

WORKING PAPER

Das WSI ist ein Institut
der Hans-Böckler-Stiftung

Nr. 206 · Dezember 2016 · Hans-Böckler-Stiftung

SOLO-SELBSTSTÄNDIGKEIT – ZWISCHEN FREIHEIT UND UNSICHERHEIT

Ein deutsch-niederländischer Vergleich

Wieteke Conen, Joop Schippers und Karin Schulze Buschoff

ZUSAMMENFASSUNG

Diese WSI-Studie zeigt Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Entwicklung und der Struktur der Solo-Selbstständigkeit im Vergleich zwischen den Niederlanden und Deutschland auf. Die Befunde zeigen, dass das Wachstum dieser Erwerbskategorie in den Niederlanden besonders stark ausfiel – hier war im letzten Jahrzehnt eine der höchsten Zuwachsraten Europas zu verzeichnen. In Deutschland verlief der Anstieg der Solo-Selbstständigkeit wesentlich moderater. In beiden Ländern umfasst der Zuwachs besonders Ältere und gut Qualifizierte sowie verschiedene Dienstleistungsbereiche und die Bauwirtschaft. In Deutschland sind „Gründungen aus der Not“ häufiger und der Anteil unfreiwilliger und prekärer Selbstständigkeit höher als in den Niederlanden.

Inhalt

Einleitung	3
1 Entwicklung und Struktur der Selbstständigkeit	6
2 Motive, Einstellungen und Selbsteinschätzungen Selbstständiger	18
2.1 Einstellungen und Verhalten gegenüber beruflichen Interessenvertretungen	27
2.2 Suche nach einem roten Faden: „Professionals“, Pragmatiker und Prekäre	28
3 Schlussfolgerungen, Auswirkungen und Diskussion	32
3.1 Einleitung	32
3.2 Zusammenfassung der Ergebnisse	33
3.3 Wissenschaftliche und gesellschaftliche Relevanz	38
3.4 Diskussion	40
Literatur	43

Einleitung

Der folgende Kurzbericht dokumentiert Ergebnisse des Forschungsprojekts mit dem Titel „Self-employment without personnel: between freedom and insecurity“, das in Kooperation mit dem Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut (WSI) der Hans-Böckler-Stiftung an der Universität Utrecht unter der Leitung von Prof. Joop Schippers und unter Bearbeitung von Dr. Wieteke Conen durchgeführt wurde und im September 2016 nach dreijähriger Laufzeit endete¹.

Ausgangspunkt der Forschungsarbeiten ist die Beobachtung, dass in vielen europäischen Ländern in den letzten Jahrzehnten ein Zuwachs an selbstständiger Erwerbsarbeit zu beobachten ist. Dabei wird eine steigende Anzahl von Personen einbezogen, die nicht in das Profil des traditionellen Selbstständigen (zum Beispiel Kleingewerbetreibende oder Mittelstandsbetriebe) passen. Selbstständigkeit konstituiert sich zunehmend als heterogene Beschäftigungskategorie mit einer weiten Spannbreite von Branchen und Berufsfeldern: Die „neuen“ Selbstständigen sind IT-Experten, Unternehmensberater und Clickworker, aber auch Maurer, Zimmerer, LKW-Fahrer oder in der häuslichen Pflege tätig. Die neue Selbstständigkeit beruht häufig auf Tätigkeitsprofilen, die auf persönlichen Wissensbeständen basieren und vergleichsweise geringe Anforderungen an ökonomische und personelle Ressourcen zur Gründung stellen. So werden Klein-, Kleinst-, oder Solo-Unternehmen oftmals ohne oder nur mit geringen Vermögenswerten gegründet. Ursachen für den in vielen Ländern wachsenden Anteil an Kleinst-Unternehmen sind unter anderem die zunehmende Ausgliederung von Unternehmensteilen und Funktionsbereichen, die organisatorische Dezentralisierung, die beschäftigungspolitische Flexibilisierung, die Bedeutungszunahme des Dienstleistungssektors und neue Geschäftsmodelle wie die digitale Plattformwirtschaft. Im EU-Durchschnitt sind bereits mehr als zwei Drittel aller Selbstständigen Solo-Selbstständige. Als Solo-Selbstständige werden Personen bezeichnet, die ihr eigenes Unternehmen führen bzw. ihre Profession selbstständig ausüben, ohne weitere Personen regulär zu beschäftigen.

Aus Sicht der Erwerbstätigen können fehlende oder unbefriedigende Chancen für eine abhängige Beschäftigung Gründe für die Solo-Selbstständigkeit sein. Häufig wird aber die Solo-Selbstständigkeit der abhängigen Beschäftigung bewusst vorgezogen. Von vielen Solo-Selbstständigen wird ein hohes Maß an Unabhängigkeit und Freiheit (sein „eigener Herr“ sein) als Vorteil gegenüber der abhängigen Beschäftigung gesehen. Als nachteilig werden Unsicherheiten in Form von schwankenden Auftragslagen und der damit einhergehende wirtschaftliche Druck sowie die fehlende Verankerung in den Sozialversicherungssystemen betrachtet.

¹ Ein detaillierterer Endbericht ist in englischsprachiger Fassung erschienen (Conen, Schippers, Schulze Buschoff 2016)

Die genannten Unsicherheiten sind mit neuen Anforderungen an die soziale Sicherheit und die Organisierung und Interessenvertretung verbunden. Solo-Selbstständige sind weder Arbeitgeber noch Arbeitnehmer und fallen somit durch das Raster der Sozialpartnerschaft. Sie passen daher nicht in traditionell korporatistische Strukturen der Interessenvertretung. Insbesondere für die Gewerkschaften stellen die „neuen“ Selbstständigen eine Herausforderung dar.

Im europäischen Vergleich weisen die Niederlande in Bezug auf die Entwicklung und die Organisierung der Solo-Selbstständigkeit eine Besonderheit auf. In keinem anderen europäischen Land ist die Zahl der Solo-Selbstständigen seit Mitte der 2000er Jahre ähnlich stark gestiegen (+ 35 % in dem Zeitraum 2005-2011). Von besonderem Interesse ist das Beispiel der Niederlande auch deshalb, weil dort umfangreiche Erfahrungen mit der Organisierung und kollektiven Interessenvertretung Selbstständiger gemacht worden sind.

Im Vergleich zu den Niederlanden ist der Anstieg der Selbstständigkeit in Deutschland moderater verlaufen². Die Beschäftigungs- und die Branchenstruktur sowie die Ausgestaltung der industriellen Beziehungen unterscheiden sich im Vergleich der beiden Länder deutlich. Während in Deutschland insbesondere die Gewerkschaften die Zunahme der Solo-Selbstständigkeit mit Skepsis betrachten und vor den damit verbundenen Gefahren einer Prekarisierung warnen, steht der Boom der Solo-Selbstständigkeit in den Niederlanden weniger stark im Fokus der Kritik politischer Akteure. Vor dem Hintergrund der (unterschiedlich starken) Zunahme der Solo-Selbstständigkeit in den Niederlanden und in Deutschland mit grundlegend unterschiedlichen Arbeitsmärkten, industriellen Beziehungen und wohlfahrtsstaatlichen Rahmenbedingungen stellen sich folgende Fragen:

- Wie entwickelt sich ländervergleichend die Zahl der Solo-Selbstständigen und der Anteil der selbstständigen Erwerbstätigkeit?
- Wie können die Solo-Selbstständigen in Bezug auf Geschlecht, Alter, Ausbildung, Branche, Beruf, Region und andere Merkmale charakterisiert werden?
- Worin liegen die Gemeinsamkeiten und worin die Unterschiede in der Entwicklung und der Struktur der Solo-Selbstständigkeit? Sind länderspezifische und/oder länderübergreifende Faktoren maßgebend?
- Wie gestalten sich, subjektiv wahrgenommen, Chancen und Risiken der Solo-Selbstständigkeit im Ländervergleich?
- Was sind die Motive zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit? Welche Rolle spielt die Frage nach der Vereinbarkeit von selbstständiger Arbeit und Familie? Welche Bedeutung kommt beruflichen Netzwerken zu? Wie ist die Arbeitszufriedenheit der Solo-Selbstständigen?

² Seit 2012 nimmt die Zahl der Solo-Selbstständigen in Deutschland sogar wieder leicht ab (Brenke 2015: 790).

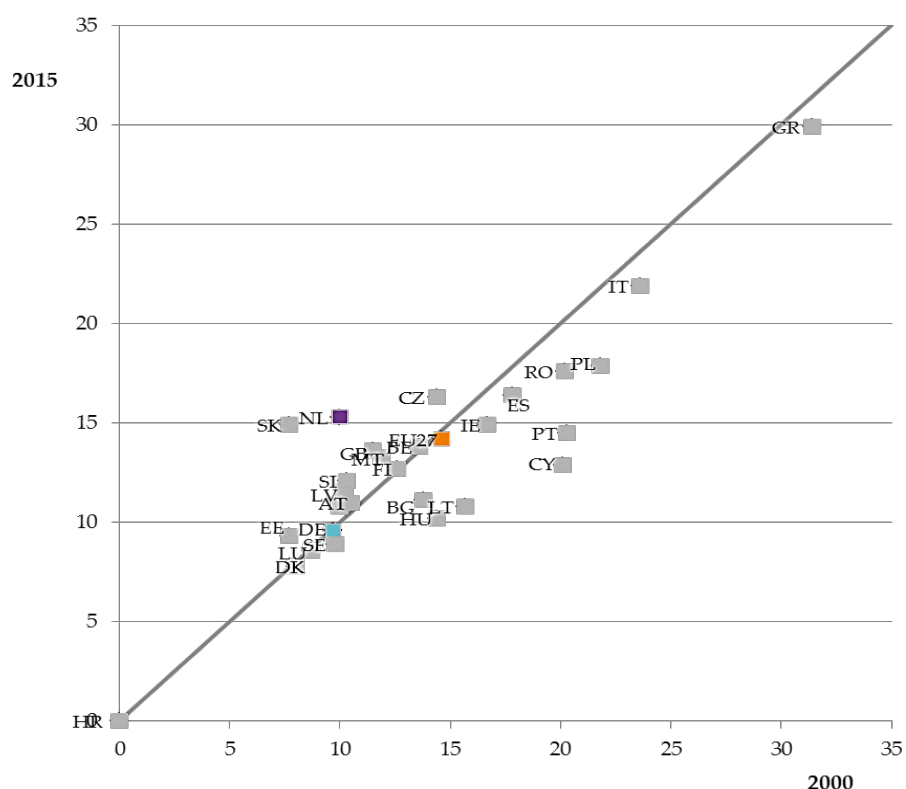
- Wie stellt sich die Dynamik der Solo-Selbstständigkeit, gemessen an Stabilität und Übergängen, im Vergleich zu anderen Erwerbsformen im Ländervergleich dar?
- Wie positionieren sich politische Akteure und insbesondere die Sozialpartner in Deutschland und in den Niederlanden bezüglich der Entwicklung der Solo-Selbstständigkeit?

Zielsetzung des Projektes ist es, auf der Basis von Fachliteratur und Dokumenten, der Auswertung von Repräsentativbefragungen und einer eigens konzipierten Umfrage sowie Experteninterviews Antworten zu den genannten Fragestellungen zu liefern. In diesem Kurzbericht werden einige ausgesuchte Ergebnisse der Auswertungen der Repräsentativbefragungen (Kapitel 1) und der eigens konzipierten Umfrage (Kapitel 2) präsentiert.

1 Entwicklung und Struktur der Selbstständigkeit

Im Zeitraum zwischen 2002 und 2012 lag die Selbstständigenquote (d. h. der Anteil der Solo-Selbstständigen und der Arbeitgeber-Selbstständigen an allen Erwerbstätigen) auf europäischer Ebene (EU-27) im Durchschnitt recht konstant bei knapp 15 %. Nichtsdestotrotz sind im Ländervergleich deutlich unterschiedliche Entwicklungen zu verzeichnen (siehe Abbildung 1).

Abbildung 1 Selbstständigkeit als Anteil der Gesamtbeschäftigung im europäischen Vergleich, (Alter 15 bis 64 Jahre), 2002 und 2015

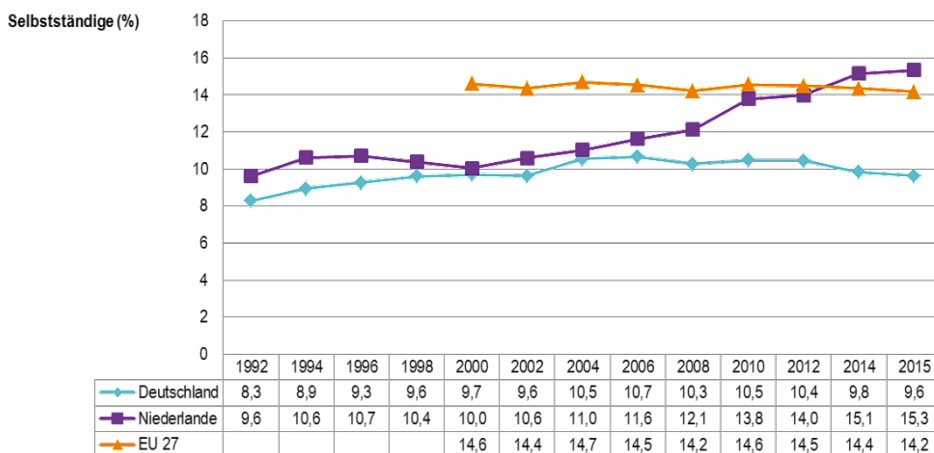


Quelle: Eurostat/ LFS, 2016

WSI

Im Jahr 2015 war der Anteil der Selbstständigen (inklusive Landwirtschaft) an allen Erwerbstätigen in Dänemark mit 8 % im EU-Vergleich am niedrigsten, mit Abstand am höchsten war der Anteil in Griechenland mit 30 %. In einigen Ländern sank die Selbstständigenquote im Zeitraum von 2002 bis 2015, so in Litauen (- 5 Prozentpunkte), Zypern (- 7 Prozentpunkte) und Portugal (- 6 Prozentpunkte). In anderen Ländern stieg dagegen die Quote der Selbstständigen an allen Erwerbstätigen, so in der Slowakei (+ 7 Prozentpunkte), in den Niederlanden (+ 5 Prozentpunkte) und in der Tschechischen Republik, in Slovenien und im Vereinigten Königreich (jeweils + 2 Prozentpunkte).

