beschäftigte in ihren wirtschaftlichen Unternehmungen haben, konstant geblieben, während sich die Zahl der Solo-Selbständigen seit Anfang der 1990er Jahre kontinuierlich erhöht und letztlich verdoppelt hat. Mit anderen Worten lässt sich aus den beiden Abbildungen folgern, dass die deutliche Zunahme in Anzahl und Quote bei der beruflichen Selbständigkeit fast ausschließlich auf das Konto der Solo-Selbständigkeit verbucht werden kann. Demnach arbeitet die Mehrheit der Selbständigen als Solo-Selbständige in sogenannten Ein-Mann- bzw. Eine-Frau-Firmen (Kelleter 2009, Wingerter 2009, Leicht 2000)¹⁰.

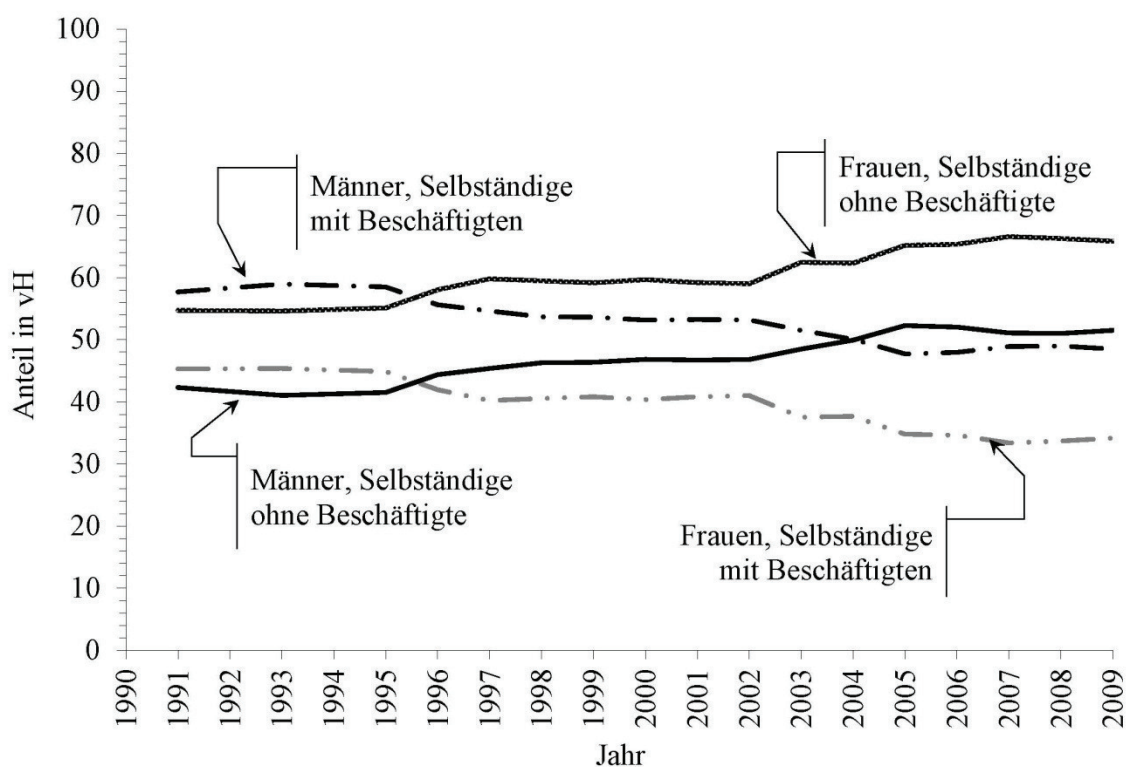
Abbildung 4: Entwicklung der Selbständigkeit mit und ohne Beschäftigte, Ost- und Westdeutschland, 1989 bis 2009



Quelle: Eigene Berechnungen und Darstellung auf Basis der Scientific Use Files der Mikrozensen des Statistischen Bundesamtes.

¹⁰ Für eine differenzierte Untersuchung und international vergleichende Verweise siehe neuerdings Koch et al. 2011.

Abbildung 5: Entwicklung der Selbständigkeit mit und ohne Beschäftigte, Ost- und Westdeutschland, 1989 bis 2009



Quelle: Eigene Berechnungen und Darstellung auf Basis der Scientific Use Files der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes.

Untersuchen wir die Frage, ob sich diesbezüglich zwischen Ost- und Westdeutschland Unterschiede ergeben, so muss konstatiert werden, dass die Entwicklungstendenz ungeachtet der unterschiedlichen absoluten Zahlen in Ost- und Westdeutschland ähnlich ist. Unter dem Gesichtspunkt einer Differenzierung nach Geschlecht (Abbildung 5) kann dieser Befund weiterhin so spezifiziert werden, dass auch hier die Tendenz bei Männern und Frauen ähnlich ist, nämlich dass seit 1995 die Zahlen der Solo-Selbständigen zunehmen und die Zahlen der Selbständigen mit Beschäftigten zurückgehen. Ein Unterschied zwischen den Geschlechtern besteht freilich darin, dass Solo-Selbständigkeit unter weiblichen Selbständigen noch deutlich stärker verbreitet ist als bei männlichen Selbständigen. In den letzten Jahrzehnten erleben wir auch bei der beruflichen Selbständigkeit somit einen Vormarsch von Frauen (Bögenhold / Fachinger 2012a, 2012b, 2009).

Pauschal lässt eine erste Inspektion der Daten den Schluss zu, dass der deutliche Anstieg beruflicher Selbständigkeit ganz überwiegend auf das Konto eines Anstiegs von Solo-Selbständigkeit zu verbuchen ist und diese Unterkategorie beruflicher Selbständigkeit der Motor der steigenden Selbständigkeit in den letzten Jahren zu sein scheint.

Diese Ein-Personen-Betriebe weisen vielschichtige Merkmale auf (Koch et al. 2011), wobei der Anteil der Mikro-Selbständigen an der Gesamtzahl der Selbständigen in Deutschland regional stark unterschiedlich ist. Neben den Verlierern des Arbeitsmarkts, deren Platz im Gefüge abhängiger Beschäftigung ungesichert ist, treten auch zunehmend hoch qualifizierte Personen auf, die angesichts der steigenden Bedeutung von Wissen neue und höchst autonome Formen unternehmerischer Aktivitäten entwickeln.

Ein weiterer Aspekt der Ausweitung beruflicher Selbständigkeit ist der enorm starke Anstieg der (klassischen) Freien Berufe, wie der Tabelle 2 entnommen werden kann. Während die Selbständigen zwischen 1991 und 2009 um 38 vH zunahmen, konnte die Untergruppierung der selbständigen Freien Berufe in derselben Zeit um 42 vH zulegen. Die Entwicklung bei den Freien Berufen spiegelt zweifelsohne den Dienstleistungstrend wider. Mit anderen Worten fungieren auch die Freien Berufe als Motor der Expansion beruflicher Selbständigkeit in Deutschland, wobei zu beachten ist, dass diese in sich selber auch ein wichtiger Akteur in diesem Prozess sind.

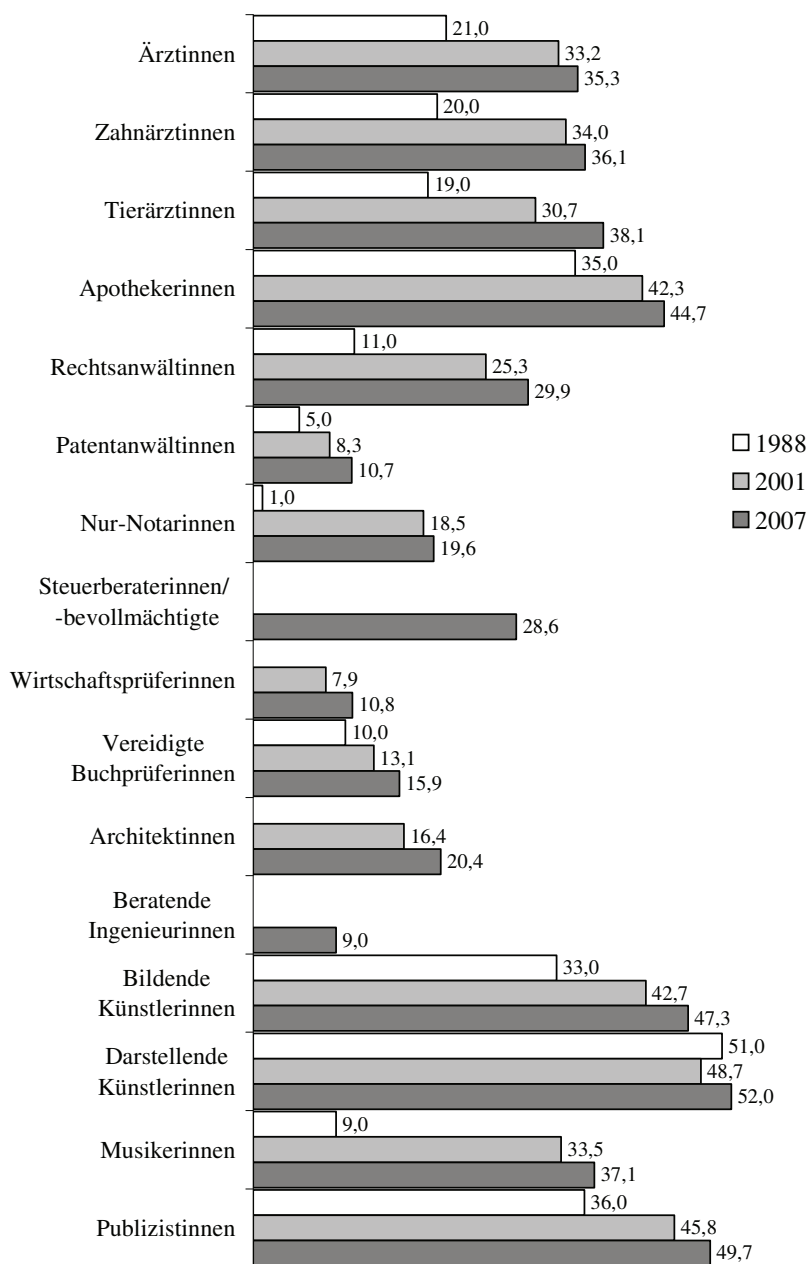
Tabelle 2: Veränderung der Anzahl in Freien Berufen Tätigen von 1991 auf 2009

Freie Berufe	1991 zu 2009
Bauingenieur(e/innen), Architekt(en/innen) u. ä.	29,4
Wirtschaftsprüfer/innen, Steuerberater/innen	31,8
Rechtsvertreter/innen, -berater/innen	82,3
Ärzt(e/innen)	56,5
Zahnärzt(e/innen)	48,2
Tierärzt(e/innen)	5,5
Apotheker/innen	-2,6
Freie Berufe insgesamt	45,6
Selbständig Erwerbstätige insgesamt	39,9

Quelle: Eigene Berechnungen und Darstellung auf Basis der Scientific Use Files der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes.