Abbildung 2 Selbstständigkeit als Anteil der Gesamtbeschäftigung in EU-27, Deutschland und den Niederlanden (Alter 15 – 64 Jahre), 1992 – 2015

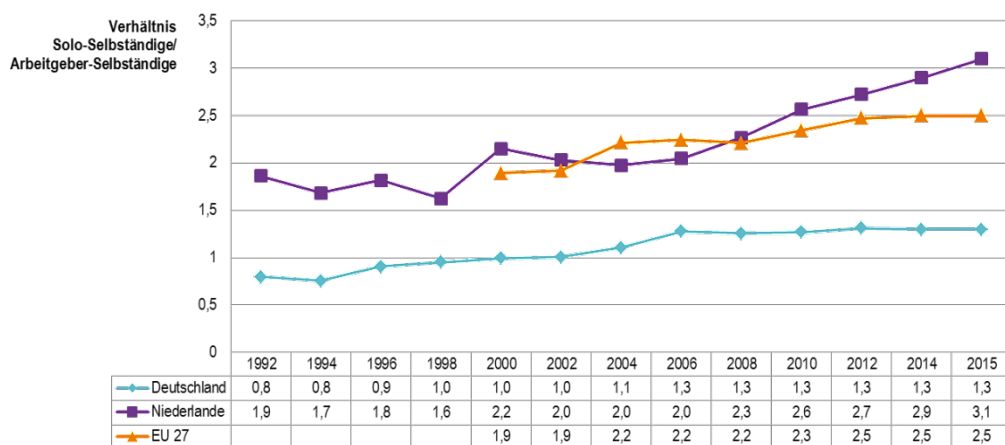


Quelle: Eurostat/ LFS, 2016

WSI

Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der Selbstständigkeit als Anteil an der Gesamtbeschäftigung in Deutschland und den Niederlanden im Zeitverlauf für den Zeitraum zwischen 1992 und 2015 und für die EU-27 für den Zeitraum 2000 bis 2015. Auch bei dieser detaillierteren Betrachtung zeigt sich ein relativ konstanter EU-27-Durchschnitt von knapp 15 % seit Anfang der 2000er Jahre. Dagegen stieg der Anteil der Selbstständigen in Deutschland und in den Niederlanden deutlich: In Deutschland von 8,3 % im Jahr 1992 auf 10,4 % im Jahr 2012, gefolgt von einem Rückgang auf 9,6 % im Jahr 2015. In den Niederlanden stieg der Anteil der Selbstständigen von 9,6 % im Jahr 1992 kontinuierlich auf 15,3 % im Jahr 2015.

Abbildung 3 Das Verhältnis der Solo-Selbstständigen/Arbeitgeber-Selbstständigen in EU-27, Deutschland und den Niederlanden (Alter 15 – 64 Jahre), 1992 – 2015

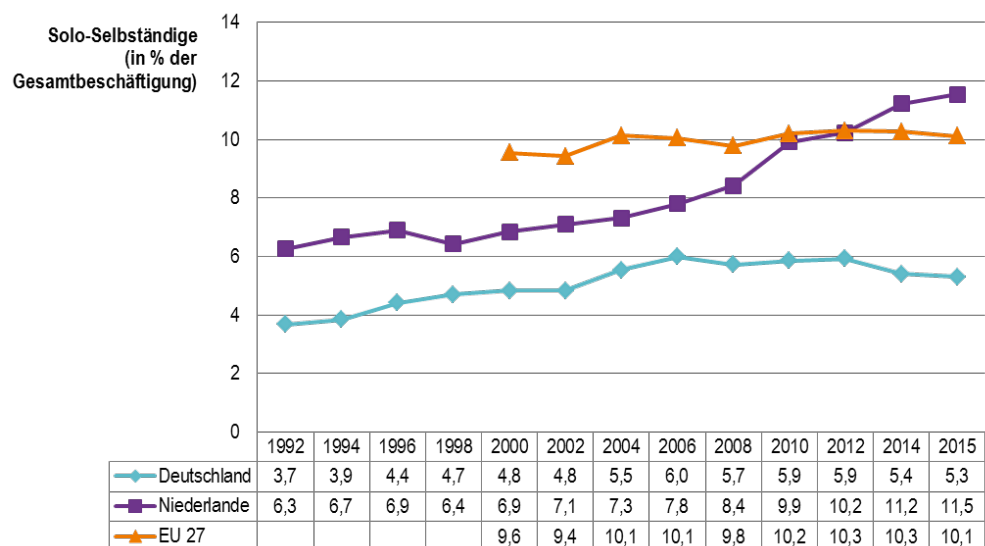


Quelle: Eurostat/ LFS, 2016

WSI

In Abbildung 3 wird das Verhältnis der Solo-Selbstständigkeit zur Arbeitgeber-Selbstständigkeit in Deutschland und den Niederlanden im Zeitverlauf für den Zeitraum zwischen 1992 und 2015 dargestellt. Deutlich wird, dass der Anteil der Solo-Selbstständigen verglichen mit dem Anteil an Arbeitgeber-Selbstständigen in den letzten zwei Dekaden sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden zugenommen hat. Während das Verhältnis der Solo-Selbstständigkeit zur Arbeitgeber-Selbstständigkeit im Jahr 1992 in Deutschland 0,8 zu 1 und in den Niederlanden 1,9 zu 1 betrug, lag es im Jahr 2015 in Deutschland bei 1,3 zu 1 und in den Niederlanden bei 3,1 zu 1. Im EU-27-Durchschnitt betrug das Verhältnis im Jahr 2015 2,5 zu 1, das heißt deutlich mehr als zwei Drittel aller Selbstständigen in der EU-27 waren Solo-Selbstständige.

Abbildung 4 Anteil der Solo-Selbstständigen an der Gesamtbeschäftigung in EU-27, Deutschland und den Niederlanden (Alter 15 – 64 Jahre), 1992 – 2015



Quelle: Eurostat/LFS, 2016

WSI

In Abbildung 4 wird die Entwicklung des Anteils der Solo-Selbstständigen an der Gesamtbeschäftigung in den Niederlanden und in Deutschland im Zeitraum von 1992 bis 2015 bzw. für die EU-27 für den Zeitraum 2000 bis 2015 abgebildet. Während im EU-27-Schnitt bei der Selbstständigenquote insgesamt über die Zeit betrachtet seit 2000 ein recht stabiler Anteil von knapp unter 15 % an der Gesamtbeschäftigung zu beobachten ist (siehe Abbildung 2), steigt der Anteil der Solo-Selbstständigen an der Gesamtbeschäftigung in der EU-27 von 9,6 % im Jahr 2000 auf 10,1 % im Jahr 2012. Im Zeitraum 1992 bis 2015 stieg der Anteil der Solo-Selbstständigen an der Gesamtbeschäftigung sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden deutlich: Während in Deutschland im Jahr 1992 noch 3,7 % der Erwerbstätigen solo-selbstständig waren, stieg der Anteil bis 2015 auf 5,3 %. In den Niederlanden stieg der entsprechende Anteil in diesem Zeitraum von 6,3 % auf 11,5 %.

Tabelle 1 Merkmale der Solo-Selbstständigen, 2015

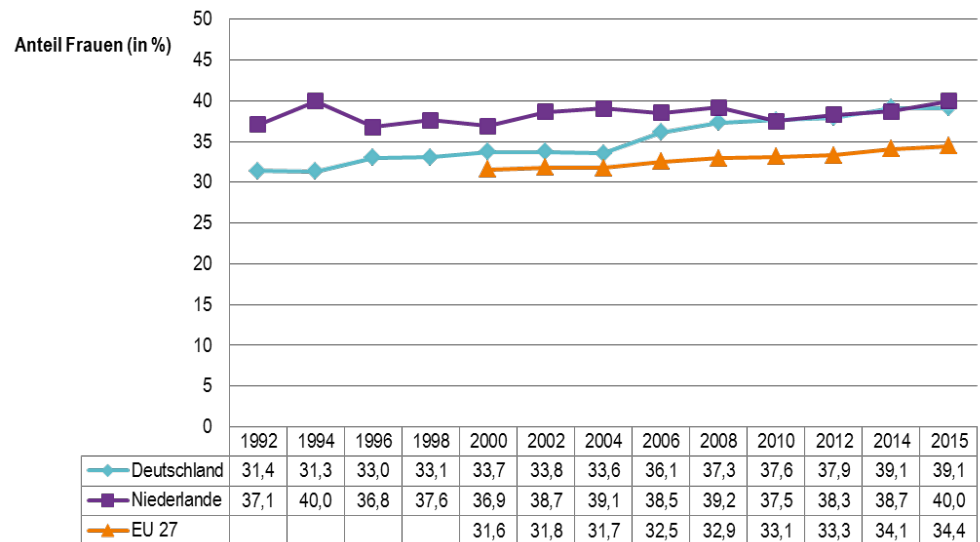
	Deutschland		Niederlande		EU-27	
	Solo-S.	Erwerbstätige insg.	Solo-S.	Erwerbstätige ins.	Solo-S.	Erwerbstätige ins.
Geschlecht*						
Männer	61%	(53%)	60%	(53%)	66%	(54%)
Frauen	39%	(47%)	40%	(47%)	34%	(46%)
Alter*						
15-24 Jahre alt	2%	(9%)	6%	(15%)	3%	(9%)
25-49 Jahre alt	50%	(56%)	51%	(55%)	56%	(61%)
50-64 Jahre alt	39%	(32%)	35%	(28%)	34%	(28%)
65-74 Jahre alt	9%	(2%)	8%	(2%)	7%	(2%)
Bildungsabschluss*						
ISCED Level 0-2	7%	(12%)	19%	(22%)	22%	(18%)
ISCED Level 3-4	49%	(59%)	39%	(42%)	45%	(48%)
ISCED Level 5-6	43%	(29%)	42%	(36%)	32%	(33%)
Staatsangehörigkeit*						
Inländer	87%	(90%)	95%	(95%)	93%	(93%)
Ausländer	13%	(10%)	4%	(5%)	7%	(7%)
Geburtsland*						
Inländer	82%		88%		89%	
Zugewanderte	18%		12%		11%	
Zweitjob**						
Ja	6%		12%			

Quelle: * LFS, Eurostat, 2016; ** Statistics Netherlands/ Statistisches Bundesamt, 2013



In Deutschland und den Niederlanden ist die Mehrheit der Solo-Selbstständigen männlich (61 %) und liegt damit um 5 Prozentpunkte unter dem entsprechenden EU-Durchschnitt (siehe Tabelle 1). In beiden Ländern ist die Mehrheit aller Solo-Selbstständigen zwischen 25 und 49 Jahren alt (ca. 55 %) und mehr als 40 % sind 50 Jahre alt und älter. Im Vergleich dazu sind nur 34 % bzw. 30 % der Erwerbstätigen insgesamt in Deutschland bzw. den Niederlanden 50 Jahre alt und älter. In Deutschland hat ein bemerkenswert hoher Anteil der Solo-Selbstständigen (43 %) ein hohes Bildungsniveau (ISCED Level 5-6), im Vergleich dazu beträgt bei den Erwerbstätigen insgesamt der Anteil mit einem hohen Bildungsniveau nur 29 %.. Aber auch in den Niederlanden liegt der Anteil der Solo-Selbstständigen mit einem hohen Bildungsniveau mit 42 % deutlich über dem entsprechenden Anteil bei den abhängig Beschäftigten (36 %). Im Vergleich zwischen den beiden Ländern fällt auf, dass in Deutschland mit 7 % nur ein sehr geringer Anteil der Solo-Selbstständigen ein geringes Bildungsniveau hat (ISCED Level 0-2), in den Niederlanden liegt der Anteil dagegen bei 19 %. In Deutschland haben 18 % und in den Niederlanden 12 % der Solo-Selbstständigen ein fremdes Herkunftsland. In den Niederlanden geben 12 % und in Deutschland 6 % der Solo-Selbstständigen an, einen Zweitjob zu haben.

Abbildung 5 Anteil der Frauen an den Solo-Selbstständigen in EU-27, Deutschland und den Niederlanden (Alter 15 – 64), 1992 – 2015



Quelle: Eurostat/LFS, 2016

WSI

Aus Abbildung 5 geht hervor, dass im Jahr 2015 EU-27-weit ein Drittel der Solo-Selbstständigen Frauen waren. Dieser Anteil war ab dem Jahr 2000 (31,6 %) stetig gestiegen. In Deutschland erhöhte sich der Anteil der Frauen an den Solo-Selbstständigen besonders deutlich, von 31,4 % im Jahr 1992 auf 39,1 % im Jahr 2015. Im selben Zeitraum stieg der entsprechende Anteil in den Niederlanden von 37,1 % auf 40,0 %.