Diese Zunahme der (selbständigen) Freien Berufe koinzidiert mit der bereits thematisierten Entwicklung in Richtung der Dienstleistungen. Sie ist sowohl Ausdruck wie Träger dieser Tertiarisierung. Die Untersuchung der Freien Berufe und anderer freiberuflich Tätiger zeigt nicht nur deren Expansion innerhalb des beobachteten Zeitraum, sondern auch das Vordringen von Frauen bei den freiberuflich Erwerbstätigen. Dies ist nicht weiter erstaunlich, weist Dienstleistungsarbeit doch einen höheren Anteil weiblicher Beschäftigung aus als die anderen Wirtschaftssektoren. Die Abbildung 6 verdeutlicht für die Jahre 1988, 2001 und 2007, dass sich die Anteile der Frauen fast durchgängig erhöht haben.

Abbildung 6: Anteil der Frauen an allen selbständig Erwerbstätigen in ausgewählten freiberuflichen Tätigkeiten

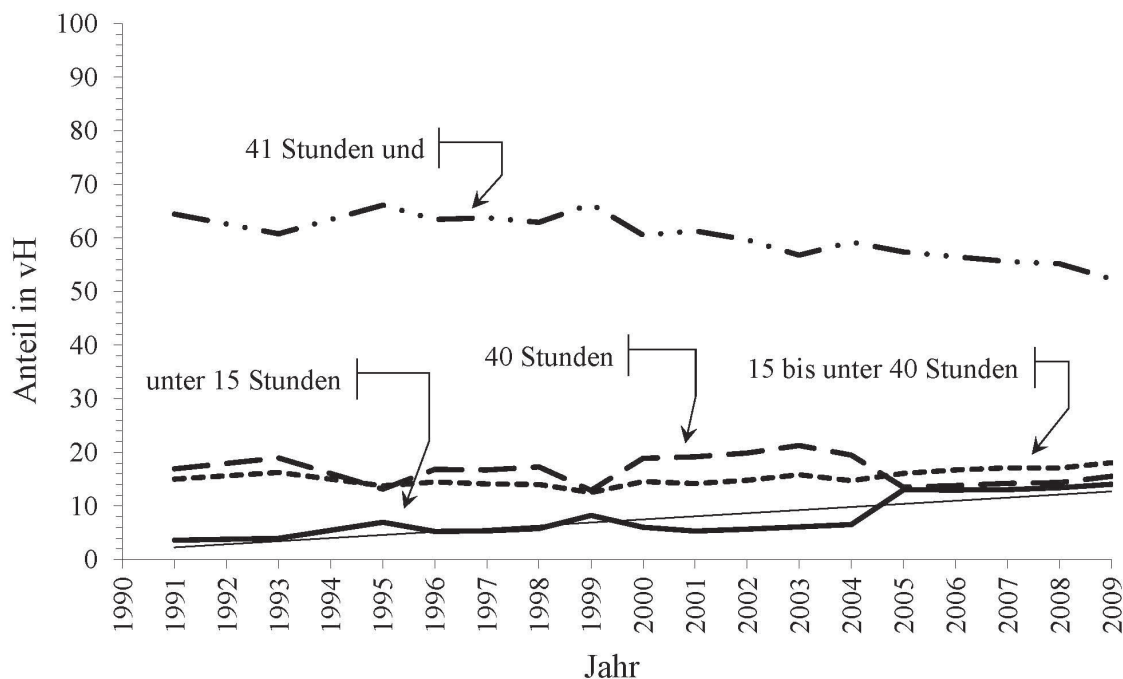


Quelle: Institut für Freie Berufe (2007), S. 6.

Ein weiteres Kriterium von Heterogenität stellen die Arbeitszeiten dar. Die Idee von der „Normal-Selbständigkeit“ impliziert einen Durchschnittstypus von Selbständigkeit, der – wie an Hand verschiedener Kriterien bereits gezeigt wurde – bei näherer Prüfung kaum aufrecht zu erhalten ist. Noch viel weniger ist das der Fall, wenn gefragt wird, wie die Arbeitszeiten innerhalb der Kategorie beruflicher Selbständigkeit variieren.

Die Auswertungen der SUFs der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes verdeutlichen, dass die wöchentliche Arbeitszeit für die Majorität der Selbständigen mehr als 40 Wochenstunden beträgt, wenngleich sich hier auch innerhalb des beobachteten Zeitraums ein relativer Rückgang ergeben hat (Abbildung 7).

Abbildung 7: Arbeitszeiten selbständig Erwerbstätiger in Deutschland, 1991 bis 2009



Quelle: Eigene Berechnungen und Darstellung auf Basis der Scientific Use Files der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes.

Während etwas mehr als 60 vH angeben, mehr als 40 Stunden pro Woche zu arbeiten, sind weitere knapp 20 vH mit 40 Wochenstunden in ihren wirtschaftlichen Unternehmungen engagiert. Demgegenüber zeigen sich allerdings auch Gruppierungen von Selbständigen, die zwischen 15 und 40 Stunden und die weniger als 15 Stunden pro Woche tätig sind. Da es sich bei diesen Angaben aus dem Mikrozensus um Selbsteinschätzungen handelt, spiegeln sie allerdings weniger die objektive Situation als vielmehr die Selbstwahrnehmung der Erwerbstätigen wieder. Aus diesem Grunde sind die Angaben vorsichtig zu interpretieren. Sie vermitteln aber zumindest ein weiteres Indiz für die Heterogenität selbständiger Erwerbsarbeit.

Unter dem Gesichtspunkt der Heterogenität zeigt sich hier letztlich doch eine beträchtliche Streuung der Arbeitszeitbelastungen, die mit der jeweiligen beruflichen Selbständigkeit verbunden sind, und zwar von geringem Arbeitsaufwand bis hin zu gesellschaftlich überdurchschnittlichen Arbeitszeiten. Noch deutlicher ist der Befund, wenn die Daten nach männlicher und weiblicher Selbständigkeit unterschieden werden. Bei Frauen sind nur weniger als 45 vH in der Kategorie der Arbeitszeit von mehr als 40 Wochenstunden tätig und

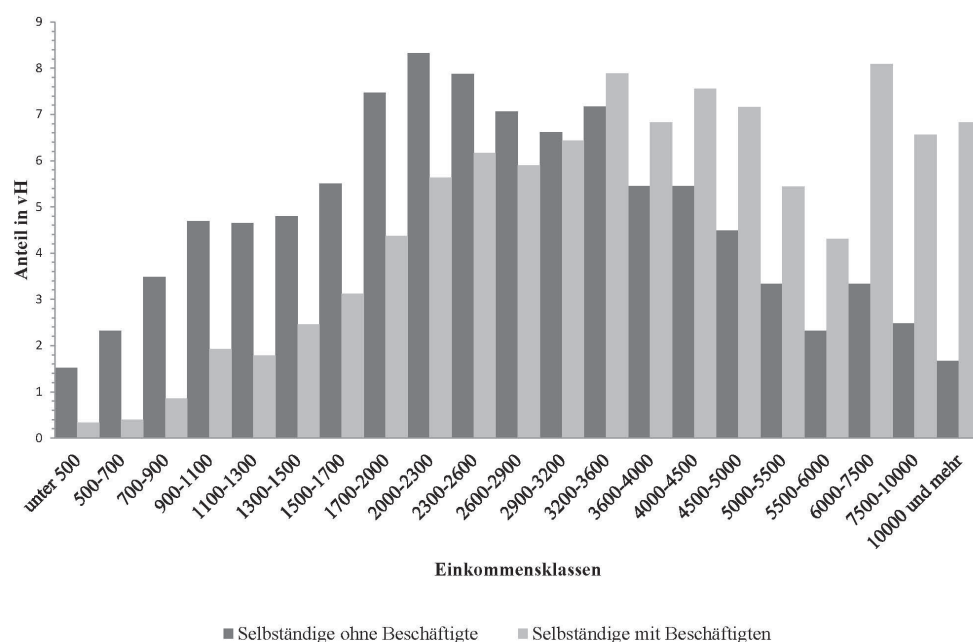
umgekehrt gibt es deutliche höhere Prozentzahlen in der Kategorie von weniger als 15 Wochenstunden.

Unterschiedliche Arbeitszeiten können unterschiedliche Ursachen haben, so beispielsweise schlechte Geschäftslagen aufgrund unzureichender Aufträge oder bewusste Entscheidungen für Formen reduzierter beruflicher Selbständigkeit in Formen von Teilzeitunternehmertum.

Wer also pauschal von der Selbständigkeit spricht, sollte sich vergewissern, dass Selbständigkeit zwar mit Blick auf die Definition des beruflichen Einordnungskriteriums universell ist, dass sich aber dahinter gänzlich verschiedene Arbeits- und Sozialexistenzen verbergen. So zeigt demzufolge auch die Einkommenssituation bei den Selbständigenhaushalten eine bedeutende Spreizung der monatlichen Haushaltsnettoeinkommen in Abbildung 8.

Die Verteilung der Einkommen deckt überdurchschnittlich gute Einkommensbereiche wie auch Zonen der untersten Einkommensbereiche ab. Eine prekäre Einkommenssituation liegt insbesondere bei den Solo-Selbständigen vor. Im Jahr 2009 verfügten etwa 14 vH über ein monatliches Nettoeinkommen von bis zu 1.300 € und weitere 22 vH von 1.300 € bis 2.300 €. Demgegenüber erzielten knapp über 36 vH der Haushalte von Selbständigen mit Beschäftigten ein Haushaltsnettoeinkommen von über 4.000 € und von rd. 17 vH ein Haushaltsnettoeinkommen von über 6.000 € monatlich. Zur besseren Beurteilung dieser Einkommensverteilung sei auf das durchschnittliche Haushaltsnettoeinkommen aller Haushalte verwiesen, das im Jahr 2009 bei 2.914 € lag (Statistisches Bundesamt 2010, S. 543).

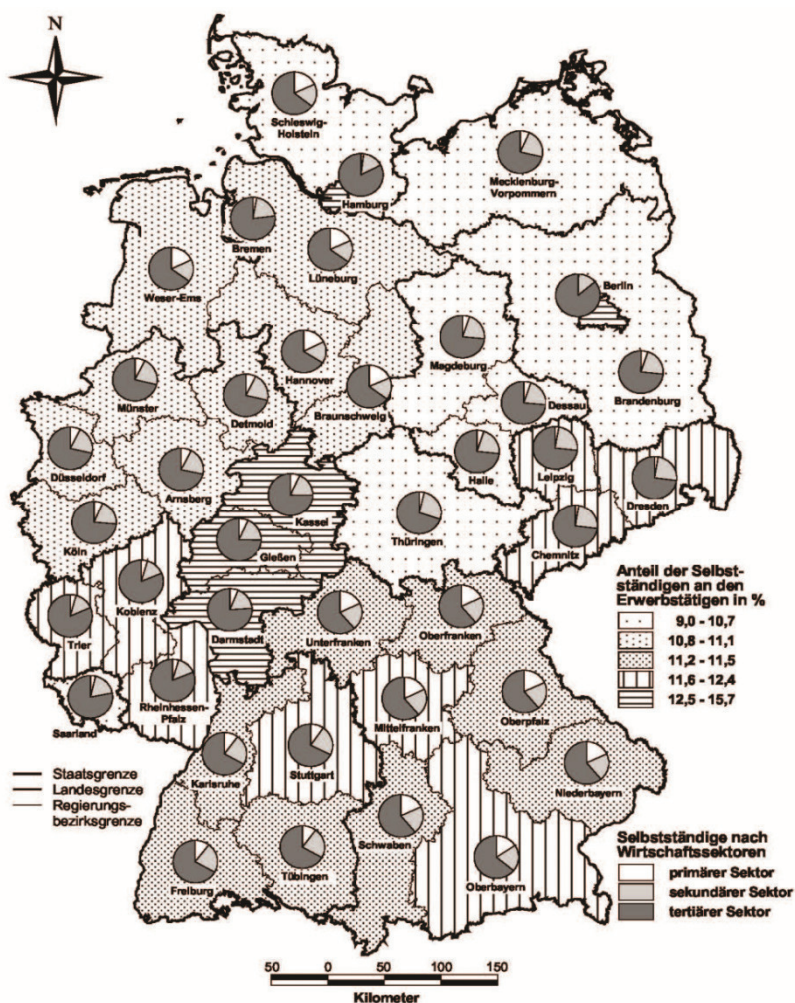
Abbildung 8: Haushaltsnettoeinkommen von selbständig Erwerbstätigen gemäß Selbsteinschätzung, Deutschland 2009



Quelle: Eigene Berechnungen und Darstellung auf Basis der Scientific Use Files der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes.

Als letztes sei auf die regionale Heterogenität eingegangen. Die Abbildung 9 veranschaulicht diese regionalen Ungleichgewichte in Deutschland in der Präsenz von beruflichen Selbständigkeitsquoten und unterschiedlichen sektoralen Ausprägungen. Es zeigt sich, dass die einzelnen Regierungsbezirke in Deutschland divergente Selbständigenquoten haben, die sich keineswegs nach der jeweiligen Dominanz des primären, sekundären oder tertiären Sektors erklären lassen. Die regionalspezifischen Selbständigenquoten sind ein Spiegelbild diverser Einflussfaktoren und dokumentieren in ganz unterschiedlicher Art Geschichte, sektorale Ausrichtungen und relative Stärken oder Schwächen von regionalen Volkswirtschaften.

Abbildung 9: Regionalspezifische Selbständigenquoten nach Wirtschafts-bereichen, 2005



Quelle: Eigene Berechnungen und Darstellung auf Basis der Scientific Use Files der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes.

5 Selbständigkeit: Pluralisierung der sozialökonomischen Wege und Lagen

Ähnlich und fast zeitgleich wie Joseph A. Schumpeter seine Ideen über die Dynamik wirtschaftlichen Wandels im Sturm der „creative destruction“ formuliert hatte, war es Fritz Marbach, der sich in seiner Arbeit über die „Theorie des Mittelstandes“ (1942) Gedanken über den steten Fluss innerhalb der Kategorie von Klein- und Mittelunternehmen und des selbständigen Unternehmertums gemacht hatte. Ähnlich wie Schumpeter wandte Marbach sich gegen die Vorstellung, dass wirtschaftlicher Wandel nur mit Bedrohungen und Verdrängung verbunden sei. Vielmehr sah er im Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung auch stete Chancen: „... Die Pessimisten haben nicht nur die kapitalistischen Auswirkungen auf das bestehende Handwerk und Gewerbe allgemein (in den Einzelfällen waren sie ja wirklich oft katastrophal) überschätzt, sie haben auch nicht beachtet, dass der mit dem Erfindungsgeist eng verwachsene Kapitalismus eine Brutstätte für neue handwerkliche bzw. gewerbliche Betätigung ist. Selbst der *‘Am-laufenden-Band-Kapitalismus’* hat dem Mittelstand nicht nur geschadet. Zuzufolge der neuen Erfindungen, der kulturellen Ansprüche, die der Kapitalismus weckte, ... sind immer wieder neue Arbeitsgebiete für selbständig Erwerbende erschlossen worden ...“; (Marbach 1942, S. 264).

Eine derartige Perzeption interpretiert wirtschaftliche Abläufe weniger statisch und eher als „im Fluss“ begriffen. Das stellt dann auch den Schlüssel bereit, das Unternehmertum als eine berufliche Kategorie zu sehen, die sich in der Statistik auf Basis bestimmter Minimaldefinitionen ergeben hat, die aber in der Praxis sehr heterogen gestaltet ist. Vorstellungen von einem sogenannten Normalunternehmertum sind mit Blick auf die Heterogenität der entsprechenden Lebenschancen und multiplen wirtschaftlichen Existenzen eher Klischees. Eine „Durchschnittselbständigkeit“ ist häufig eher ein akademisches Konstrukt und trägt der Vielfalt an Sozial- und Wirtschaftsräumen im Unternehmertum kaum Rechnung, wobei diese Vielfalt in diverse institutionelle Regelungen eingebunden ist (Schulze Buschoff 2010).

Mit der Zunahme von Solo-Selbständigkeit als Träger der Zunahme beruflicher Selbständigkeit, wie sie von Leicht (2000) bereits vor zehn Jahren beschrieben wurde, geht nicht nur eine Festigung des kleinbetrieblichen Sektors einher, sondern die Entwicklung befördert nachhaltig eine Expansion von Mikrofirmen. Selbständige werden hier in erster Linie zu Unternehmern ihrer eigenen Arbeitskraft (Dörre 2012, Pongratz / Voß 2003, 2004). Dabei ist es nicht hinreichend klar, ob dieser Trend nun für eine Wiederbelebung der Ökonomie und eines Erstarkens des Arbeitsmarktes steht oder ob dieser Trend vielleicht selber als ein Indiz von Schwächen eines angespannten Arbeitsmarktes anzusehen ist. Die Schumpeter'sche Idee einer Koinzidenz des Auftretens neuer Unternehmerschwärme mit einer wachsenden Prosperität (Schumpeter 1964) ist zwar weitläufig in der Wirtschaftspolitik akzeptiert, doch wirft das signifikante Auftreten von Kleinst-Selbständigkeiten diesbezüglich eine Reihe von kritischen Fragen auf. Es kann sicherlich nicht gesagt werden, dass nun alle Solo-Selbständigen aus einer „Ökonomie der Not“ entstanden sind, denn deren Berufsverläufe, Motive und weiteren Entstehungsbedingungen sind letztlich unterschiedlich. Prinzipiell gibt es zwei völlig entgegengesetzte Interpretationen des Phänomens der Solo-Selbständigkeit, von denen die

eine sehr düstere und negative Wahrnehmung und die andere eine gleichermaßen positive ist. In der negativen Variante wird das Phänomen der neu bzw. vermehrt auftretenden Kleinstunternehmerinnen und -unternehmer in der Gestalt von Solo-Selbständigen als eine moderne Variante von Tagelöhnertum angesehen, wie dieses aus den Anfängen des 20. Jahrhunderts bekannt ist, wo Menschen auf einer täglichen Basis Arbeitskraft anbieten und verkaufen, ohne unter besondere Schutzmechanismen von Arbeits- oder Sozialrecht zu fallen (Fachinger 2007).

In dieser Wahrnehmung ließe sich befürchten, dass – zumindest in einigen Wirtschaftsbereichen – dieselben Muster von Existenzen wieder aufleben, die als prekär zu bezeichnen sind und als marginalisierte Variante von Solo-Selbständigkeit gelten müssen. In diesem Sinne könnte das Erstarken von Mikrofirmen und Kleinstselbständigkeiten (Smeaton 2003, Bögenhold / Fachinger 2007) eher für Formen der De-Standardisierung mit unsicheren und prekären Arbeitsbedingungen und -lokalitäten angesehen werden (z. B. Dörre 2012, Dörre et al. 2004, Pfaller 2010, Wagner 2010). Umgekehrt zeichnet die optimistische Variante ein gänzlich anderes Bild: Hier wird Solo-Selbständigkeit nicht als Einbahnstraße gesehen, sondern als eine typische und experimentelle Phase bei neuen Selbständigen, die neue Wege ausprobieren und „richtige“ Entrepreneurs werden wollen. In Österreich stellt die Gruppierung von Ein-Personen-Unternehmen (EPUs) mittlerweile etwa eine feste Begrifflichkeit dar und Literaturbefunde verdeutlichen durchaus moderate Wachstumspotentiale (Keßler et al. 2009). In diesem Sinne werden Kleinstunternehmerinnen und -unternehmer und Solo-Selbständige eher als *potentiell* erfolgreiche Gründer, die noch auf ihren Durchbruch warten, betrachtet. Schließlich sind Solo-Selbständige, so wird hier hinzugefügt, in einer wachsenden Zahl von Ländern die „Normalform“ beruflicher Selbständigkeit (Kautonen et al. 2010). Von besonderem Interesse ist weiterhin die Frage des Scheiterns von Solo-Selbständigen und mögliche Optionen für einen geschäftlichen Neustart (Kranzusch / Richter 2011, Kay / Kranzusch 2010).