Tabelle 2 Solo-Selbstständigkeit nach Sektoren, 2011

	Deutschland		Niederlande		EU-27	
	Anzahl Solo-S. (2011) (x 1000)	Sektoranteil an Gesamt- zahl Solo-S. (2011) (%)	Anzahl Solo-S. (2011) (x 1000)	Sektoranteil an Gesamt- zahl Solo-S. (2011) (%)	Anzahl Solo-S. (2011) (x 1000)	Sektoranteil an Gesamt- zahl Solo-S. (2011) (%)
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	134,6	6%	66,0	10%	4.388,0	21%
Verarbeitendes Gewerbe	109,2	5%	26,5	4%	1.130,3	5%
Bauwirtschaft	237,7	10%	84,7	13%	2.836,1	13%
Groß- und Einzelhandel	268,7	12%	59,6	9%	3.184,0	15%
Verkehr und Lagerei	50,5	2%	19,4	3%	864,8	4%
Gastgewerbe	70,5	3%	15,4	2%	684,8	3%
Information und Kommu- nikation	146,6	6%	41,0	6%	724,1	3%
Finanz- und Versicher- ungsdienstleistungen	85,1	4%	6,0	1%	407,6	2%
Grundstücks- und Wohnung- swesen	40,5	2%	6,0	1%	256,7	1%
Freiberufliche, wissenschaftli- che und technische Tätigkei- ten	361,0	16%	102,8	16%	2.405,6	11%
Sonstige Wirtschaftliche Dienstleistungen	150,9	6%	17,3	3%	690,0	3%
Erziehung und Unterricht	142,3	6%	32,9	5%	590,3	3%
Gesundheits- und Pflegeberu- fe und soziale Dienste	188,7	8%	74,2	11%	1.158,6	5%
Kunst, Unterhaltung und Erholung	155,7	7%	46,8	7%	692,0	3%
Sonstige Dienstleistungen	161,2	7%	47,5	7%	1.121,1	5%
Gesamt	2.328,5	100%	651,5	100%	21.385,9	100%

Quelle: Eurostat/LFS, 2013



Im Jahr 2011 waren EU-27-weit Solo-Selbstständige vor allem in den Sektoren „Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei“ (21 %), „Groß- und Einzelhandel“ (15 %) und „Bauwirtschaft“ (13 %) tätig (siehe Tabelle 2). In Deutschland bildeten die Bereiche „freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten“ (16 %), „Groß- und Einzelhandel“ (12 %) und „Bauwirtschaft“ (10 %) die anteilsmäßig wichtigsten Betätigungsfelder für Solo-Selbstständige; in den Niederlanden waren dies die Bereiche „freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten“ (16 %), „Bauwirtschaft“ (13 %) und „Gesundheits- und Pflegeberufe und soziale Dienste“ (11 %).

Tabelle 3 Durchschnittliche Wochenarbeitszeit von Arbeitnehmern und (Solo-)Selbstständigen in Deutschland und in den Niederlanden, 2015

	Deutschland	Niederlande	EU 27
<i>Stunden im Hauptjob</i>			
Arbeitnehmer	34,4	29,0	36,3
Selbstständige insgesamt	42,3	35,9	42,5
Solo-Selbstständige	36,5	32,6	40,0
<i>Stunden im Nebenjob</i>			
Teilzeit beschäftigte Arbeitnehmer	19,3	19,9	20,5
Teilzeit beschäftigte Selbstständige	16,4	18,3	18,2
Teilzeit beschäftigte Solo-Selbstständige	15,8	17,7	17,9
<i>Stunden im Hauptjob</i>			
Vollzeit beschäftigte Arbeitnehmer	40,5	39,0	40,3
Vollzeit beschäftigte Selbstständige	48,9	48,7	47,5
Vollzeit beschäftigte Solo-Selbstständige	46,1	47,4	46,2
<i>Stunden im Nebenjob</i>			
Solo-Selbstständige	8,7	11,6	12,3

Quelle: Eurostat/LFS, 2016

WSI

EU-27-weit arbeiteten Selbstständige im Jahr 2015 im Durchschnitt mit 42,5 Stunden wöchentlich deutlich länger als Arbeitnehmer mit 36,3 Stunden (siehe Tabelle 3). Solo-Selbstständige arbeiteten durchschnittlich 40,0 Stunden wöchentlich. Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit von Solo-Selbstständigen betrug in den Niederlanden 32,6 Stunden und in Deutschland 36,5 Stunden. Mit 40,5 bzw. 39,0 Stunden haben Vollzeit beschäftigte Arbeitnehmer in Deutschland und in den Niederlanden im Schnitt deutlich kürzere Wochenarbeitszeiten als Solo-Selbstständige in Vollzeit (46,1 bzw. 47,4 Stunden). Erwerbstätige, die angeben im Nebenjob solo-selbstständig zu sein, arbeiteten im Schnitt pro Woche 8,7 Stunden (Deutschland) bzw. 11,6 Stunden (Niederlande) in diesem Nebenjob.

Tabelle 4 Prozentualer Anteil der Arbeitnehmer und (Solo-)Selbstständigen, die zu „unsozialen“ Zeiten arbeiten, in Deutschland und den Niederlanden, 2015

	Deutschland	Niederlande	EU 27
<i>Arbeiten am Samstag</i>			
Arbeitnehmer	41,8	47,1	38,7
Selbstständige insgesamt	72,6	75,3	67,0
Solo-Selbstständige	67,8	72,8	65,5
<i>Arbeiten am Sonntag</i>			
Arbeitnehmer	24,0	33,3	23,2
Selbstständige insgesamt	46,1	51,4	36,2
Solo-Selbstständige	43,3	50,3	35,9
<i>Nachts arbeiten</i>			
Arbeitnehmer	13,9	14,5	14,1
Selbstständige insgesamt	15,6	20,9	13,3
Solo-Selbstständige	13,6	20,3	12,5
<i>Abends arbeiten</i>			
Arbeitnehmer	41,3	48,0	33,4
Selbstständige insgesamt	66,9	73,0	49,3
Solo-Selbstständige	62,7	71,3	47,6

Quelle: Eurostat/LFS, 2016

WSI

Wie in Tabelle 4 dargestellt, arbeitet ein beträchtlicher Anteil der Solo-Selbstständigen sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden zu sogenannten „unsozialen Zeiten“: 67,8 % bzw. 72,8 % arbeiteten im Jahr 2015 in Deutschland bzw. in den Niederlanden am Samstag, 43,3 % bzw. 50,3 % am Sonntag. In den Abendstunden arbeiteten knapp zwei Drittel (62,7 %) der Solo-Selbstständigen in Deutschland und 71,3 % in den Niederlanden, in den Nachtstunden waren es 13,6 % in Deutschland und 20,3 % in den Niederlanden. Die Anteile der Solo-Selbstständigen, die zu „unsozialen“ Zeiten arbeiteten, sind in beiden Ländern deutlich höher als die entsprechenden Anteile unter den Arbeitnehmern und etwas geringer als die Anteile unter den Selbstständigen insgesamt.

Tabelle 5 Stabilität und Übergänge (in %), Solo-Selbstständige und Arbeitnehmer, 2000-2010

	Deutschland		Niederlande	
	Solo-Selbstständiger	Arbeitnehmer	Solo-Selbstständiger	Arbeitnehmer
Status 2 Jahre früher (<i>t-2</i>)				
Solo-Selbstständigkeit	62	1	63	1
Arbeitgeber	12	0	2	0
Arbeitnehmer	13	88	25	94
Arbeitslosigkeit/ Inaktivität	13	11	10	5
<i>N</i>	2.746	46.572	651	11.964
Status 2 Jahre später (<i>t+2</i>)				
Solo-Selbstständigkeit	67	1	70	1
Arbeitgeber	11	1	3	0
Arbeitnehmer	12	88	17	92
Arbeitslosigkeit/ Inaktivität	10	11	10	6
<i>N</i>	2.528	46.760	581	12.209

Quelle: Eigene Berechnungen, GSOEP und DLSP

WSI

Betrachtet man die Zu- und Abgänge in und aus der Selbstständigkeit heraus (Tabelle 5) wird deutlich, dass in Deutschland rund 38 % der Solo-Selbstständigen zwei Jahre vor dem Beobachtungszeitpunkt noch einen anderen Erwerbsstatus hatten: 13 % waren arbeitslos, ebenfalls 13 % waren abhängig beschäftigt und 12 % waren Arbeitgeber. Betrachtet man den Status zwei Jahre später, zeigt sich ein ähnliches Bild: 33 % haben den Status der Solo-Selbstständigkeit gewechselt; 10 % sind arbeitslos, 12 % abhängig beschäftigt und 11 % sind Arbeitgeber geworden. Im Vergleich dazu hatten nur 12 % bzw. 13 % der abhängig Beschäftigten zwei Jahre vor bzw. nach dem Beobachtungszeitpunkt einen Statuswechsel zu verzeichnen, in der Regel waren dies Zu- bzw. Abgänge in die Arbeitslosigkeit bzw. aus der Arbeitslosigkeit heraus. Die Mobilität der Solo-Selbstständigen ist in Deutschland damit merklich größer als die der Arbeitnehmer.

Ähnlich wie in Deutschland hatten in den Niederlanden rund 37 % der Solo-Selbstständigen zwei Jahre vor dem Beobachtungszeitpunkt noch einen anderen Erwerbsstatus. Im Gegensatz zu Deutschland waren nur wenige zuvor Arbeitgeber (2 %, im Vergleich Deutschland 12 %), 10 % waren arbeitslos und 25 % abhängig beschäftigt (in Deutschland waren dies nur 13 %). Betrachtet man den Status zwei Jahre später, zeigt sich, dass 30 % den Status der Solo-Selbstständigkeit gewechselt haben; 10 % sind arbeitslos, 17 % abhängig beschäftigt und 3 % sind Arbeitgeber geworden. Im Vergleich zur Solo-Selbstständigkeit ist die abhängige Beschäftigung in den Niederlanden eine ausgesprochen stabile Erwerbsform: Nur 6 % bzw. 8 % der abhängig Beschäftigten hatten zwei Jahre vor bzw. nach dem Beobachtungszeitpunkt einen Statuswechsel zu verzeichnen; noch stärker als in Deutschland konzentrierte sich dies auf Zu- bzw. Abgänge in die

Arbeitslosigkeit und aus der Arbeitslosigkeit heraus. Wie in Deutschland ist auch in den Niederlanden die Mobilität der Solo-Selbstständigen deutlich größer als die der Arbeitnehmer.

Tabelle 6 Mittleres Nettostundeneinkommen (Median) in Euro, von Solo-Selbstständigen und Arbeitnehmern, 2000 – 2010

	Deutschland		Niederlande	
	Arbeitnehmer	Solo-Selbstständige	Arbeitnehmer	Solo-Selbstständige
Geschlecht				
Männer	€ 10,07	€ 8,36	€ 11,08	€ 11,75
Frauen	€ 7,66	€ 7,01	€ 10,38	€ 9,22
Bildungsniveau				
ISCED 0-2	€ 6,67	€ 6,15	€ 8,97	€ 10,00
ISCED 3-4	€ 8,08	€ 6,92	€ 10,16	€ 8,65
ISCED 5-6	€ 11,98	€ 9,23	€ 12,82	€ 12,31
Alter				
<35 Jahre	€ 7,06	€ 6,92	€ 9,12	€ 8,41
35-49 Jahre	€ 9,46	€ 7,69	€ 10,96	€ 10,91
50+ Jahre	€ 9,81	€ 8,46	€ 11,84	€ 10,57
Arbeitszeit				
Vollzeit	€ 9,19	€ 7,69	€ 10,82	€ 10,03
unter 32 Stunden/Woche	€ 7,69	€ 8,33	€ 10,59	€ 10,65

Quelle: eigene Berechnungen, basierend auf GSOEP und DLSP

WSI

Tabelle 6 zeigt die mittleren Nettostundeneinkommen (Medianwerte) von Solo-Selbstständigen und Arbeitnehmern in Deutschland und in den Niederlanden nach verschiedenen individuellen Merkmalen. In beiden Ländern verdienen Frauen im Schnitt weniger als Männer – das gilt sowohl für die abhängige Beschäftigung als auch für die Solo-Selbstständigkeit. In Deutschland liegt der mittlere Nettostundenlohn der abhängig beschäftigten Männer mit € 10,07 höher als der der Männer in Solo-Selbstständigkeit mit € 8,36. Dies gilt nicht für die Niederlande: Hier verdienen die abhängig beschäftigten Männer mit einem Medianwert von € 11,08 netto pro Stunde weniger als die solo-selbstständigen Männer mit € 11,75. Betrachtet man die Einkommen der Frauen, dann zeigt sich für beide Länder, dass das Nettostundeneinkommen der abhängig beschäftigten Frauen höher ist als das der solo-selbstständigen Frauen. Für beide Länder gilt sowohl für die Solo-Selbstständigen als auch für die Arbeitnehmer, dass das mittlere Nettostundeneinkommen mit dem Bildungsabschluss steigt, d. h. je höher der Bildungsabschluss, desto höher das mittlere Einkommen. Eine Ausnahme bilden hier gering qualifizierte Solo-Selbstständige in den Niederlanden, die mit einem Mittelwert von € 10,00 pro Stunde mehr verdienen als gering qualifizierte Arbeitnehmer mit € 8,97. Bei höherem Alter ist das mittlere Einkommen pro Stunde sowohl bei den abhängig Beschäftigten als auch

bei den Solo-Selbstständigen höher. Das gilt für beide Länder mit Ausnahme der über 50jährigen Solo-Selbstständigen in den Niederlanden, deren Verdienst geringfügig unter dem Verdienst der mittleren Altersgruppe der 35 – 49-Jährigen liegt. Bei Vollzeit Tätigen liegt der mittlere Nettostundenverdienst in der Regel höher als bei denjenigen, die unter 32 Stunden in der Woche arbeiten. Das gilt für abhängig Beschäftigte in Deutschland und den Niederlanden und Solo-Selbstständige in Deutschland – nicht aber für Solo-Selbstständige in den Niederlanden. Teilzeit beschäftigte Solo-Selbstständige verdienen im Mittel in der Stunde etwas mehr als die Vollzeit beschäftigten Solo-Selbstständigen.