Wenn heute über die Notwendigkeit von mehr Entrepreneurship diskutiert wird (Brixy et al. 2012, Bertelsmann Stiftung 2009, Bosma et al. 2009, Acs et al. 2009), steht häufig die populäre Annahme bereit, dass eine Zunahme beruflicher Selbständigkeit Entrepreneurship stimuliert und unter anderem als Arbeitsplatzmultiplikator angesehen wird. Die empirische Behandlung des Themas zeigt allerdings, dass die Zusammenhänge erheblich komplizierter sind, als schlichte Gleichungen suggerieren (Kelley et al. 2012, Neumark et al. 2008). Images von einem „good capitalism“ versus einem „bad capitalism“ (Baumol et al. 2007) müssen mit Blick auf das Thema Entrepreneurship sorgfältig analysiert werden, um nicht vorschnellen Täuschungen zu verfallen. Wenn in diesem Sinne häufig mit steigenden Selbständigenzahlen ein „Aufbruch zu neuen Ufern“ ausgegeben wird, entpuppt sich das gelegentlich eher als Kehrseite neuer Arbeitsmarktentwicklungen und als ein Spiegel entsprechender Veränderungen der Berufsstrukturen. Diese Veränderungen sind unmittelbar mit strukturellen Änderungen von Wirtschaft und Gesellschaft im Sinne einer Tertiarisierung verbunden. Das Thema der Mikro-Firmen in Verbindung mit Solo-Selbständigkeit ist kompliziert, weil genau der Bereich zwischen den beiden Interpretationspolen von größtem Interesse ist, dieser aber empirisch bislang nur eher schwach ausgeleuchtet erscheint.

Es ist nicht leicht genau festzulegen, welches dieser Szenarien letztlich näher an der Realität ist. Man könnte vermuten, dass die Wahrheit sich – wie es häufig der Fall ist – zwischen den beiden extremen Positionen einpendelt. Zu dieser Frage gibt es einen Mangel an systematischen empirischen Untersuchungen, die sich auf die Aufarbeitung von Karrierenverläufen über längere Zeiträume konzentrieren. Deren Ergebnisse könnten zu realistischeren Einschätzungen beitragen. Die Schnelllebigkeit der Gesellschaft und die säkulare Bewegung hin zu einer wachsenden Wissensbasiertheit der Wirtschaft und Gesellschaft machen auch vor der Arbeitsteilung von Berufen und ihren Inhalten in Verbindung mit der Komposition der Unternehmens-, Sozial- und Wirtschaftsstruktur und des Arbeitsmarktes nicht halt (siehe exemplarisch Mundelius 2009). Solche Verweise sollen beobachtbare Heterogenisierungstendenzen, die sich in Begrifflichkeiten von Prekarität und beruflichen und lebensperspektivisch gestiegenen Unsicherheiten manifestieren, keineswegs bagatellisieren, sondern in einen breiteren Interpretationsrahmen stellen, demnach das gesamte System von industriellen Beziehungen und Beschäftigungsarrangements im Wandel begriffen ist und als Gegenstand soziologischen Diskurses erscheint (Kalleberg 2009).

In der Soziologie wird in den letzten Jahrzehnten viel über die Pluralisierung von Lebensstilen und deren korrespondierende Lebensentwürfen gesprochen. Vielleicht hat der Umstand, dass eine wachsende Zahl von Kleinstunternehmerinnen und -unternehmer im Dienstleistungsbereich anzutreffen ist, auch eine Verbindung in Richtung dieser Pluralisierungstendenzen. Das Schreddern von standardisierten Globalentwürfen, die verbindliche und universelle Berufskarrieren vorsehen, führt zur Pluralisierung von Berufsidentitäten und -schicksalen, die auch mit Blick auf die Mikro-Selbständigkeit ein Erklärungspotential haben können. Die enorme Spannbreite zwischen Arbeitspositionen, Wirtschaftsbereichen, Arbeitszeiten und Einkommen verdeutlicht, dass es nicht *die* Unternehmerin oder *den* Unternehmer gibt, sondern dass es viele spezifische Ausprägungen gibt. Dasselbe gilt für den Weg in eine erfolgreiche Selbständigkeit, wo sich letztlich am besten eine Reihe an Schlüsselqualifikationen als potentielle Erfolgsfaktoren angeben lassen (Wadhwa et al. 2009, Audretsch 2007), die dann stets ihre eigenen erfolgreichen Synergien finden müssen. Entrepreneurial Diversity kann sogar als ein eigener Motor (Verheul / van Stel 2010) mit Blick auf Wirtschaftsdynamik und Wachstum angesehen werden.

Wenn wir die bisherigen Ergebnisse in ein Resümee und entsprechende Schlussfolgerungen übersetzen wollen, dann zeigt sich, dass die neuen Gesichter des Unternehmertums vor allem auch im Kontext von sektoralen Entwicklungen in Richtung einer Dienstleistungsgesellschaft interpretiert werden müssen und dass darüber hinaus schwindende oder geringe Berufschancen in weiten Teilen des öffentlichen Sektors, aber auch der Privatwirtschaft, bei anhaltendem Druck des Arbeitsmarktes zu Formen von kleiner, teils auch marginaler, Selbständigkeit führen. Der Blick auf die deutliche Erhöhung der Zahlen bei den Freien Berufen sowie freiberuflich Erwerbstätigen differenziert und spezifiziert exemplarisch die empirische Betrachtung. Diese Berufe werden in immer stärkerem Maße zum Träger der modernen Selbständigkeit. Je stärker sich die Wirtschaft mit ihrer Berufswelt weiter in Richtung Tertiarisierung entwickelt, desto stärker werden verschiedene Formen freiberuflicher Arbeit in den Gesichtspunkt

geraten. Je stärker allerdings die Freien Berufe zu einer tragenden Säule der beruflichen Selbständigkeit werden, desto problematischer wird auch die Gleichsetzung von beruflicher Selbständigkeit mit Unternehmertum, da Freie Berufe per definitionem nicht als Unternehmerin oder Unternehmer gelten. Schließlich, je stärker neue Selbständigenprofile auf dem Vormarsch sind, desto stärker werden auch traditionelle Unternehmerqualifikationen als Schlüsselqualifikationen abgelöst, zumindest aber ergänzt durch neue Sets an Qualifikationen. Hierzu zählen vorrangig diverse Softskills einschließlich Kompetenzen des Social Networking, von Teamfähigkeit und interkultureller Kommunikation.

6 Soziale Heterogenität und Problemlagen: Welche Fragen wirft das Neue an der „neuen Selbständigkeit“ auf?

Die vorliegende Studie verdeutlicht in verschiedenen Perspektiven die Heterogenität der beruflichen Selbständigkeit. Kategorien wie Arbeitszeiten und Einkommen fungieren diesbezüglich als Indikatoren, die allerdings stets nur Spiegelungen gravierender Veränderungen in der Wirtschafts- und Sozialstruktur sind. Die Entwicklungen in der Kategorie der beruflichen Selbständigkeit sind mit anderen Worten ein Bestandteil in der Rekonfiguration der industriellen Beziehungen: „Work is intimately related to other social, economic, and political issues, and so the growth of precarious work and insecurity has wide-spread effects on both work-related and non-work phenomena ...“; (Kalleberg 2009, S. 8). Alle Menschen in (lohn- und gehalts-) abhängiger Beschäftigung stehen in unmittelbarer Beziehung zu anderen Unternehmen und deren Stakeholdern und sind insofern *prima facie* Gegenstand der „employment relations“, aber auch die Selbständigen lassen sich in dieses System der industriellen Beziehungen einordnen: „Even self-employed people can be considered to have 'employment relations' with customers, suppliers, and other actors ...“; (Kalleberg 2009, S. 12).

Die Veränderungen in der Struktur der beruflichen Selbständigkeit haben eine Reihe verschiedener Faktoren, die dem Gefüge der Erwerbsstruktur zugrunde liegen. Hierzu zählen auch Strategien von Großunternehmen, Teile ihrer Leistungspalette auszugliedern. Auch neue Marketingstrategien und Verkaufsphilosophien, zu denen etwa das Franchising gehört, sind dabei aufzulisten. Schließlich erhöht sich mit der Diffusion neuer Kommunikations- und Informationstechniken das Spektrum neuer Produkte, aber auch neuer Unternehmen, und zwar vor allem auch vieler Kleinunternehmen in den Bereichen Software und EDV-Dienstleistungen. Das Internet und Telearbeit lassen neue Unternehmen in großem, quantitativ noch schwer beziffertem, Ausmaß entstehen. Demographischer Wandel, Freizeitgesellschaft und zunehmende Individualisierung produzieren schließlich darüber hinaus auch völlig neue soziale Bedürfnisse und Bedarfslagen, die zur Grundlage von wirtschaftlich selbständigen Existenzen und neuen Unternehmen werden. Soziale Dienste, Altersbetreuung, medizinische Versorgungsleistungen sowie Beratungsbedarfe in diversen Know-How-Feldern werden an Bedeutung gewinnen (Goldschmidt und Hilbert 2009). Ebenso ist eine hohe oder steigende Arbeitslosigkeit als ein Push-Faktor in Richtung beruflicher Selbständigkeit anzusehen

(siehe international vergleichend Bögenhold / Staber 1990, Brixy et al. 2008, 2012, Schulze Buschhoff 2007, Fachinger 2004, Kelley et al. 2012).

Insbesondere Shane (2003) hatte ausgearbeitet, wie allein durch den gesellschaftlichen Wandel stetig neue Opportunities kreiert werden. So lassen sich demographische Trends einer alternden Gesellschaft oder der Pluralisierung von Lebensstilen, aber auch ein zunehmendes Bewusstsein für hochwertige Lebensmittel und Gesundheitsvorsorge etwa als potentielle „Sources of Opportunities“ interpretieren, die prinzipiell neue Lebensräume für neue Unternehmen, Unternehmensgründungen und berufliche Selbständigkeiten eröffnen. So sind die Nischen und Spielräume geschäftlicher Unternehmungen zu einem Teil wiederum das Spiegelbild gesellschaftlicher Entwicklungen (Shane und Venkataraman 2000). Wenn heute verstärkt über die Kreativwirtschaft (Bandemer et al. 2010, Pfaller 2010, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie 2009, Mundelius 2009, Söndermann et al. 2009) diskutiert wird, dann findet das vor dem Hintergrund statt, dass Kultur immer stärker auch als ein Markt für Güter und Dienstleistungen fungiert.

Diese Entwicklungen führen im Zusammenspiel mit weiteren Faktoren seit etwa zwei Jahrzehnten zu einer *Zunahme der Selbständigkeit*. Untersuchen wir genauer, um welche Formen an Selbständigkeit es sich hier handelt, fällt auf, dass insbesondere *Mikroselbständigkeiten* als Ein-Mann- bzw. Eine-Frau-Selbständigkeiten den entscheidenden Motor dieser Zunahmen abgeben. Weiterhin findet sich auch für die Selbständigkeit, was für den Arbeitsmarkt generell konstitutiv erscheint, nämlich eine deutliche Zunahme an Flexibilisierung, *Unstetigkeit* und sozialen Risiken (Keller / Seifert 2007, Seifert / Struck 2009, Fachinger / Frankus 2010, Fachinger 2007, Fachinger / Frankus 2004, Betzelt / Fachinger 2004, Fachinger 2004, 2002). Die erhöhte Unstetigkeit der Erwerbstätigkeit mit häufigen Wechseln zwischen abhängiger und selbständiger Beschäftigung sowie auch zwischen Arbeits- und Auftragslosigkeit ist weiterhin auffällig, auch wenn unsere empirischen Ergebnisse hier nur Andeutungen machen und plausibilisierte Mutmaßungen zulassen. Hier entstehen tendenziell neue Formen von Erwerbskarrieren, die ein hohes Maß an Unsicherheit verbunden mit einem teilweise hohen materiellen Risiko beinhalten. Parallel dazu zeigt sich ein hohes Ausmaß an *Destandardisierung* innerhalb der Kategorie der beruflichen Selbständigkeit. Die verschiedenen Momente von Destandardisierung sind ein Indikator für die *Diversität in dieser Erwerbskategorie*.

In Zusammenhang mit Unstetigkeit, Destandardisierung und Heterogenität gibt es weiterhin zunehmend Formen einer *Erwerbshybridisierung* (Folta et al. 2010), demnach nicht nur die Erwerbsbiographie verschiedene Phasen von abhängiger Erwerbstätigkeit und Selbständigkeit (Pongratz und Simon 2010) beinhaltet, sondern auch Mehrfachbeschäftigungen und Kombinationen *zeitgleich* vorzufinden sind. Daraus folgt die Schwierigkeit, die Berufs- und Sozialstruktur in wenige übersichtliche Kategorien zu unterteilen, etwa Unternehmer und abhängig Beschäftigte oder Selbständige einerseits und Arbeiter, Angestellte und Beamte andererseits, da sich schon auf Grund unserer vorgetragenen Überlegungen andeutet, dass es in erhöhtem Maße *Kombinationen* von „sowohl-als auch“ gibt, die die Sozial- und Berufsstruktur zu einem komplexeren Puzzles von Kombinationen werden lässt und auch laufende „Entgrenzungen“ (Schmid 2008) von Erwerbsarbeit hervorbringen. Wenn diese Kombinationen als „fließend“ im Lebensverlauf

erscheinen, potenzieren sich entsprechende Kombinationsmöglichkeiten. Die „sweet Simplicity des Kapitalismus“ (Briefs 1931), in der es nur zwei oder drei große Akteure bzw. Berufskategorien in der Gesellschaft gibt, war schon von Götz Briefs (1931) mit Blick auf diese fehlerhafte Schlichtheit kritisiert worden und dürfte heute noch unzutreffender sein.

Das soziologische Augenmerk auf die Passage in das (Klein-)Unternehmertum ist insofern von besonderem Interesse, als dieser „kleine soziale Grenzverkehr“ (Briefs 1931) lange Zeit theoretisch und empirisch übersehen wurde. Die soziologische Untersuchung solcher sozialen Mobilität kann verdeutlichen, inwieweit die Sozial- und Berufsstruktur als Gefüge gesellschaftlicher Positionen individuell-personal „aufgemischt“ wird, d. h. inwieweit die Positionen von stetig wechselnden Personen eingenommen werden. Im Ausmaß der sozialen Mobilität drückt sich dabei in erster Linie die Dynamik und der damit verbundene „Zwang“ der gesellschaftlichen Verhältnisse aus, auf den schon Sorokin hinwies, wenn er sagte, dass „... in any society the social circulation of individuals and their social distribution is not a matter of chance, but is something which has the character of necessity, which is firmly controlled by many and various institutions by the mere virtue of their existence.“; (Sorokin 1964, S. 207). Prinzipiell kann die Erforschung sozialer Mobilität im Gegensatz zu „statischen“ Schichtungsstudien verdeutlichen, in wieweit soziale Ungleichheit über familiäre „Vererbungseffekte“ inter-generationell tradiert und perpetuiert wird und/oder in wieweit Verläufe der sozialen und beruflichen Auf- oder Abwärtsmobilität sich innerhalb des Lebensverlaufs von Menschen ereignen (intragenerationell). Ein Großteil der international-vergleichenden Mobilitätsforschung hat sich dabei bis heute positiv oder negativ an der Überprüfung der von Lipset und Zetterberg in den 50er Jahren gezogenen Schlussfolgerung orientiert, daß „... the overall pattern of social mobility appears to be much the same in the industrial societies of various Western countries.“; (Lipset / Zetterberg 1959, S. 12).

Die in dieser Untersuchung angestellten Überlegungen verfolgen demgegenüber ein wesentlich bescheideneres Ziel: Es ging hier nicht um eine grundsätzliche gesellschaftsstrukturelle Analyse mit teilweise weitreichenden gesellschaftstheoretischen Schlußfolgerungen, sondern vielmehr wurde der Blick nur durch einen schmalen „Spalt“ geworfen, nämlich auf die Veränderung der Selbständigen(quoten) innerhalb der letzten circa 20 Jahre. Damit - so die Hoffnung - lassen sich wichtige analytische Anhaltspunkte zum besseren Verständnis wirtschafts-, arbeitsmarkt- und sozialstruktureller Fragen gewinnen, indem beispielsweise auf die dahinter „verdeckte“ soziale Dimension und deren Dynamik verwiesen wird. Das sind freilich keine Mobilitätsstudien im engen und eigentlichen Sinne, bestenfalls Vorarbeiten dazu. Allerdings dürften Muster von Veränderungen und deren Richtungen deutlich geworden sein, die in komplexere Puzzles von Berufskonstellationen resultieren.

Last but not least kann es in der vorliegenden Erörterung nicht nur darum gehen, auf problematische Entwicklungen zu verweisen und sozialpolitische Trends und Gefährdungen zum Gegenstand der Reflektion zu machen, sondern es sollen auch wirtschaftspolitische Chancen und Optionen thematisiert werden, die verdeutlichen, wo verstärkt Handlungsfelder liegen und herauszuarbeiten sind. Der thematische Bereich selbständiger Erwerbsarbeit ist schließlich eng mit dem von kleinen und mittleren

Unternehmen verbunden, so dass dieser Ausschnitt von Erwerbsarbeit mit diesem Teilbereich an Unternehmen eine symbiotische Beziehung hat. Zunahmen auf der einen Seite bedingen zwangsläufig Zunahmen auf der anderen Seite und *vice versa*.

Historisch-vergleichende Perspektiven geben oft eine gute Gelegenheit, um zu sehen, was eher kontinuierlich angelegt ist und was dagegen als neu erscheinen muss. Ein Blick auf die kleinen Unternehmen am Anfang des 20. Jahrhunderts zeigt ein teilweise ähnliches, teilweise aber auch ganz anderes Bild. In der Epoche der vorletzten Jahrhundertwende befand sich der industrielle Kapitalismus in der Phase seiner ungehemmten Expansion. Das damalige gesellschaftskritische Denken war von der Vorstellung beherrscht, dass mit dem Siegeszug des Kapitalismus nicht nur der Anteil der lohnabhängigen Beschäftigung fortschreite, sondern auch die kleinen Betriebe verschwinden würden. So gaben auch in der damals noch jungen Arbeiterbewegung eher die Pessimisten den Ton an. Das Erfurter Programm der Deutschen Sozialdemokratie von 1891 war beispielsweise ganz auf der gedanklichen Linie des Kommunistischen Manifests von Karl Marx und Friederich Engels von 1848 mit einem insgesamt düsteren Bild der für wahrscheinlich gehaltenen weiteren Entwicklung. In seinem Vorwort zum Erfurter Programm schrieb Karl Kautsky als einer der führenden Vertreter des reformistischen Flügels der Partei: „Die ökonomische Entwicklung der bürgerlichen Gesellschaft führt mit Naturnotwendigkeit zum Untergang des Kleinbetriebes ...“. Solche Auffassungen waren in der damaligen Diskussion zentral. Sie beruhten auf der Grundannahme, dass größere Wirtschaftseinheiten vergleichsweise in höherem Maße leistungs- und durchsetzungsfähig sind.

Betrachtet man die stürmischen Veränderungen im Unternehmensbestand in der Zeit um die letzte Jahrhundertwende, so sprach damals tatsächlich fast alles für die Richtigkeit dieser Annahme. Gerade im ausgehenden 19. Jahrhundert verlief der Trend zu immer größeren Unternehmen so dramatisch, dass es tatsächlich aussah, als sei das Aussterben der Kleinunternehmen nur noch eine Frage der Zeit (Bögenhold 1996).

Auch das Handwerk war starken Umwälzungen ausgesetzt. Eine ganze Reihe von Gewerbebranchen verlor im Verlauf der Entwicklung ihre wirtschaftliche Grundlage oder stand kurz vor der Liquidation. Es ging – zusammengefasst – darum, dass der Niedergang der Kleinunternehmen noch am Anfang des 20. Jahrhunderts in weiten Teilen der Diskussion als wahrscheinlich und oder gar unabwendbar galt. Mit dem Wachstum der industriellen (Groß-)Organisationen wuchs auch die Beschäftigung in den Großbetrieben rasant an und es sah noch vor hundert Jahren daher so aus, als gäbe es für den Siegeszug der Fabriken und ihrer Massenproduktion keine Schranken.

Betrachten wir lediglich die Selbständigkeit, dann zeigen sich hier höchst differenzierte Einzelentwicklungen, die dezidiert auch nur als solche zu analysieren sind. Auf der einen Seite finden sich hier Phänomene, die auf Diskussionen um Prekarität und Armutsrisiken verweisen, auf der anderen Seite ist berufliche Selbständigkeit vielerorts zusehends auch berechtigterweise zu einem politischen Instrument der weiteren Kreation von Unternehmen, Beschäftigung und Wachstum geworden. „Good Jobs“ und „Bad Jobs“ (Kalleberg 2011) sind häufig Kennzeichen derselben Medaille sozial- und berufsstrukturellen Wandels in einer globaler gewordenen Welt (Beck 2009). Ob Jobs nun eher „good“ oder „bad“ sind, muss an Hand mehrerer Kriterien überprüft werden, zu denen zumindest Fragen von Einkommen, Beschäftigungsstabilität, Beschäftigungsfähigkeit und

Sozialer Sicherung (Keller / Seifert 2011) gehören. Es wird eine zukünftig strategisch überaus wichtige Aufgabe sein, aus der bunten Vielzahl einerseits sozial- und arbeitsrechtlich problematische Entwicklungen und andererseits die potentiellen Wachstumsgeneratoren zu identifizieren. Es gibt zahlreiche empirische Beläge, die dokumentieren, wie wichtig ein permanenter Zustrom an Unternehmensgründungen und *in persona* neuen Selbständigen ist, um neue Märkte, Unternehmen und Arbeitsplätze zu schaffen. Die US-amerikanische Wirtschaft zeigt beispielsweise, dass die Majorität der in den letzten 25 Jahren neu geschaffenen Unternehmen unmittelbar mit jungen Unternehmen im Einklang steht. Interessanterweise liegt bei den jungen und neuen erfolgreichen Unternehmen der Anteil von Menschen mit Migrationshintergrund auffällig über dem gesellschaftlichen Durchschnitt. Auch dieser Umstand verweist darauf, dass „Anderssein“ auch eine spezifische strategische Sozialqualifikation im Hinblick auf Innovationspotentiale darstellen kann, da hier anders konfigurierte soziale Netzwerke, Einsichten und Kompetenzen Unternehmens- und Kreativitätsvorteile eigener Art mit sich bringen.