Auch bezogen auf das mittlere monatliche Haushaltseinkommen zeigt sich dem Ergebnis von auf Deutschland bezogenen Studien des Deutschen Wirtschaftsinstituts (DIW) zufolge, dass das Monatseinkommen der Solo-Selbstständigen geringer ist als das der abhängig Beschäftigten. Allerdings gibt es unter den Solo-Selbstständigen besonders große Unterschiede, d.h. eine besonders große Streuung der Einkommen. So hat einerseits in den letzten Jahren der Anteil der Solo-Selbstständigen zugenommen, die Einkünfte von 25 Euro brutto pro Stunde und mehr erzielen (Brenke 2015: 795). Andererseits ist der Anteil der Personen mit niedrigem Einkommen unter den Solo-Selbstständigen bemerkenswert hoch: Etwa ein Viertel der Solo-Selbstständigen bezog in Deutschland im Jahr 2013 ein Einkommen von brutto weniger als 8,50 Euro je Stunde, was aktuell dem Mindestlohn von abhängig Beschäftigten entspricht (Brenke 2015: 795). Solo-Selbstständige mit niedrigem Einkommen finden sich häufiger unter Frauen als unter Männern, mehr bei Teilzeit- als bei Vollzeitkräften und besonders oft in Ostdeutschland (Brenke 2013: 13).

Tabelle 7 Arbeitszufriedenheit^a, Solo-Selbstständige und abhängig Beschäftigte, 2000 – 2010

	Deutschland	Niederlande
<i>Aktueller Erwerbsstatus</i>		
Abhängige Beschäftigung	7,04	3,25
Solo-Selbstständigkeit	7,13	3,50
Unterschied zwischen abhängiger Beschäftigung und Solo-Selbstständigkeit	0,09**	0,25***
<i>Δ Arbeitszufriedenheit</i>		
Δ Arbeitszufriedenheit beim Eintritt (zwischen <i>t</i> -2 und <i>t</i>)	0,52***	0,27***
Δ Arbeitszufriedenheit beim Austritt (zwischen <i>t</i> und <i>t</i> +2)	-0,32*	0,07

Anmerkung: *Signifikant bei $p < 0,10$; ** signifikant bei $p < 0,05$; *** signifikant bei $p < 0,01$.

^a die Skalierung der Arbeitszufriedenheit unterscheidet sich zwischen den Ländern (Deutschland 10-Punkte-Skala; Niederlande 4-Punkte-Skala)

Quelle: Eigene Berechnungen, basierend auf GSOEP und DLSP

WSI

Zentrales Ergebnis der Tabelle 7 ist die relativ hohe Arbeitszufriedenheit von Solo-Selbstständigen. Sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden ist die Arbeitszufriedenheit der Solo-Selbstständigen höher als die der

abhängig Beschäftigten. Die Ergebnisse zeigen weiterhin, dass der Wechsel von abhängiger Beschäftigung in die Solo-Selbstständigkeit in beiden Ländern von einer deutlichen Erhöhung der Arbeitszufriedenheit begleitet wird, d.h. zwei Jahre vor dem Eintritt in die Solo-Selbstständigkeit lag die Arbeitszufriedenheit der zu dem Zeitpunkt noch abhängig Beschäftigten deutlich niedriger. In Deutschland ist der Austritt, das heißt der Wechsel von der Solo-Selbstständigkeit in die abhängige Beschäftigung mit einer Reduzierung der Arbeitszufriedenheit verbunden; in den Niederlanden zeigt sich dieser Effekt nicht.

2 Motive, Einstellungen und Selbsteinschätzungen Selbstständiger

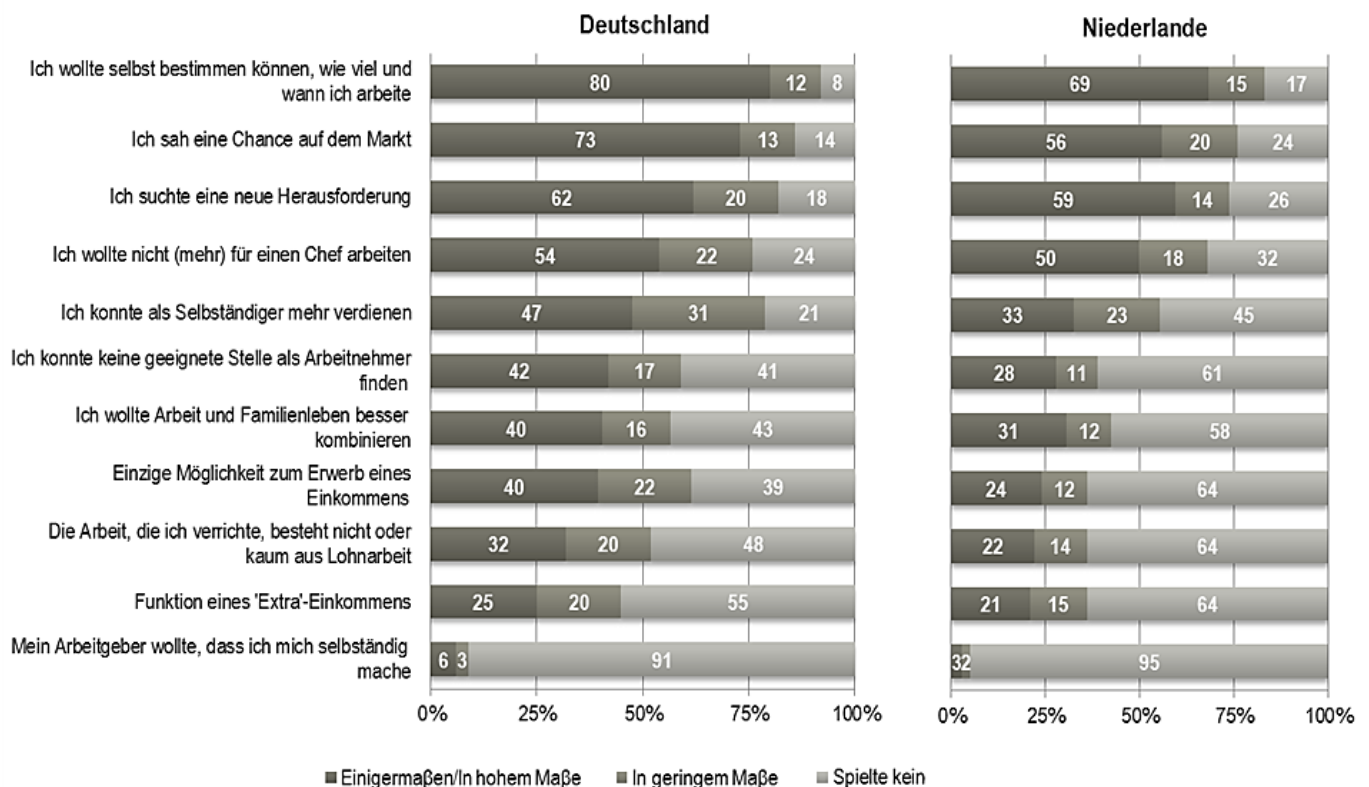
Im folgenden Kapitel werden einige Ergebnisse der im Rahmen des Projekts eigens konzipierten Befragung von Solo-Selbstständigen dargestellt. Themen der Befragung waren Motive für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit, die Vereinbarkeit von selbstständiger Arbeit und Familie, Anzahl und Bedeutung von Kunden bzw. Auftraggebern, die Bedeutung beruflicher Netzwerke, selbst wahrgenommene Risiken und Vorteile der Selbstständigkeit, Einstellungen und Verhalten in Bezug auf soziale Risiken und Einstellungen zu spezifischen Fragestellungen zur Ausrichtung der Sozialpolitik im Hinblick auf selbstständige Erwerbsarbeit.

Die im Rahmen des Projekts eigens konzipierte Befragung von Solo-Selbstständigen wurde von TNS Nipo durchgeführt. Das verwendete Verfahren war die computergestützte Web- Befragung (CAWI).

Die Adressen der Befragten wurden in beiden Ländern mithilfe von Online-Panels ausgewählt. Auf der Ebene des jeweiligen Landes wurde aus der Gesamtheit der als Solo-Selbstständige gemeldeten Teilnehmer eine auf eine Geschlechterverteilung von 60:40 (Männer zu Frauen) eingeschränkte Zufallsstichprobe gezogen, die damit dem Geschlechtsverhältnis der allgemeinen Bevölkerung beider Länder entspricht. Zu Beginn des Fragebogens wurde durch Screening-Fragen überprüft, ob die Befragten tatsächlich (noch) den Status eines/einer Solo-Selbstständigen hatten.

Die Feldarbeit fand vom 11. Juni bis zum 23. Juni 2014 statt. Die Gesamtzahl der ausgefüllten Fragebögen betrug $N = 757$ in Deutschland und $N = 793$ in den Niederlanden, das heißt insgesamt $N = 1550$. Die Rücklaufquote lag in Deutschland bei 19 % und in den Niederlanden bei 40 %.

Abbildung 6 Motive für die Solo-Selbstständigkeit (N=1550)



Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014

WSI

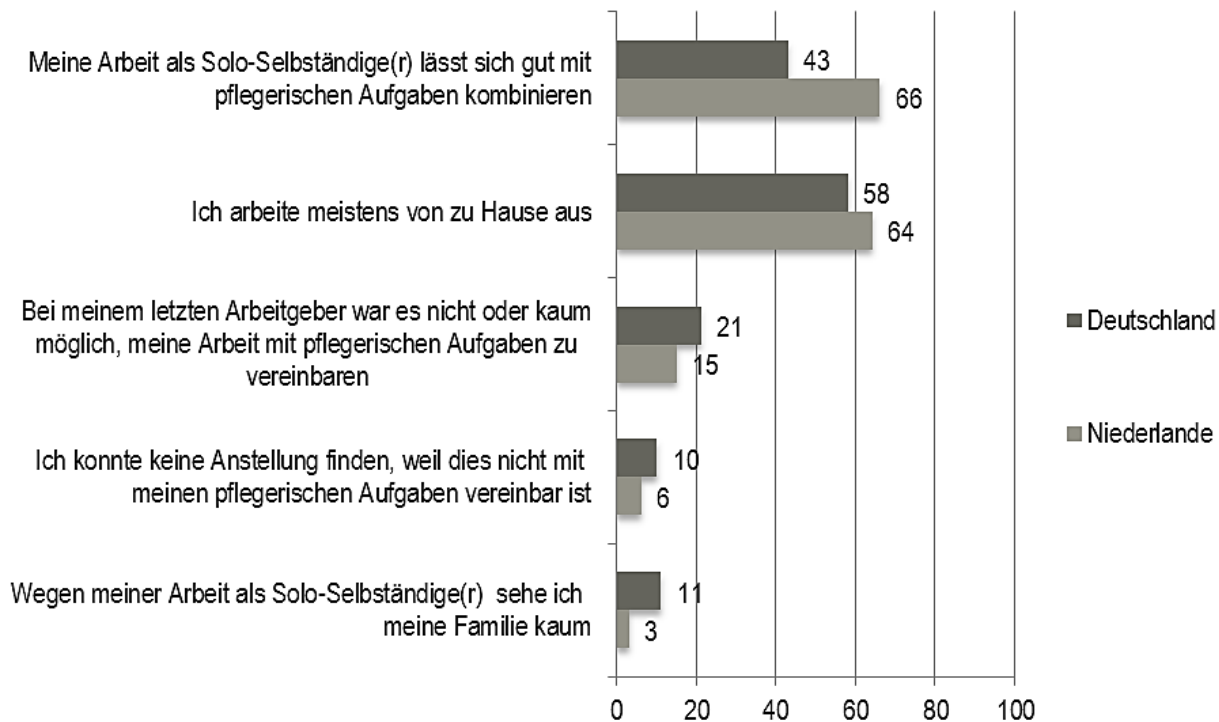
Abbildung 6 veranschaulicht die Antworten Solo-Selbstständiger auf die Frage: „Inwieweit haben folgende Gründe für Sie bei der Entscheidung zur Solo-Selbstständigkeit eine Rolle gespielt?“ Die Mehrheit der Befragten in Deutschland und in den Niederlanden messen sogenannten „Pull“-Faktoren bei der Entscheidung zur Solo-Selbstständigkeit eine hohe Bedeutung zu: Der Wunsch nach mehr Autonomie, die Verwirklichung einer Geschäftsidee, die Suche nach einer neuen Herausforderung und der Wunsch, nicht länger für einen Arbeitgeber zu arbeiten, sind die „Top vier Antworten“ sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden. Zwischen 50 und 80 Prozent der Befragten gaben an, dass diese Gründe in einigem oder in einem hohen Maß zur Entscheidung für die Selbstständigkeit beigetragen haben. Nach der Häufigkeit der Nennungen folgt an fünfter Stelle das Einkommen bzw. die Vorstellung, dass mit der Selbstständigkeit mehr verdient werden könne: 47 % der deutschen und 33 % der niederländischen Befragten geben an, dass dieser Grund für die Entscheidung zur Selbstständigkeit eine Rolle gespielt habe.

Dennoch zeigt die Tabelle auch bemerkenswerte Ergebnisse, bei denen sogenannte „Push“-Faktoren zum Tragen kommen. So wird die Aussage, die Selbstständigkeit sei die einzige Möglichkeit zur Erzielung eines Einkommens gewesen, von über 40 (!) % der deutschen und 25 % der niederländischen Solo-Selbstständigen als Motiv genannt. „Ich konnte keine geeignete Stelle in abhängiger Beschäftigung finden“ gaben 42 % der deut-

schen und 28 % der niederländischen Solo-Selbstständigen als Gründungsmotiv an. In beiden Ländern sagt ein kleiner Teil der Solo-Selbstständigen auch aus, ihr ehemaliger Arbeitgeber habe sie zum Übergang in die Selbstständigkeit gedrängt (6 % in Deutschland und 3 % in den Niederlanden).

Ein weiteres häufig genanntes Motiv ist die Vereinbarkeit von beruflichen und Familienpflichten: In Deutschland war die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf für 40 % und in den Niederlanden für 31 % der Solo-Selbstständigen ein Anreiz, um sich selbstständig zu machen. Als Grund für die Selbstständigkeit geben 32 % der Solo-Selbstständigen in Deutschland und 22 % in den Niederlanden weiter an, dass ihre Tätigkeiten kaum in Form von abhängiger Erwerbstätigkeit ausgeübt werden.