7 Literatur

Acs, Z. J. / Audretsch, D. B. / Evans, D. (1992): The Determinants of Variations in Self-Employment Rates Across Countries and Over Time. Discussion Paper FS IV 92-3. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin.

Acs, Z. J. / Audretsch, D. B. / Strom, T. J. (Hrsg.) (2009): Entrepreneurship, Growth, and Public Policy. Cambridge: Cambridge University Press.

Arum, R. / Müller, W. (Hrsg.) (2004): The Return of Self-Employment. Princeton: Princeton University Press.

Audretsch, D. B. (2007): The Entrepreneurial Society. Oxford: Oxford University Press.

Audretsch, D. B. / Dohse, D. / Niebuhr, A. (2008): Cultural Diversity and Entrepreneurship: A Regional Analysis for Germany. Research Paper, London: Centre for Economic Policy Research.

Augurzky, B. / Felder, S. / van Nieuwkoop, R. / Tinkhauser, A. (2012): Soziale Gesundheitswirtschaft – Impulse für mehr Wohlstand WISO Diskurs. Bonn: Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung.

Bandemer, S. von / Salewski, K. / Schwanitz, R. (2010): Nutzung von Synergien zwischen der Gesundheits- und Kreativwirtschaft im Hinblick auf Wettbewerbsfähigkeit, Wirtschaftswachstum und Beschäftigung. Abschlussbericht des Forschungsprojekts Nr. 68/09. Im Auftrag des Bundesministerium für Wirtschaft. Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft.

Baumol, W. J. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, in: Journal of Political Economy 98, Heft 5, S. 893-921.

Baumol, W. J. (2008): Entrepreneurs, Inventors, and the Growth of the Economy. New York: The Conference Board.

Baumol, W. J. / Litan, R. E. / Schramm, C. J. (2007): Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity. New Haven, CT: Yale University Press.

Beck, U. (2009): World at Risk, Oxford: Oxford University Press.

Bell, D. (1973): The Coming of Post-industrial Society: A Venture in Social Forecasting. New York: Basic Books.

Bertelsmann Stiftung (2009): Unternehmergeist fördern! Youth Entrepreneurship Policy im internationalen Vergleich. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Betzelt, S. (2004): Konzeptvorschlag zur sozialen Alterssicherung Selbständiger. Gutachten. Fördernummer: 01 HG 9935. 26.01.2004. Bremen: Projekt mediafon der Vereinten Dienstleistungsgewerkschaft (ver.di).

Betzelt, S. / Gottschall, K. (2004): Publishing and the New Media Professions as Forerunners of Pioneer Work and Life Patterns, in: Giele, J. Z. / Holst, E. (Hrsg.): Changing Life Patterns in Western Industrial Societies. London: Elsevier, S. 257-280.

Betzelt, S. / Gottschall, K. (2005): Flexible Bindungen - prekäre Balancen. Ein neues Erwerbsmuster bei hochqualifizierten Alleindienstleistern, in: Kronauer, M. / Linne, G. (Hrsg.): Flexicurity. Die Suche nach Sicherheit in der Flexibilität. Berlin: Edition Sigma, S. 275-294.

Betzelt, S. / Gottschall, K. (2007): Jenseits von Profession und Geschlecht? Erwerbsmuster in Kulturberufen, in: Gildemeister, R. / Wetterer, A. (Hrsg.): Erosion oder Reproduktion geschlechtlicher Differenzierungen? Widersprüchliche Entwicklungen in professionalisierten Berufsfeldern und Organisationen. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot, S. 122-143.

Betzelt, S. / Fachinger, U. (2004): Jenseits des Normalunternehmers: Selbständige Erwerbsformen und ihre soziale Absicherung - Problemaufriss und Handlungsoptionen -, in: Zeitschrift für Sozialreform 50, Heft 3, S. 312-343.

Blair, R.D. / Lafontaine, F. (2010): The Economics of Franchising, Cambridge: Cambridge University Press.

Blossfeld, H. -P. (1987): Entry into the labour market and occupational career in the Federal Republic: a comparison with American studies, in: Teckenberg, W. (Hrsg.): Comparative Studies of Social Structure. Recent research on France, the United States, and the Federal Republic of Germany. Armonk, NY: Sharpe, S. 86-115.

Bögenhold, D. (1985): Die Selbständigen. Zur Soziologie dezentraler Produktion, Frankfurt / New York: Campus.

Bögenhold, D. (1989): Die Berufspassage in das Unternehmertum, in: Zeitschrift für Soziologie 18, Heft 4, S. 75-91.

Bögenhold, D. (1996): Das Dienstleistungsjahrhundert. Kontinuitäten und Diskontinuitäten in Wirtschaft und Gesellschaft. Stuttgart: Enke.

Bögenhold, D. (2004a): Creative Destruction and Human Resources: A Labor Market Perspective on Firms and Human Actors, in: Small Business Economics 22 Heft 3-4, S. 165-177.

Bögenhold, D. (2004b): Entrepreneurship: Multiple Meanings and Consequences, in: International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management 4 Heft 1, S. 3-10.

Bögenhold, D. / Fachinger, U. (2007): Micro-firms and the Margins of Entrepreneurship: The Restructuring of the Labour Market, in: The International Journal of Entrepreneurship and Innovation 8, Heft 4, S. 281-293.

Bögenhold, D. / Fachinger, U. (2008): Do Service Sector Trends Stimulate Entrepreneurship?, in: International Journal of Services, Economics and Management 1, Heft 2, S. 117-134.

Bögenhold, D. / Fachinger, U. (2009): Entrepreneurship, Innovation and Spatial Disparities: Divisions and Changes of Self-employment and Firms. Working Paper 3. Vechta: Zentrum Altern und Gesellschaft.

Bögenhold, D. / Fachinger, U. (2010): Mikro-Selbständigkeit und Restrukturierung des Arbeitsmarktes - Theoretische und empirische Aspekte zur Entwicklung des

Unternehmertums, in: Bührmann, A. D. / Pongratz, H. J. (Hrsg.): Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung. Wirtschaft und Gesellschaft. Wiesbaden: VS Verlag, S. 65-86.

Bögenhold, D. / Fachinger, U. (2011a): Entrepreneurial Diversity: Theoretische und empirische Beleuchtungen der Heterogenität beruflicher Selbständigkeit in Deutschland, in: ZfKE - Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship 59, Heft 4, S. 251-272.

Bögenhold, D. / Fachinger, U. (2011b): Regional Context of Entrepreneurship, in: Dana, L.-P. (Hrsg.): The World Encyclopedia of Entrepreneurship. Cheltenham: Edward Elgar, S. 348-358.

Bögenhold, D. / Leicht, R. (2000a): „Neue Selbständigkeit“ und Entrepreneurship: Moderne Vokabeln und damit verbundene Hoffnungen und Irrtümer, in: WSI-Mitteilungen 53, Heft 12, S. 779-787.

Bögenhold, D. / Leicht, R. (2000b): Self-Employment and Entrepreneurship: Observations on the German Case, in: Foden, D. / Magnusson, L. (Hrsg.): Contested Territory. Entrepreneurship in the European Employment Strategy. Brüssel: ETUC, S. 197-231.

Bögenhold, D. / Staber, U. (1990): Selbständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? Makrosoziologische Befunde einer international-komparativen Studie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 42, Heft 2, S. 265-279.

Bologna, S. (2006): Die Zerstörung der Mittelschichten. Thesen zur neuen Selbständigkeit. Graz: Nausner & Nausner.

Bonnet, J. / de Lama, D. G. P. / van Auken, H. (Hrsg.) (2010): The Entrepreneurial Society. How to Fill the Gap Between Knowledge and Innovation. Cheltenham: Edward Elgar.

Bosma, N. / Acs, Z. / Autio, J. E. / Coduras, A. / Levie, J. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Executive Report. Babson Park, MA, u. a. O.: Babson College u. a.

Bosma, N. / Wennekers, S. / Amorós, J. E. (2012): Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe. Global Entrepreneurship Monitor 2011. Babson Park, MA, u. a. O.: Babson College u. a.

Briefs, G. (1931). Betriebssoziologie, in: Vierkandt, A. (Hrsg.). Handwörterbuch der Soziologie. Stuttgart: Enke, S. 31-52.

Brixy, U. / Hessels, J. / Hundet, C. / Sternberg, R. / Stüber, H. (2008): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2008. Hannover / Nürnberg: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie / Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB).

Bührmann, A. D. / Hansen, K. (2007): Die Erosion des Normalunternehmertums als Chance für eine notwendige entrepreneurial Diversity, in: Sozialwissenschaften und Berufspraxis 30, Heft 1, S. 69-84.

Bührmann, A. D. / Pongratz, H. J. (2010): Prekäres Unternehmertum. Einführung in ein vernachlässigtes Forschungsfeld, in: Bührmann, A. D. / Pongratz, H. J. (Hrsg.) (2010): Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung. Wiesbaden: VS - Verlag, S. 7-23.

Buchmann, M. / Kriesi, I. / Sacchi, S. (2009): Labor Market, Job Opportunities and Transitions to Self-Employment, in: European Sociological Review 25, Heft 5, S. 569-583.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2009): Gesamtwirtschaftliche Perspektiven der Kultur- und Kreativwirtschaft in Deutschland, Kurzfassung eines Forschungsgutachtens im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

Candeias, M. (2008): Die neuen Solo-Selbständigen zwischen Unternehmergeist und Prekarität, in: Prokla 150, Heft 1, S. 65-81.

Cox, T. (2005): Cultural Diversity in Organisations – Theory, Research and Practice. San Francisco: Berret-Koehler.

Dangel-Vornbäumen, C. (2010): Freischaffende Künstlerinnen und Künstler – Modernisierungsavantgarde für prekäres Unternehmertum?, in: Bühmann, A. D. / Pongratz, H. J. (Hrsg.): Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung. Wiesbaden: VS Verlag, S. 137-136.

Däubler, W. (2009): Das Arbeitsrecht. 2 Bde. Hamburg: Rororo.

Deutscher Bundestag (2007): Schlussbericht der Enquete-Kommission „Kultur in Deutschland“. Bundestags-Drucksache 16/7000. Bonn: Deutscher Bundestag.

Dörpinghaus, S. / Hilbert, J. (2010): Medical Wellness im Alter – Schubkraft für die Gesundheitswirtschaft?, in: Heinze, R. G. / Naegele, G. (Hrsg.): EinBlick in die Zukunft. Gesellschaftlicher Wandel und Zukunft des Alterns im Ruhrgebiet. Berlin u. a. O.: Lit Verlag, S. 247-271.

Dörre, K. / Kraemer, K / Speidel, F. (2004): Prekäre Arbeit, in: Das Argument 256 46, Heft 3-4, S. 378-397.

Dörre, K. (2012): Prekäre Arbeit und gesellschaftliche Integration – Empirische Befunde und integrationstheoretische Schlussfolgerungen, in: Heitmeyer, W. / Imbusch, P. (Hrsg.): Desintegrationsdynamiken. Integrationsmechanismen auf dem Prüfstand, Wiesbaden, S. 29-55.

Eberhardt, B. / Fachinger, U. (2010): Verbesserte Gesundheit und Ambient Assisted Living aus globaler, regionaler und lokaler wirtschaftlicher Perspektive. In Fachinger, U. / Henke, K.-D. (Hrsg.): Der private Haushalt als Gesundheitsstandort. Theoretische und empirische Analysen. Baden-Baden: Nomos, 33-60.

Eberhardt, B. / Fachinger, U. / Henke, K.-D. (2010): Better Health and Ambient Assisted Living (AAL) from a global, regional and local economic perspective, in: International Journal of Behavioural and Healthcare Research 2, Heft 2, S. 172-191.

European Commission (2005): The new SME definition. User guide and model declaration. Brüssel: European Commission.

Fachinger, U. (2002): Die Selbständigen: Armutspotential der Zukunft?, in: Sell, S. (Hrsg.): Armutsforschung und Armutspolitik in Deutschland. Bestandsaufnahme und Perspektiven im Kontext der Armutserichterstattung. Schriften der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V. Berlin: Duncker & Humblot, S. 87-130.

Fachinger, U. (2004): Selbständige in der EU. Einige Anmerkungen zu den Problemen ihrer sozialen Absicherung, in: Bass, Hans H. (Hrsg.): Facetten volkswirtschaftlicher Forschung. Festschrift für Karl Marten Barfuß. Münster u. a. O.: Lit-Verlag, S. 132-163.

Fachinger, U. (2007): Tagelöhner sind keine Beitragszahler. Neue Erwerbsformen und soziale Sicherung. in: Sozialverband VdK Bayern (Hrsg.): Die demographische Täuschung: Bevölkerungswandel als Vorwand für eine Politik der Verarmung. München: Eigenverlag, S. 65-92.

Fachinger, U. (2009): Soziale Absicherung von Honorarlehrkräften – Einstiegsreferat zum Thema, in: Wissenschaft, Gewerkschaft Erziehung und (Hrsg.): Prekäre Arbeit in der Weiterbildung. Dokumentation der Herbstakademie 14. und 15. November 2008 in Weimar. Frankfurt: Gewerkschaft Erziehung und Wissenschaft, S. 32-39.

Fachinger, U. / Frankus, A. (2004): Selbständige im sozialen Abseits - Eine Konzeptstudie zur Verbesserung der sozialen Absicherung von Honorarlehrkräften und anderen versicherungspflichtigen Selbständigen -. Düsseldorf: Hans-Böckler-Stiftung.

Fachinger, U. / Frankus, A. (2011): Sozialpolitische Probleme der Eingliederung von Selbständigen in die gesetzliche Rentenversicherung. Expertise im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung. WISO Diskurs. Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. Februar 2011. Bonn: Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung.

Fachinger, U. / Oelschläger, A. / Schmähl, W. (2004): Die Alterssicherung von Selbständigen - Bestandsaufnahme und Reformoptionen. Münster: Lit-Verlag.

Freytag, A. / Thurik, R. (Hrsg.) (2001): Entrepreneurship and Culture. Berlin: Springer.

Fueglistaller, U. / Müller, C. / Volery, T. (2008): Entrepreneurship. Modelle, Umsetzung, Perspektiven. Mit Fallbeispielen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wiesbaden: Gabler.

Gartner, W. B. (1985): A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation, in: Academy of Management Review 10, Heft 4, S. 696-706.

Geiger, T. (1932): Die soziale Schichtung des deutschen Volkes. Stuttgart: Enke.

Goldschmidt, A. J. W. / Hilbert, J. (Hrsg.) (2009): Gesundheitswirtschaft in Deutschland – Die Zukunftsbranche. Beispiele über alle wichtigen Bereiche des Gesundheitswesens in Deutschland zur Gesundheitswirtschaft. Wegscheid: Wikom.

Gottschall, K. / Betzelt, S. (2003): Zur Regulation neuer Arbeits- und Lebensformen – Eine erwerbssoziologische Analyse am Beispiel von Alleindienstleistern in Kulturberufen, in: Gottschall, K. / Voß, G. (Hrsg.): Entgrenzung von Arbeit und Leben. München / Mering: Rainer Hampp, 203-229.

Günterberg, B. (2010): Gründungen und Liquidationen im 1. Halbjahr 2010 in Deutschland und den Bundesländern. Working Paper 06-2010. Bonn: Institut für Mittelstandsforschung.

Hébert, R. F. / Link, A. N. (1982): The Entrepreneur: Mainstream. Views and Radical Critiques. New York: Praeger.

- Hébert, R. F. / Link, A. N.* (2009): *A History of Entrepreneurship*. London: Routledge.
- Henke, K.-D. / Martin, K.* (2009): Health as a Driving Economic Force, in: Kickbusch, I. (Hrsg.): *Policy Innovation for Health*. Berlin: Springer, S. 95-124.
- Hinz, T. / Jungbauer-Gans, M.* (2009). Starting a business after unemployment: characteristics and chances of success (empirical evidence from a regional German labour market), in: *Entrepreneurship and Regional Development* 11, S. 317-333.
- Horstmeier, G.* (2009). *Prekäre Beschäftigungsverhältnisse. Systematische Darstellung sämtlicher Beschäftigungsformen*. Berlin: de Gruyter.
- Institut für Freie Berufe* (Hrsg.) (2007): *Die Freien Berufe in Deutschland im Zahlenbild*. IFB-Information 08/2007. Nürnberg: Institut für Freie Berufe.
- Institut für Mittelstandsforschung* (2009): *Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens in NRW – Im Zeitraum 1997 bis 2007 –*. IfM-Materialien Nr. 185. Bonn: Institut für Mittelstandsforschung.
- KfW - ZEW Gründungspanel* (2009): *Fahrt aufnehmen in stürmischen Gewässern. Chancen und Herausforderungen in der Entwicklung junger Unternehmen*. Frankfurt / Mannheim: KfW-Bankengruppe / Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.
- Kalleberg, A. L.* (2009): *Precarious Work – Insecure Workers: Employment Relations in Transition*, in: *American Sociological Review* 74, Heft 1, S. 1-22.
- Kalleberg, A. L.* (2011): *Good Jobs, Bad Jobs. The Rise of Polarized and Precarious Employment Systems in the United States*, New York: Russell Sage Foundation.
- Kautonen, T. / Down, S. / Welter, F. / Vainio, P. / Palmroos, J.* (2010): "Involuntary self-employment" as a public policy issue: a cross-country European view, in: *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 16, Heft 1-2, S. 112-129.
- Kay, R. / Kranzusch, P.* (2010): *Restarts: Bergen erneute Gründungen für zuvor gescheiterte Selbstständige mehr Chancen denn Risiken?*, in: Bührmann, A. D. / Pongratz, H. J. (Hrsg.): *Prekäres Unternehmertum: Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung*. Wiesbaden: VS Verlag, S. 221-245.
- Keller, B. / Seifert, H.* (2002): *Flexicurity – Wie lassen sich Flexibilität und soziale Sicherheit vereinbaren?*, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 35, Heft 1, S. 90–106
- Keller, B. / Seifert, H.* (Hrsg.) (2007). *Atypische Beschäftigung - Flexibilisierung und soziale Risiken*. Berlin: Ed. Sigma.
- Kelleter, K.* (2009): *Selbstständige in Deutschland. Ergebnisse des Mikrozensus 2008*, in: *Wirtschaft und Statistik* 2009, Heft 12, S. 1204-1217.
- Kelley, D. / Bosma, N. / Amorós, J. E.* (2010): *Global Entrepreneurship Monitor. 2010 Global Report*. Babson Park, MA, u. a. O.: Babson College u. a.
- Klammer, U. / Tillmann, K.* (2001): *Flexicurity: Soziale Sicherung und Flexibilisierung der Arbeits- und Lebensverhältnisse*. Forschungsprojekt im Auftrag des Ministeriums für Arbeit und Soziales, Qualifikation und Technologie des Landes Nordrhein-Westfalen.

Düsseldorf: Ministerium für Arbeit und Soziales, Qualifikation und Technologie des Landes Nordrhein-Westfalen.

Koch, A. / Roseman, M. / Späth, J. (2011). Soloselbstständige in Deutschland. Strukturen, Entwicklungen und soziale Sicherung bei Arbeitslosigkeit. WISO Diskurs. Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. Bonn: Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung.

Kohn, K. / Ullrich, K. / Spengler, H. (2010): Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland. Untersuchung von Gründungen im Voll- und Nebenerwerb. Frankfurt: KfW-Bankengruppe.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2003): Grünbuch. Unternehmergeist in Europa. Brüssel: Kommission der Europäischen Gemeinschaften.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2008): Vorfahrt für KMU in Europa. Der 'Small Business Act' für Europa. Brüssel: Kommission der Europäischen Gemeinschaften.

Kranzusch, P. / Richter, M. (2011). Soloselbstständige in der Insolvenz – zwischen Stigmatisierung und Neustart. WISO direkt - Analysen und Konzepte zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.

Krämer, K. (2008): Prekarität – Was ist das?. in: Arbeit 17, Heft 2, S. 77-90.

Kraus, S. / Fink, M. (Hrsg.) (2008): Entrepreneurship. Theorie- und Fallstudien zu Gründungs-, Wachstums- und KMU-Management. Wien: Facultas.