Abbildung 7 Solo-Selbstständigkeit und Vereinbarkeit mit Familienpflichten, Anteil der Solo-Selbstständigen, die zustimmen oder voll zustimmen



Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014

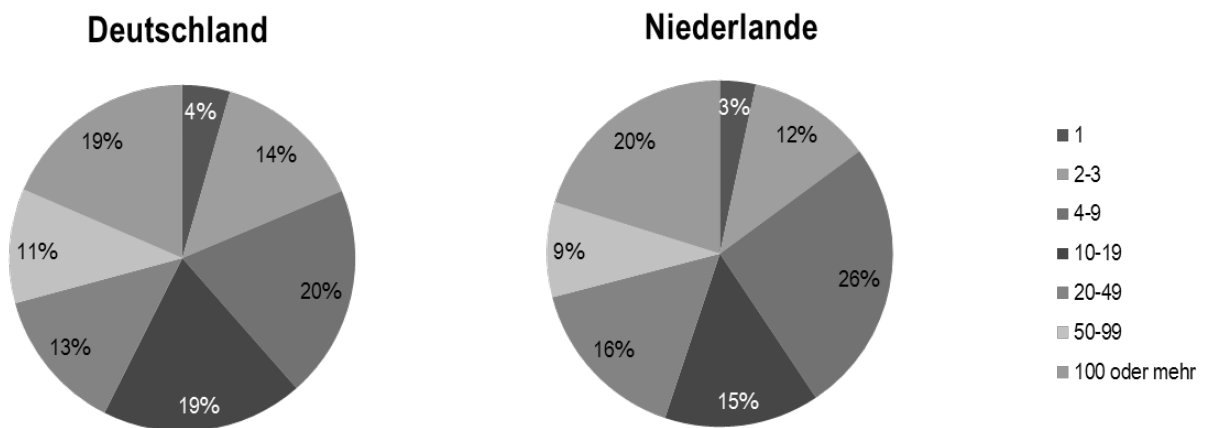
WSI

Aus Abbildung 7 geht hervor, dass zwei Drittel der niederländischen Solo-Selbstständigen der Meinung sind, ihre selbständige Tätigkeit lasse sich gut mit Betreuungsaufgaben vereinbaren (66 %), und meist von zu Hause aus arbeiten (64 %). In Deutschland stimmen nur 43 % der Solo-Selbstständigen der Aussage zu, dass sich Betreuungspflichten gut mit der Selbstständigkeit vereinbaren lassen, und nur 58 % arbeiten überwiegend zu Hause. Dass es in ihrer Erwerbstätigkeit vor Eintritt in die Selbstständigkeit kaum oder gar nicht möglich war, den Beruf mit Betreuungsverpflichtungen zu vereinbaren, geben 21 % der deutschen und 15 % der niederländischen Solo-Selbstständigen an.

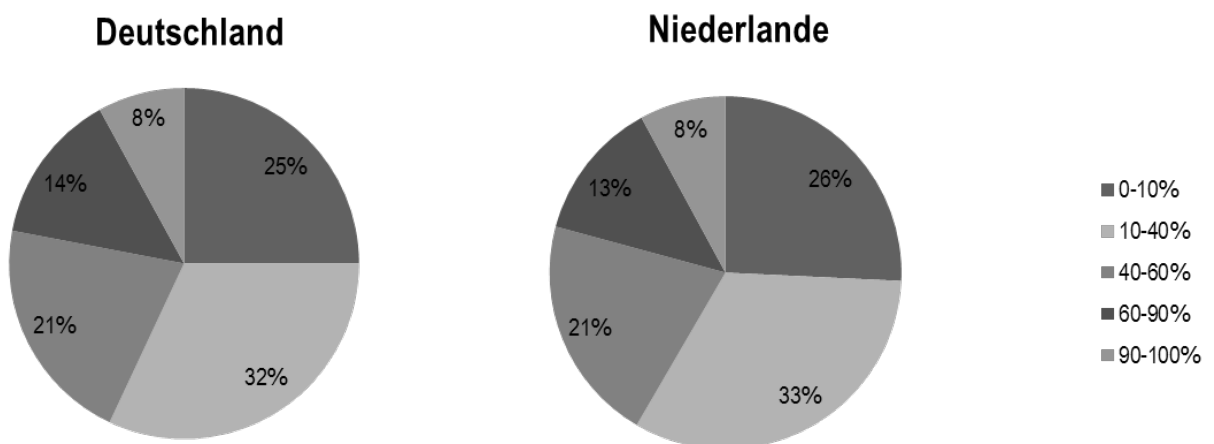
tungen zu vereinbaren, bestätigen 21 % der deutschen und 15 % der niederländischen Solo-Selbstständigen. Immerhin 10 % der deutschen und 6 % der niederländischen Solo-Selbstständigen stimmen der Aussage zu, dass sie aufgrund von Betreuungsverpflichtungen keine abhängige Beschäftigung finden konnten. Auf der anderen Seite kann sich die Selbstständigkeit auch negativ auf die Vereinbarkeit auswirken: 11 % der Solo-Selbstständigen in Deutschland berichten, dass sie aufgrund ihrer Pflichten aus selbständiger Erwerbstätigkeit kaum jemals ihre Familien sähen, im Vergleich zu 3 % in den Niederlanden.

Abbildung 8 Anzahl von Kunden und auf den größten Kunden entfallender Umsatzanteil

a. Anzahl Kunden (Abnehmer/ Auftraggeber) (N=1550)



b. Anteil des Umsatzes vom größten Kunden (N=1550)



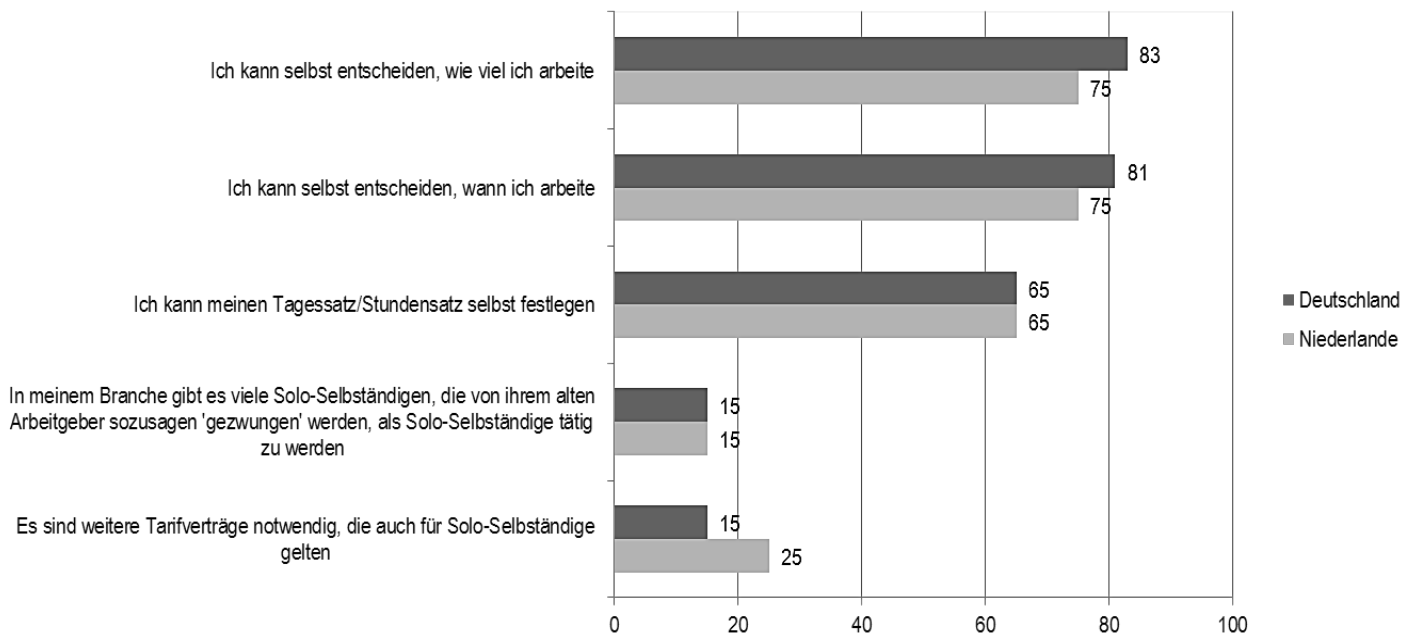
Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014

WSI

Abbildung 8 veranschaulicht Ergebnisse von Fragen zur wirtschaftlichen Abhängigkeit der Solo-Selbstständigen. Gefragt wurde nach der Anzahl von Kunden (Abnehmer oder Auftraggeber) und dem Anteil des größten Kunden am Umsatz der Befragten. Nur ein kleiner Anteil der Solo-

Selbstständigen (4 % in Deutschland und 3 % in den Niederlanden) gab an, für nur einen Auftraggeber/Abnehmer tätig zu sein. Nur jeweils 8 % der deutschen und der niederländischen Solo-Selbstständigen beziehen 90 bis 100 % ihres gesamten Umsatzes von ihrem größten Auftraggeber/Abnehmer.

Abbildung 9 Handlungsfreiheiten, Anteil der Solo-Selbstständigen, die (voll) zustimmen (in %)

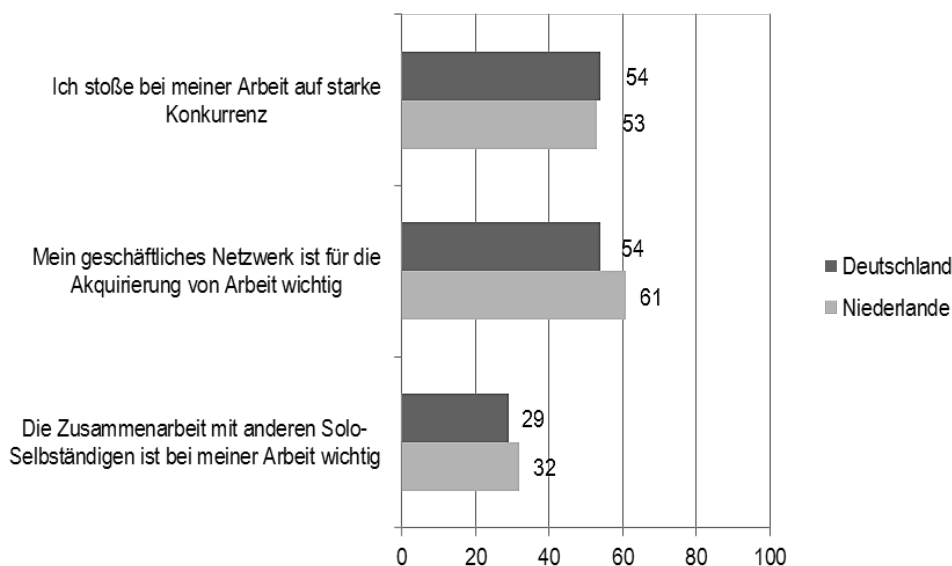


Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014

WSI

Die große Mehrheit der Solo-Selbstständigen stimmt der Aussage zu, sie könnten selbst entscheiden, „wieviel“ und „wann“ sie arbeiten (83 % bzw. 81 % in Deutschland, in den Niederlanden jeweils 75 %). Die Aussage „Ich kann meinen Tagessatz/ Stundensatz selbst festlegen“ findet bei 65 % der Solo-Selbstständigen in beiden Ländern Zustimmung. 15 % der deutschen und der niederländischen Solo-Selbstständigen stimmen der Aussage zu, es gebe in ihrem Sektor viele Selbstständige, die von ihrem früheren Arbeitgeber zur Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit gedrängt worden sind. Der Forderung nach mehr Tarifvereinbarungen, die Solo-Selbstständige miteinbeziehen, stimmen 15 % der deutschen und 25 % der niederländischen Solo-Selbstständigen zu.

Abbildung 10 Aussagen zu Wettbewerb und Kooperation, Anteil (%) der Solo-Selbständigen, die (voll) zustimmen, nach Ländern (N=1550)



Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014

WSI

Die in Abbildung 10 dargestellten Ergebnisse betreffen die Bedeutung von Wettbewerb und Kooperation für Solo-Selbstständige. Über die Hälfte der Solo-Selbstständigen gibt an, auf harte berufliche Konkurrenz zu stoßen (54 % in Deutschland, 53 % in den Niederlanden). Hinsichtlich der Bedeutung von Zusammenarbeit stimmt über die Hälfte der Solo-Selbstständigen der Aussage zu, dass berufliche Netzwerke für die Akquise von Arbeit wichtig seien (54 % in Deutschland und 61 % in den Niederlanden). Knapp ein Drittel sagt aus, die Zusammenarbeit anderen Solo-Selbstständigen sei bei ihrer Tätigkeit wichtig (29 % in Deutschland und 32 % in den Niederlanden).