Kronauer, M. / Linne, G. (Hrsg.) (2005): Flexicurity. Die Suche nach Sicherheit in der Flexibilität. Berlin: Edition Sigma.

Kubitschke, L. / Müller, S. / Gareis, K. / Frenzel-Erkert, U. / Lull, F. / Cullen, K. / ; Delaney, S. / Dolphin, C. / Wynne, R. / Rauhala, M. (2010): ICT & Ageing. European Study on Users, Markets and Technologies. Final Report (Report prepared by empirica and WRC on behalf of the European Commission, Directorate General for Information Society and Media). Brüssel: European Commission, Directorate General for Information Society and Media, unit ICT for Inclusion.

Landes, D. (2006): Dynasties. Fortunes and Misfortunes of the World's Great Family Businesses. New York: Basic Books.

Landström, H. / Lohrke, F. (Hrsg.) (2001): Historical Foundations of Entrepreneurship Research. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Lederer, E. (1912): Die Privatangestellten in der modernen Wirtschaftsentwicklung. Tübingen: Mohr.

Leicht, R. (2000): Die „neuen Selbständigen“ arbeiten alleine. Wachstum und Struktur der Soloselbständigen in Deutschland, in: Internationales Gewerbearchiv 48, Heft 2, S. 75-90.

Levent, T. B. / Masurel, E. / Nijkamp, P. (2003): Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economic Life, in: International Journal of Social Economics 30, Heft 11/12, S. 1131-1161.

Lipset, S. M. / Zetterberg, H. L. (1959): Social Mobility in Industrial Societies, in: Lipset, S. M. / Bendix, R. (Hrsg.): Social Mobility in Industrial Society. London u. a. O.: Heinemann, S. 11-76.

Luber, S. (2003): Berufliche Selbständigkeit im Wandel. Ein empirischer Vergleich der sozialen und wirtschaftlichen Struktur Selbständiger in Deutschland und Großbritannien. Frankfurt: Peter Lang.

Marbach, F. (1942): Theorie des Mittelstandes. Bern: Francke.

Mundelius, M. (2009): Kultur- und Kreativberufler und deren Erwerbsrealitäten. Berlin im regionalen Vergleich. Endbericht. Forschungsprojekt im Auftrag der Berliner Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen. DIW Politikberatung Kompakt 48. Berlin: DIW Berlin Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung.

Munro, J. (2006): Entrepreneurship in Early-Modern Europe (1450-1750): An Exploration of Some Unfashionable Themes in Economic History. Working Paper No. 30. Toronto: Department of Economics and Institute for Policy Analysis, University of Toronto.

Neumark, D. / Wall, B. / Zhang, J. (2008): Do Small Businesses Create More Jobs? New Evidence From the National Establishment Time Series. NBER Working Paper 13818. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (Hrsg.) (1998): Fostering Entrepreneurship. The OECD jobs strategy. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD).

Page, S. E. (2007). The difference: How the power of diversity creates better groups, firms, schools, and societies. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Pfaller, A. (2010): Kultur- und Kreativwirtschaft: Postmaterielles Wachstum – materielles Elend. WISO direkt - Analysen und Konzepte zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. August 2010. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung, Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik.

Pfeiffer, F. (2005): Existenzgründungen: Ein Weg zur Beschäftigungsförderung?, in: Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung (ZAF) - Journal for Labour Market Research 38, Heft 2-3, S. 325-340.

Piergiovanni, R. / Carree, M. / Santarelli, E. (2009): Creative Industries, New Business Formation, and Regional Economic Growth. Jena Economic Research Papers 2009-20. Jena: Max-Planck-Institute of Economics.

Pongratz, H. J. / Simon, S. (2010). Prekaritätsrisiken unternehmerischen Handelns, in: Bührmann, A. D. / Pongratz, H. J. (Hrsg.) (2010): Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung, Wiesbaden: VS-Verlag, S. 25-60.

Pongratz, H. J. / Voß, G. G. (2003): Arbeitskraftunternehmer. Erwerbsorientierungen in entgrenzten Arbeitsformen. Berlin: Edition Sigma.

Pongratz, H. J. / Voß, G. G. (Hrsg.) (2004): Typisch Arbeitskraftunternehmer? Befunde der empirischen Arbeitsforschung. Berlin: Edition Sigma.

- Pongratz, H. J. / Simon, S.* (2010): Prekaritätsrisiken unternehmerischen Handelns, in: Bührmann, A. D.; Pongratz, H. J. (Hrsg.): *Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung*, Wiesbaden: VS Verlag, S. 25-60.
- Rische, H.* (2008): Weiterentwicklung der gesetzlichen Rentenversicherung zu einer Erwerbstätigenversicherung. Ansätze zur Begründung und konkreten Ausgestaltung, in: *RVaktuell* 2008, Heft 1, S. 2-10.
- Sarachek, B.* (1978): American Entrepreneurs and the Horatio Alger Myth, in: *Journal of Economic History* 38, S. 439-456.
- Schmid, G.* (2008). Entgrenzung der Erwerbsarbeit - Erweiterung der sozialen Sicherheit, in: *WSI-Mitteilungen* 61, Heft 7, S. 358-364.
- Schulz, A.* (2009): *Strategisches Diversitätsmanagement: Unternehmensführung im Zeitalter der kulturellen Vielfalt*. Wiesbaden: Gabler.
- Schulze Buschoff, K.* (2005): Die Status-Mobilität der Solo-Selbständigen und ihre soziale Absicherung im europäischen Vergleich, in: *Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung* 38, Heft 4, S. 531-553.
- Schulze Buschoff, K.* (2007): *Neue Selbstständige im europäischen Vergleich. Struktur, Dynamik und soziale Sicherheit. Europa und Globalisierung*. Düsseldorf: Hans-Böckler-Stiftung.
- Schulze Buschoff, K.* (2010). Sozialpolitische Perspektiven der "neuen Selbständigkeit", in: Bührmann, A. D. / Pongratz, H. J. (Hrsg.) (2010): *Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung*, Wiesbaden: VS - Verlag, S. 167-191.
- Schumpeter, J. A.* (1953): Die sozialen Klassen im ethnisch homogenen Milieu (orig. 1927), in: *Schumpeter, J. A.* (Hrsg.): *Aufsätze zur Soziologie*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Schumpeter, J. A.* (1964): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Berlin: Duncker und Humblot.
- Schumpeter, J. A.* (2000): *Capitalism, Socialism, and Democracy*. London / New York: Routledge.
- Seifert, H. / Struck, O.* (Hrsg.) (2009): *Arbeitsmarkt und Sozialpolitik*. Wiesbaden: VS-Verlag.
- Sennett, R.* (2008): *Handwerk*. Berlin: Berlin-Verlag.
- Shane, S.* (Hrsg.) (2002): *The Foundations of Entrepreneurship*. 2 Vols. Cheltenham: Edward Elgar.
- Shane, S.* (2003): *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Shane, S. / Venkataraman, S.* (2000): The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research, in: *Academy of Management Review* 25, S. 217-226.

- Smeaton, D.* (2003): Self-employed Workers: Calling the Shots or Hesitant Independents? A Consideration of the Trends, in: *Work, Employment and Society* 17, Heft 2, S. 379-391.
- Sombart, W.* (1921): *Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert*. Berlin: Georg Bondi.
- Sorokin, P. A.* (1964): *Social and Cultural Mobility* (orig. 1927). Glencoe: Free Press.
- Statistisches Bundesamt* (v. J.): *Mikrozensus. Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit. Deutschland. Fachserie 1, Reihe 4.1.1*. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt* (2008): *Statistisches Jahrbuch 2008 für die Bundesrepublik Deutschland*. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt* (Hrsg.) (2009): *Mikrozensus. Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit. Band 1: Allgemeine und methodische Erläuterungen, 2008. Fachserie 1, Reihe 4.1.1*. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt* (2010): *Statistisches Jahrbuch 2010. Für die Bundesrepublik Deutschland mit »Internationalen Übersichten«*. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Sternberg, R.* (2000): *Entrepreneurship in Deutschland. Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich*. Berlin: Edition Sigma.
- Swedberg, R.* (Hrsg.) (2000): *Entrepreneurship. The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press.
- Tilly, C. / Tilly, C.* (1994): *Capitalist Work and Labor Markets*, in: *Smelser, N. J. / Swedberg, R.* (Hrsg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton / New York: Princeton University Press / Russel Sage Foundation, S. 283-312.
- Vanselow, Achim* (2001a): *Neue Selbstständige in der Informationsgesellschaft. Abschlussbericht eines Kooperationsprojektes des DGB-Bildungswerk NRW e.V. und des Instituts für Arbeit und Technik (IAT) im Wissenschaftszentrum NRW*. Düsseldorf / Gelsenkirchen: DGB-Bildungswerk NRW e.V und IAT im Wissenschaftszentrum NRW.
- Vanselow, Achim* (2001b): *Wir Wirtschaftswunderkinder - neue Selbstständige in der Internetökonomie*, in: *Institut Arbeit und Technik* (Hrsg.): *IAT Jahrbuch 2000/2001*. Gelsenkirchen: Institut für Arbeit und Technik, S. 79-96.
- Verheul, I. / van Stel, A.* (2010): *Entrepreneurial Diversity and Economic Growth*, in: *Bonnet, J. / García-Pérez-de-Lema, D. / van Auken, H.* (eds.): *The Entrepreneurial Society. How to Fill the Gap Between Knowledge and Innovation*. Cheltenham: Edward Elgar, S. 15-35.
- Volkman, C. K. / Tokarski, K. O. / Grunhagen, M.* (2009): *Entrepreneurship in a European Perspective. Concepts for the Creation and Growth of New Ventures*. Wiesbaden: Gabler.
- Wadhwa, V. / Aggarwal, R. / Holly, K. Z. / Salkever, A.* (2009): *The Anatomy of an Entrepreneur. Making of a Successful Entrepreneur*. Kansas City, MO: Kauffman Foundation of Entrepreneurship.

Wagner, A. (2010). A-typische Beschäftigung. Eine wissenschaftliche Bilanzierung. Berlin: Forschungsteam Internationaler Arbeitsmarkt (FIA).

Wennekers, S. / van Stel, A. / Carree, M / Thurik, R. (2010): The relationship between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped?, in: Foundations and Trends in Entrepreneurship 6, Heft 3, S. 167–237.

Wingarter, C. (2009): Der Wandel der Erwerbsformen und seine Bedeutung für die Einkommenssituation Erwerbstätiger, in: Wirtschaft und Statistik 2009, Heft 11, S. 1080-1098.