Tabelle 8 Finanzielle Situation bei Solo-Selbstständigkeit (geordnete logistische Regressionsanalyse)

	Modell 1 - Deutschland		Modell 2 - Niederlande	
	Odds Ratio	z-Wert	Odds Ratio	z-Wert
Anzahl Kunden (Auftraggeber/Abnehmer)	0,87**	-2,92	0,85**	-3,36
Anteil des größten Kunden am Umsatz	0,99	-0,10	1,01	0,10
Wettbewerbshärte nach eigener Einschätzung	1,75**	7,91	1,87**	8,65
Entscheidungsgewalt Tages-/ Stundensatz	0,72**	-5,15	0,71**	-5,05
Zeitpunkt der Geschäftsgründung: 2009-2014 (= Referenzkategorie)				
2003 - 2008	1,10	0,49	1,27	1,06
1995 - 2002	0,93	-0,38	1,15	0,63
> 1995	0,82	-0,89	1,69*	2,17
Freiwillig selbständig (=Referenzkategorie)				
Unfreiwillig selbständig	1,58**	2,57	2,49**	4,75
Bildungsstand	0,76*	-2,22	0,79*	-2,24
Einsatz von Kapitalgütern im Wert von >€50.000 : Ja (=Referenzkategorie)				
Nein	0,95	-0,16	2,36**	2,99
Wirtschaftszweig				
Private Dienstleistungen und Handel (=Referenzkategorie)				
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	0,57	-0,53	1,16	0,21
Bauwirtschaft	1,34	0,58	1,65	1,60
Öffentlicher Sektor	1,42	1,80	1,01	0,03
Pseudo R ²	0,07		0,08	
N	712		764	

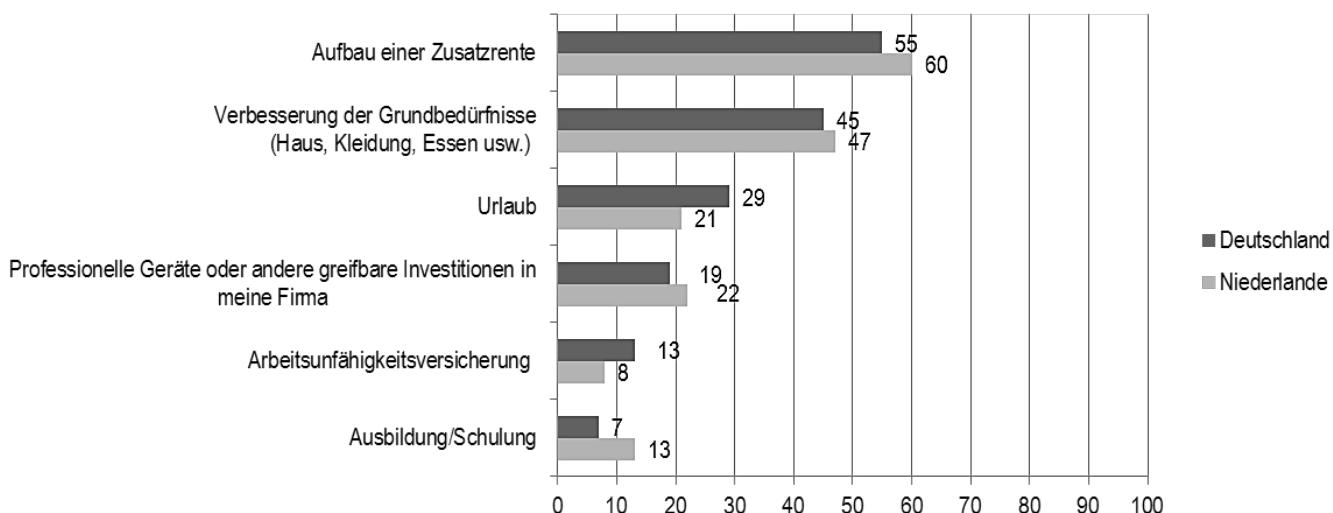
Anmerkung: *signifikant bei $p < 0,05$; **signifikant bei $p < 0,01$.

Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014



Tabelle 8 zeigt anhand der Ergebnisse einer logistischen Regressionsanalyse die Auswirkungen verschiedener Merkmale auf die finanzielle Situation von Ein-Personen-Unternehmen. Den Ergebnissen lässt sich entnehmen, dass diejenigen, die angeben, unfreiwillig selbstständig zu sein und harten Wettbewerb zu erfahren, mit höherer Wahrscheinlichkeit finanziell schlecht gestellt sind. Je höher die Anzahl der Abnehmer bzw. Auftraggeber in den letzten 12 Monaten war, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit einer schlechten finanziellen Situation. Gleiches gilt für den Zusammenhang zwischen der finanziellen Lage und zwei weiteren Faktoren: Je größer das Ausmaß der Kontrolle über das eigene Tageshonorar/den eigenen Stundensatz und je höher das Bildungsniveau, desto geringer die Wahrscheinlichkeit finanzieller Prekarität. Ein Zusammenhang zwischen dem Umsatzanteil des größten Kunden und der finanziellen Situation des Solo-Selbstständigen lässt sich an den Ergebnissen dieser Analyse nicht ablesen.

Abbildung 11 Präferenzen hinsichtlich der Verwendung zusätzlicher Finanzmittel



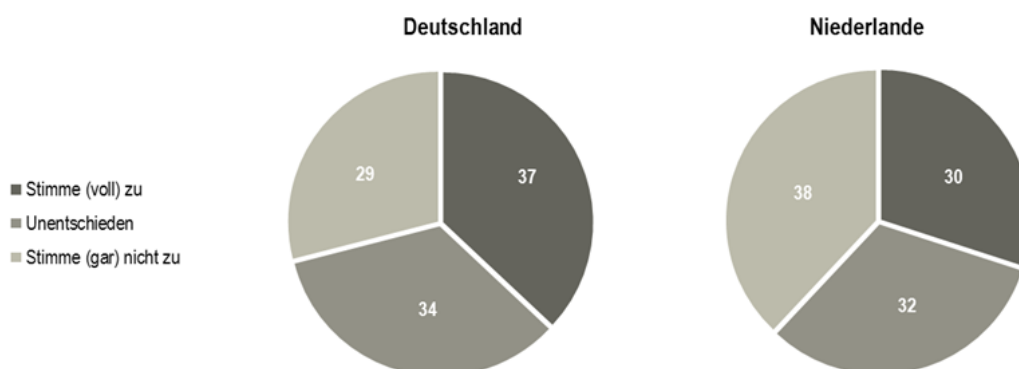
Question: "For a moment, let's assume you receive a fair amount of extra money and you are allowed to spend it on one or two of the following entries. Which one(s) would you choose? (max. 2 answers)"

WSI

Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014

Zur Frage „Angenommen, Sie erhielten eine beträchtliche Geldsumme und könnten diese für einen oder zwei der folgenden Posten verwenden. Wofür würden Sie sie ausgeben?“ ergab sich folgende Antwortverteilung: Am häufigsten wurde sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden von den Solo-Selbstständigen die Antwort „Zusätzliche Rentenansprüche“ gewählt (55 % in Deutschland und 60 % in den Niederlanden). Auf Platz zwei rangiert die Verbesserung von Grundbedürfnissen (Ausgaben für Wohnung, Kleidung und Essen etc.).

Abbildung 12 Selbsteinschätzung der Angemessenheit des Einkommens im Rentenalter



Aussage: „Meine Altersvorsorgeregulungen und andere Einnahmequellen reichen aus, um nach der Pensionierung gut davon leben zu können.“

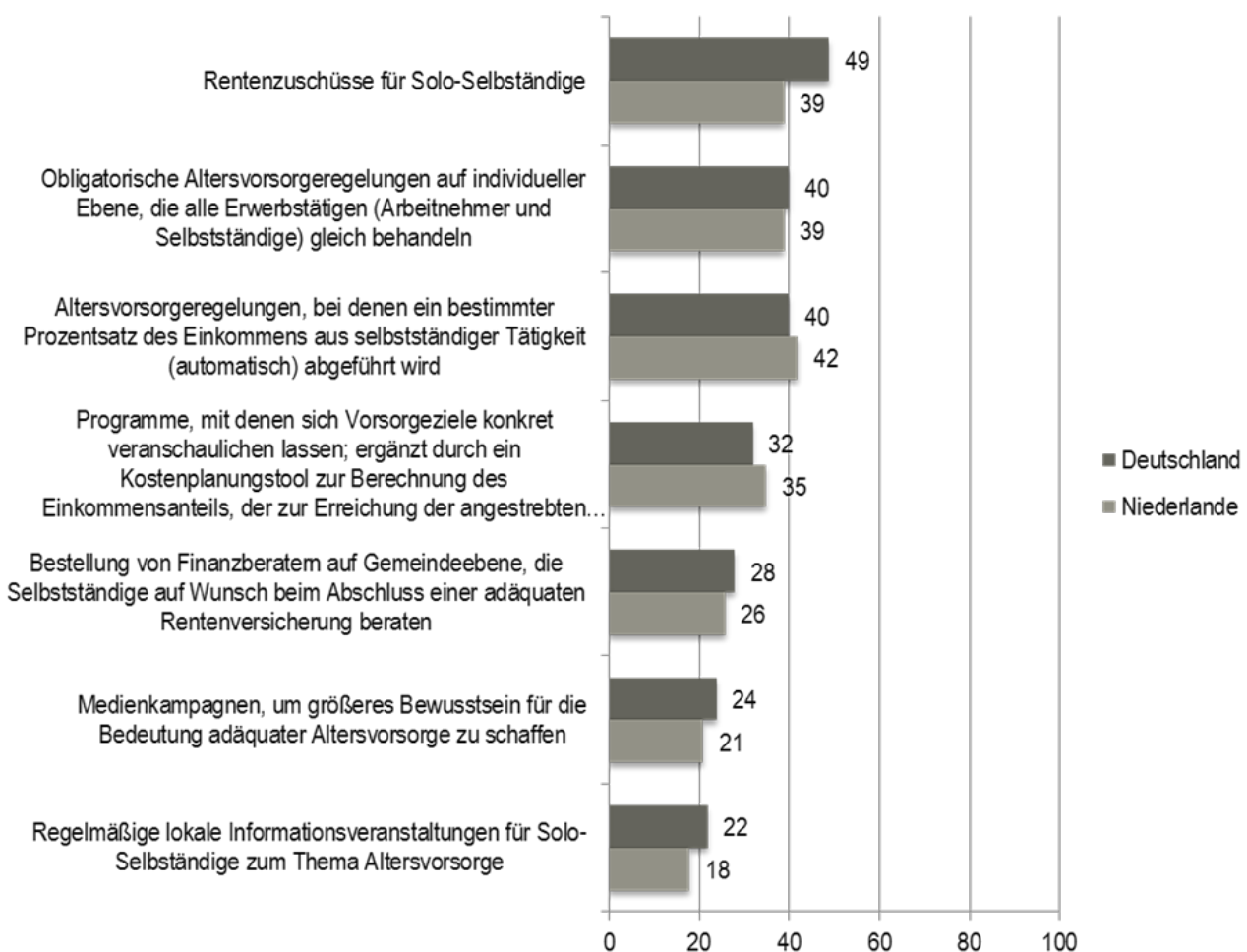
WSI

Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014

Der Aussage: „Meine Altersvorsorgeregelungen und andere Einnahmequellen reichen aus, um nach der Pensionierung gut davon leben zu können“ (Abbildung 12) stimmten in den Niederlanden 38 %, in Deutschland dagegen nur 29 % der Solo-Selbstständigen zu. Ungefähr ein Drittel wollte sich nicht festlegen: 34 % der deutschen und 32 % der niederländischen Solo-Selbstständigen wählte die Antwort „Unentschieden“. In Deutschland ist der Anteil derjenigen, die die Aussage (komplett) ablehnen, mit 37 % am größten. In den Niederlanden ist dieser Anteil mit 30 % kleiner als der Anteil derjenigen, die zustimmen (38 %).

Das auffallendste Ergebnis ist vielleicht, dass keine der vorgeschlagenen Maßnahmen für sich genommen von einer Mehrheit der Befragten für „sehr wirksam“ oder „wirksam“ erachtet wurde. Möglicherweise liegt (auch) dies an der höchst heterogenen Zusammensetzung des Personenkreises der Solo-Selbstständigen.

Abbildung 13 Staatliche Maßnahmen, die Solo-Selbstständige zur Altersvorsorge anregen sollen, % (sehr) wirksam, nach Ländern



Dem oberen Teil von Abbildung 13 lässt sich entnehmen, dass nahezu die Hälfte der deutschen und 39 Prozent der niederländischen Solo-Selbstständigen Rentenzuschüsse für einen wirksamen Anreiz zur Altersvorsorge halten würden. Ungefähr 40 Prozent der Befragten schätzen zudem Vorsorgesysteme als wirksam ein, bei denen ein Teil des Einkommens aus selbstständiger Tätigkeit automatisch in den Aufbau von Rentenansprüchen fließen würde; gleiches gilt für die Einführung einer obligatorischen Altersvorsorge auf individueller Ebene. Etwa ein Drittel der Befragten hielte es für sinnvoll, Tools bereitzustellen, mit denen sich Ruhestandserwartungen konkret veranschaulichen ließen, verbunden mit einem Kostenplanungstool, das den für die Verwirklichung der Erwartungen beiseite zu legenden Einkommensanteil berechnet. Es hat den Anschein, dass diese „Top-Ergebnisse“ grundsätzliche Unterschiede zwischen einzelnen Solo-Selbstständigen widerspiegeln: Ein Teil der Grundgesamtheit setzt auf „individuelle“ Lösungen, andere halten „staatliche“ Maßnahmen für effektiver.

Am unteren Ende des Spektrums zeigen die Ergebnisse, dass weniger als ein Viertel der Solo-Selbstständigen regelmäßige Informationsveranstaltungen für Selbstständige zum Thema Altersvorsorge oder einschlägige Sensibilisierungskampagnen in den Medien für wirksam betrachtet. Diese Befunde scheinen darauf hinzudeuten, dass sich die Solo-Selbstständigen der Bedeutung einer adäquaten Altersvorsorge zwar hinlänglich bewusst sind und auch das entsprechende Informationsangebot ausreicht, die praktischen Aspekte der Problematik jedoch noch nicht zufriedenstellend geregelt sind.

2.1 Einstellungen und Verhalten gegenüber beruflichen Interessenvertretungen

In Deutschland und den Niederlanden betrug die gewerkschaftliche Organisationsdichte 2013 rund 18 Prozent (OECD, 2015). Obwohl die Gewerkschaften zunehmend auch atypische Beschäftigungsformen (Teilzeitbeschäftigte, Zeitarbeitnehmer und Solo-Selbstständige) vertreten, sind atypisch Erwerbstätige weiterhin erheblich seltener gewerkschaftlich organisiert als andere (s. z.B. Pernicka, 2005; Vandaele/Leschke, 2010). Es entsteht der Eindruck, atypisch Erwerbstätige seien auch weniger an einer Gewerkschaftsmitgliedschaft interessiert; dem widersprechen jedoch jüngere Studien: „recent studies cast serious doubts on claims of attitudinal reluctance among non-standard workers to join unions“ (Vandaele/Leschke, 2010, S. 16).

5 Prozent der deutschen und 8 Prozent der niederländischen Befragten gaben an, Mitglied einer Gewerkschaft oder einer anderen Arbeitnehmerorganisation zu sein (siehe Tabelle 10). In den Niederlanden entspricht der genannte Prozentsatz dem gewerkschaftlichen Organisationsgrad von Zeitarbeitern (2008: 9 Prozent) (Vandaele /Leschke, 2010). Tabelle 10 zeigt, dass die Mehrheit der Solo-Selbstständigen sich nicht mit dem Gedanken trägt, in näherer Zukunft einer Gewerkschaft beizutreten; lediglich

2 Prozent dieses Personenkreises in Deutschland und 3 Prozent in den Niederlanden erwägen eine solche Mitgliedschaft.

Dagegen interessiert sich ein größerer Anteil der Solo-Selbständigen für Organisationen, die speziell die Interessen Solo-Selbständiger vertreten: 8 Prozent der deutschen und 10 Prozent der niederländischen Solo-Selbständigen sind Mitglied einer solchen speziellen Interessenvertretung, weitere 8 bzw. 10 Prozent erwägen einen Beitritt.

Tabelle 9 Mitgliedschaft in Gewerkschaften und anderen Vereinigungen

Deutschland	Mitglied	Erwägt	Schließt aus
Gewerkschaft	5%	2%	93%
Spezielle Organisation für Solo-Selbständige	8%	8%	84%
Niederlande	Mitglied	Erwägt	Schließt aus
Gewerkschaft	8%	3%	89%
Spezielle Organisation für Solo-Selbständige	10%	11%	79%

Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014



2.2 Suche nach einem roten Faden: „Professionals“, Pragmatiker und Prekäre

Lässt sich in Bezug auf die Erwerbskategorie Solo-Selbstständigkeit sozialpolitischer Handlungsbedarf erkennen? Wie in den vorhergehenden Abschnitten skizziert, zeichnet sich der hinter diesem Begriff stehende Personenkreis durch eine außerordentlich hohe Heterogenität aus. Westerveld (2012) befindet hinsichtlich dieser Erwerbstätigengruppe: „some belong under the heading ‘precarious’ while others definitely do not“. Inwieweit lässt sich die Situation Solo-Selbstständiger tatsächlich als „prekär“ beschreiben? Um die Prekarität dieser Form von Erwerbstätigkeit eingehender zu erforschen, unterzogen wir die Daten deutscher und niederländischer Solo-Selbstständiger einer Clusteranalyse. Auf Basis früherer Untersuchungen zur Typologie selbstständiger Erwerbstätiger in Kanada (D’Amours/Crespo, 2004) und den Vereinigten Staaten (Stone, 2006) wurden verschiedene Messlatten angelegt. Dabei haben wir Prekarität als eine Kombination von unzureichenden finanziellen Rücklagen und geringer sozialer Absicherung definiert.

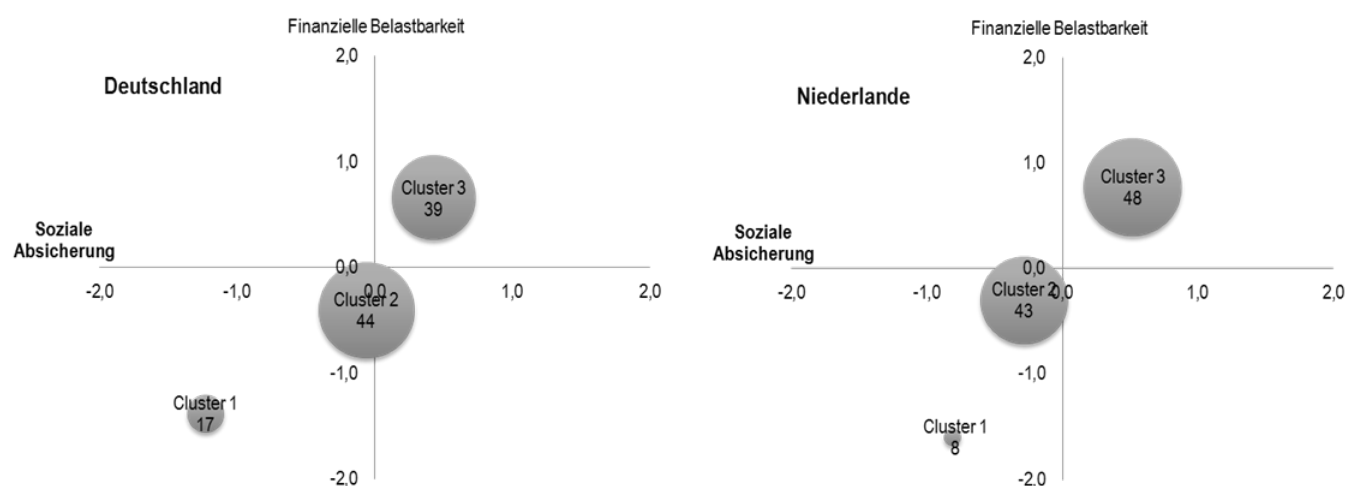
Zur Erstellung einer Typologie „Absicherung versus Prekarität“ wurde eine Clusteranalyse durchgeführt. Diese hierarchische Analyse unter Verwendung des Ward-Verfahrens und der quadrierten euklidischen Distanz ergab drei Cluster. Für das Ward-Verfahren entschieden wir uns deshalb, weil es die Varianz innerhalb der einzelnen Cluster minimiert und als die robusteste, unter verschiedensten Bedingungen zuverlässige Methode gilt (siehe z. B. Aldenderfer/Blashfield, 1984; Overall, 1993).

Das finanzielle Polster der Solo-Selbständigen wurde anhand von drei Kriterien beurteilt: erstens, jährliches Gesamt-Bruttohaushaltseinkommen, gewichtet nach Haushaltszusammensetzung; zweitens, ob die Befragten über ausreichende finanzielle Mittel verfügten, um auftragslose Zeiträume überbrücken zu können; drittens wurden die Befragten gebeten, die aktuelle finanzielle Lage ihres Haushaltes auf einer 5-Punkte-Skala (von 1 = hoher Überschuss bis 5 = hohes Defizit) zu bewerten. Durch die Erfassung des Haushaltseinkommens werden nicht automatisch nur die finanziellen Rücklagen der geschäftlichen Tätigkeit bewertet, sondern die finanzielle Belastbarkeit der Person oder des Haushaltes insgesamt. Der Nachteil ist, dass auf diese Weise nicht erfasst wird, ob Solo-Selbständige auf die Einkünfte Anderer, beispielsweise des Lebenspartners, angewiesen sind.

Das Thema Soziale Sicherung wurde anhand der Fragen untersucht, ob der oder die Befragte für die Tätigkeit als Solo-Selbständiger eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen und ob er/sie durch ergänzende Altersvorsorgemaßnahmen (Ersparnisse, (Lebens-)Versicherung oder sonstige Anlagen) zusätzliche Rentenansprüche erworben habe, sowie durch die Aufforderung, die Aussage „Meine Altersvorsorgeregulungen und andere Einnahmequellen reichen aus, um nach der Pensionierung gut davon leben zu können“ als zutreffend zu bewerten (5-Punkte-Likert-Skala von 1 = „Stimme gar nicht zu“ bis 5 = „Stimme voll zu“).

Abbildung 14 veranschaulicht die Ergebnisse der Clusteranalyse und zeigt die sich ergebenden drei Cluster. Die prozentualen Anteile und Durchschnittswerte (Angabe der Standardabweichung in Klammern) für verschiedene Merkmale der Befragten werden in Tabelle 12 vorgestellt.

Abbildung 14 Clusteranalyse Solo-Selbstständige in Deutschland und den Niederlanden



Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014

Cluster 1 umfasst den Anteil der Solo-Selbstständigen, deren Beschäftigungslage man als eher „prekär“ bezeichnen könnte. Diese Befragten gaben ein durchschnittliches jährliches Haushaltseinkommen an, das deutlich unter dem Normaleinkommen liegt; ihre finanziellen Mittel reichen im Schnitt aus, um eine auftragslose Zeitspanne von unter einem Monat zu überbrücken; die finanzielle Lage des jeweiligen Haushaltes wurde als defizitär bewertet.

Die Personen dieses Clusters haben im Vergleich zu anderen seltener eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen und haben tendenziell selten zusätzliche Altersvorsorge getroffen. Solo-Selbstständige dieses Clusters sehen im Allgemeinen voraus, dass ihre Altersvorsorgeregelungen und andere Einnahmequellen nicht ausreichen werden, um nach der Pensionierung gut davon leben zu können.

Cluster 2 ist in jeder Hinsicht eine Zwischenkategorie. Cluster 3 am anderen Ende des Spektrums umfasst die Gruppe der „wirtschaftlich abgesicherten“ Solo-Selbstständigen. Das mittlere Jahres-Haushaltseinkommen dieser Befragten entspricht in etwa dem Doppelten des Normaleinkommens. Die Befragten verfügen im Schnitt über ausreichende finanzielle Mittel, um ungefähr ein halbes Jahr ohne Arbeit überbrücken zu können, und schätzen die finanzielle Lage ihres Haushalts so ein, dass „Geld übrig“ bleibt. Mehr als 80 Prozent dieser Gruppe hat zusätzliche Altersvorsorgemaßnahmen ergriffen. Dieser Personenkreis geht überwiegend davon aus, dass ihre Rentenansprüche und andere Einnahmequellen für ein gutes Leben im Ruhestand ausreichen werden.

Tabelle 10 Prozentuale Anteile und Mittelwerte (Standardabweichung in Klammern) für verschiedene Befragtenmerkmale, nach Clustern

	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3
	<i>(n=190)</i>	<i>(n=661)</i>	<i>(n=663)</i>
<i>Finanzielle Situation</i>			
Jährliches Brutto-Haushaltseinkommen	1,97 (0,73)	2,98 (1,24)	5,33 (1,08)
Finanzielle Mittel zur Überbrückung arbeitsloser Zeiten	1,40 (0,74)	3,28 (1,89)	4,52 (1,36)
Aktuelle Finanzlage des Haushalts	2,09 (0,87)	3,15 (0,86)	3,79 (0,86)
<i>Soziale Absicherung</i>			
Berufsunfähigkeitsversicherung	0,11 (0,31)	0,21 (0,41)	0,34 (0,47)
Zusatzrente	0,29 (0,46)	0,57 (0,50)	0,83 (0,37)
Angemessenheit des voraussichtlichen Ruhestandseinkommens nach eigener Einschätzung	1,65 (0,78)	2,84 (1,03)	3,40 (1,00)
<i>Berufliche Merkmale</i>			
Arbeitszufriedenheit	6,56 (2,08)	7,51 (1,68)	8,02 (1,50)
(Un)freiwillige Selbstständigkeit	0,46 (0,50)	0,29 (0,45)	0,18 (0,38)
<i>Demografische Variablen</i>			
Alter (Jahre)	49,43 (9,75)	52,27 (10,47)	53,20 (10,24)
Prozentualer Anteil Männer	54,74	57,64	67,57
Bildungsabschluss:			
ISCED 0-2	15,79	12,56	6,64
ISCED 3-4	48,95	43,12	38,76
ISCED 5-6	35,26	44,33	54,60
Verheiratet/ in Lebenspartnerschaft	56,84	68,68	84,16
Partner abhängig beschäftigt	35,26	51,29	63,20
Wirtschaftsbranche			
Verarbeitende Industrie und Baugewerbe	7,93	5,67	5,74
Handel	18,52	14,80	10,40
Private Dienstleistungen	53,46	57,79	68,79
Öffentliche Dienste	6,35	12,28	9,63
Kunst, Unterhaltungs- und Freizeitindustrie	13,76	9,45	5,43

Quelle: Survey Solo Self-employment (SSE), 2014



Aus Tabelle 12 lässt sich ein Zusammenhang zwischen den Clustern und der Höhe der Arbeitszufriedenheit bzw. unfreiwilliger Selbstständigkeit ableiten. Unsere qualitativen Untersuchungen zeigen ein ähnliches Bild: Es gibt eine finanziell schlecht gestellte „prekäre“ Gruppe, die sich im Schnitt durch geringe finanzielle Rücklagen und geringe Abdeckung sozialer Risiken sowie relativ geringe Arbeitszufriedenheit auszeichnet. Die zweite Gruppe scheint eher aus „Pragmatikern“ zu bestehen: Einige wurden überwiegend durch Push-Faktoren in die Solo-Selbstständigkeit gedrängt, bei anderen gaben Pull-Faktoren den Ausschlag. In beiden Fällen entsteht der Eindruck, dass die Befragten von ihrer selbstständigen Tätigkeit zumindest auskömmlich leben können. Schließlich gibt es eine Gruppe von Freiberuflern oder „Independent Professionals“, die sich ihres beruflichen Erfolges relativ gewiss zu sein scheinen und Gewinn erwirtschaftend arbeiten.

3 Schlussfolgerungen, Auswirkungen und Diskussion

Die in diesem Kapitel skizzierten Schlussfolgerungen, Auswirkungen und Diskussionen entsprechen den Ergebnissen des Gesamtprojektes (vgl. den ausführlichen englischen Bericht: Conen, Schippers und Schulze Buschoff 2016) und sind nicht zwangsläufig auf die in Kapitel 1 und 2 dieses Arbeitspapiers enthaltenen Erkenntnisse beschränkt.

3.1 Einleitung

In den letzten Jahrzehnten war in vielen Ländern Europas eine Zunahme der absoluten Zahl und des prozentualen Anteils von Solo-Selbstständigen an der Erwerbsbevölkerung zu erkennen (Eurostat, 2016). Selbstständige Erwerbstätigkeit wird traditionell mit Beschäftigungen in der Landwirtschaft und im Einzelhandel in Verbindung gebracht. Ein wachsender Anteil der so genannten „Neuen Selbstständigen“ hingegen ist in Sektoren wie Dienstleistungsberufen und Bauwirtschaft beschäftigt. Sie arbeiten üblicherweise auf eigene Rechnung und ohne Angestellte in Berufen, die geringe Kapitalinvestitionen erfordern. Auf dem Arbeitsmarkt wurden Selbstständige üblicherweise als „Insider“ betrachtet und der Kategorie unabhängiger Unternehmer zugeordnet, die mit ihrer Entscheidung für die Selbstständigkeit einen angenommenen Mehrwert dieser Erwerbsform hinsichtlich Einkommen, Entscheidungsfreiheit, Flexibilität oder anderen Arbeitsbedingungen verfolgen.

Heute dagegen ist insbesondere die Solo-Selbstständigkeit zunehmend in Verbindung zu bringen mit sogenannter „unfreiwilliger“, „abhängiger“ oder gar „prekärer“ Selbstständigkeit (Stone, 2006; Schulze Buschoff /Schmidt, 2009; Kautonen et al., 2010; Westerveld, 2012). Entgegen der herkömmlichen Vorstellung vom unabhängigen Unternehmer unterstreichen die zitierten Autoren die Heterogenität der Kategorie der Solo-Selbstständigen und fassen besonders die Gruppe der schwächeren Selbstständigen ins Auge, die vielfach an der zunehmend verschwimmenden Grenze zwischen abhängiger Beschäftigung und Scheinselbstständigkeit agiert. Zur Situation der „Neuen Solo-Selbstständigen“ liegen bis heute nur begrenzt empirische Erkenntnisse vor; dennoch wird in verschiedenen Ländern für eine weitere Steigerung des Selbstständigenanteils plädiert.

Diese WSI-Studie untersucht, wie sich die Selbstständigkeit als Erwerbskategorie im Laufe der Zeit entwickelt hat, und erforscht und erklärt die Situation der Solo-Selbstständigen in Deutschland und den Niederlanden. Dabei wurde ein multimethodaler Ansatz gewählt: Die Methodik umfasste Fachliteraturrecherchen, die Auswertung vorliegender Statistikdaten, eine eigens konzipierte Umfrage und Interviews mit Solo-Selbstständigen.

3.2 Zusammenfassung der Ergebnisse

Die Zunahme des Anteils Selbstständiger an der Gesamtbeschäftigung historisch betrachtet ein relativ neues Phänomen dar. Am Ende des neunzehnten Jahrhunderts war selbstständige Erwerbstätigkeit noch viel stärker verbreitet als heute, insbesondere unter Landwirten, Handeltreibenden, Handwerkern und den sogenannten freien Berufen. Im Laufe des zwanzigsten Jahrhunderts gewann dann die abhängige Beschäftigung immer stärker an Boden, getrieben von einem technologischen Wandel, der kapitalintensive Produktionsformen und den Siegeszug des „fordistischen Modells“ begünstigte und in den meisten Ländern Veränderungen der industriellen Organisation bewirkte (OECD, 2000; Supiot, 2001). Von den siebziger Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts an verlangsamte sich in den meisten westlichen Volkswirtschaften der Rückgang des Anteils Selbstständiger an der Gesamtbeschäftigung und kehrte sich in einigen Ländern sogar um. Der Zeitpunkt dieser „Renaissance“ der Selbstständigkeit fiel dabei von Land zu Land unterschiedlich aus (OECD, 2000; Fairly/Meyer, 2000; Meager, 2007). Auch für die Niederlande und Deutschland war der Übergang von einem kontinuierlichen Absinken der Selbstständigenquote im Laufe des zwanzigsten Jahrhunderts zu einem Anstieg gegen Ende desselben bezeichnend. Dieses Anwachsen der Solo-Selbstständigkeit wird auf ein Zusammentreffen verschiedener Faktoren und Umstände zurückgeführt. Dazu zählen technologische Entwicklungen, Veränderungen des industriellen Organisationsmodells (z.B. größere Flexibilität, Auslagerung unternehmerischer Aufgaben und Funktionsbereiche, schlanke Produktion), demographischer Wandel und Veränderungen des institutionellen Umfelds (Torini, 2005; Europäische Kommission, 2010; Van Es /Van Vuuren, 2011). Wir konzentrieren uns in unserer Untersuchung auf die relativ große und allen Anzeichen nach zunehmende Gruppe der Selbstständigen ohne Angestellte.

Die Befunde zur Entwicklung der Solo-Selbstständigkeit in Deutschland und den Niederlanden zeigen, dass das Wachstum dieser Erwerbskategorie in den Niederlanden besonders stark ausfiel – für diese Beschäftigten-gruppe verzeichnete das Land im letzten Jahrzehnt eine der höchsten Zuwachsraten Europas.

Auch Deutschland erlebte einen Anstieg. Dieser fiel jedoch erheblich moderater aus und in jüngster Zeit zeichnete sich sogar wieder ein Rückgang ab. Wie die Untersuchungsergebnisse zeigen, betraf der Zuwachs in beiden Ländern besonders ältere Arbeitnehmer und höher Gebildete sowie bestimmte Branchen und Sektoren (wie verschiedene Dienstleistungen und die Bauwirtschaft). In Deutschland war – im Unterschied zu den Niederlanden – außerdem ein relativ hoher Anstieg bei Frauen und Zuwanderern zu verzeichnen. Aus der länderübergreifenden Perspektive zeigen die Ergebnisse, dass Solo-Selbstständige in Deutschland relativ häufig zugewandert und hochgebildet sind und dass ihre selbstständige Tätigkeit oft auf einer Notwendigkeit („aus der Not heraus“) beruht. In den Niederlanden dagegen sind viele Solo-Selbstständige „Gelegenheits-Unternehmer“, denen es um die Verbesserung der eigenen beruflichen Situation geht.

In Bezug auf die Anzahl der Arbeitsstunden zeigt sich, dass Solo-Selbstständige, die eine selbstständige Tätigkeit als Nebenjob ausüben, im Schnitt wöchentlich 9 bis 12 Stunden darauf verwenden. Insgesamt arbeiten Selbstständige länger als Arbeitnehmer und ein erheblicher Teil der Solo-Selbstständigen arbeitet, insbesondere in den Niederlanden, zu sogenannten „unsozialen“ Zeiten. Für teilzeitbeschäftigte Solo-Selbstständige in beiden Ländern erhöhte sich im Hauptjob von 2005 bis 2015 die durchschnittliche Anzahl wöchentlicher Arbeitsstunden zu üblichen Arbeitszeiten; gleichzeitig ging die Stundenzahl der Vollzeit arbeitenden Solo-Selbstständigen zurück. Der Anteil Selbstständiger, die zu unsozialen Zeiten arbeiten, nahm in beiden Ländern ab, wobei gleichzeitig der Anteil zu unsozialen Zeiten arbeitender abhängig Beschäftigter in den Niederlanden einen Zuwachs verzeichnete.

Weiterhin haben wir auf der Basis individueller Paneldaten die Dynamik der Solo-Selbstständigkeit untersucht. Wir haben dafür Daten des deutschen Sozioökonomischen Panels (German Socio-Economic Panel - GSOEP) und des niederländischen Panels zum Arbeitskräfteangebot (Dutch Labour Supply Panel – DLSP) für die Zeitspanne 2000 bis 2010 analysiert. Wir sind dabei der Frage nachgegangen, wie die sich die Beschäftigungsstabilität und –mobilität der Solo-Selbstständigen im Vergleich zu anderen Beschäftigtengruppen darstellt.

Bezüglich der Dynamik zeigen die Ergebnisse für Solo-Selbstständige im Vergleich zu abhängig Beschäftigten mit unbefristetem Arbeitsvertrag eine relativ hohe Beschäftigungsmobilität, wobei der Mobilitätsgrad der Solo-Selbstständigen sich mit dem von Arbeitnehmern mit zeitlich befristetem Arbeitsvertrag vergleichen lässt. Zudem drückt sich die Mobilität der Solo-Selbstständigen häufiger in einem Jobwechsel aus als in einem Statuswechsel nach Arbeitslosigkeit oder Inaktivität. Solo-Selbstständige waren in der Vergangenheit seltener inaktiv oder arbeitslos als abhängig Beschäftigte mit befristetem Arbeitsvertrag.

Absolut gesehen entschließen sich in den Niederlanden mehr Personen aus einem Angestelltenverhältnis heraus zu solo-selbstständiger Tätigkeit als vormalige Arbeitgeber-Selbstständige und Arbeitslose/Inaktive. Allerdings ist die Wahrscheinlichkeit eines Übergangs in die Solo-Selbstständigkeit bei Personen, die zuvor Arbeitgeber-Selbstständige bzw. inaktiv oder arbeitslos waren höher als bei abhängig Beschäftigten. Zum Übergang in die Solo-Selbstständigkeit scheinen sich vor allem relativ hoch gebildete Personen in – nach eigener Einschätzung – guter gesundheitlicher Verfassung zu entschließen. In Bezug auf den familiären Hintergrund konnten wir insbesondere für niederländische Frauen mit Kindern unter zwölf Jahren eine erhöhte Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die Solo-Selbstständigkeit erkennen.

Untersucht wurden weiterhin die Einstellungen und Verhaltensweisen Selbstständiger in Bezug auf Arbeit und soziale Sicherheit sowie die Rolle von Staat und Interessenverbänden. Im Rahmen des Forschungsprojektes

wurde zur eingehenden Beleuchtung der Ansichten und des Verhaltens Solo-Selbstständiger eigens ein Fragebogen entwickelt. Dieser war darauf ausgelegt, Informationen zu folgenden Zusammenhängen zu gewinnen: Motivation für den Eintritt in die Solo-Selbstständigkeit, materielle und nicht-materielle Vorteile selbstständiger Tätigkeit, Einstellungen und Verhalten in Bezug auf die Arbeit, Vereinbarkeit von Beruf und Familie, Ansichten und Verhaltensweisen in Bezug auf Risiken, Soziale Sicherung und Altersvorsorge, sowie Ansichten zu (eventuellen) staatlichen Maßnahmen. Die Gesamtzahl der ausgefüllten Fragebogen betrug N=757 in Deutschland und N=793 in den Niederlanden, also insgesamt N=1550. Zusätzlich wurden mit Solo-Selbstständigen in zwei Wirtschaftssektoren mit starkem Zuwachs an Solo-Selbstständigen (Baugewerbe und Kreativwirtschaft) qualitative Interviews geführt, um ein umfassendes Verständnis der spezifischen Entscheidungsprozesse zu gewinnen, die mit solo-selbstständiger Erwerbsarbeit verbunden sind.

Die Ergebnisse beleuchten als Erstes die Gründe, welche die Befragten zu selbstständiger Tätigkeit veranlasst haben, sowie die erwarteten Vorteile hinsichtlich Einkommen und Arbeitszufriedenheit. Während einige der Gesprächspartner sich eindeutig als entweder gelegentlichen- oder notwendigkeitsbedingte Selbstständige klassifizieren lassen, ist es bei anderen schwieriger, sie einer bestimmten Gruppe zuzuordnen. Der Grund dafür kann ein Zusammentreffen verschiedener Motivationen sein, aber auch Erinnerungsfehler (recall bias) und Antworttendenzen (reporting bias) spielen eine Rolle. Mögliche Motive wurden deshalb durch Einzelfragen erforscht, anstatt nach dem „Hauptgrund“ zu fragen oder Fragen mit mehreren möglichen Antworten zu formulieren. Die Mehrheit der Befragten sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden nannte sogenannte Pullfaktoren als Anlass für den Übergang in die Solo-Selbstständigkeit. Die „Top-vier-Antworten“: Wunsch nach mehr Entscheidungsspielraum, Wahrnehmung einer Geschäftsmöglichkeit und Suche nach einer neuen Herausforderung, gefolgt von erhoffter Einkommenssteigerung.

Aber auch die Antworten, bei denen sogenannte Pushfaktoren zum Tragen kommen, verdienen Aufmerksamkeit. Rund 40 Prozent (!) der deutschen und 25 Prozent der niederländischen Solo-Selbstständigen gaben an, keine passende Stelle in abhängiger Beschäftigung finden zu können. In beiden Ländern berichtete eine Minderheit der Selbstständigen, ihr ehemaliger Arbeitgeber habe sie zur Selbstständigkeit gedrängt (6 Prozent in Deutschland, 3 Prozent in den Niederlanden). Diese Befunde zeigen an, dass bei einem erheblichen Teil der Befragten der Entschluss zur Solo-Selbstständigkeit zumindest teilweise mit äußeren Zwängen zu tun hatte.

Um uns ein eindeutigeres Bild der Merkmale freiwilliger und unfreiwilliger Solo-Selbstständigkeit zu verschaffen, haben wir die Daten aus unserem Fragebogen zu relativ homogenen Personengruppen zusammengefasst und geprüft, welche Merkmale von Solo-Selbstständigen mit unfreiwilliger Selbstständigkeit korrelieren. Die Ergebnisse zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit unfreiwilliger Selbstständigkeit mit zunehmendem Alter steigt und dass Personen, die angeben, bei der Verrichtung ihrer Arbeit durch eine

chronische oder Langzeiterkrankung oder eine Behinderung eingeschränkt zu sein, in beiden Ländern mit höherer Wahrscheinlichkeit unfreiwillig selbstständig sind. In Deutschland scheinen insbesondere gering qualifizierte unfreiwillig selbstständig zu sein, während die Daten für die Niederlande zeigen, dass unfreiwillige Selbstständigkeit eher auf Personen mit mittlerem Bildungsabschluss zutrifft.

Selbstständig Erwerbstätige tragen verschiedene Risiken einschließlich der Gefahren von Altersarmut, Arbeitsunfähigkeit und Auftragslosigkeit. Wie denken und verhalten sich Solo-Selbstständige also in Bezug auf soziale Absicherung und Altersvorsorge? Aus den Ergebnissen geht hervor, dass ungefähr ein Viertel der deutschen und niederländischen Selbstständigen ohne Mitarbeiter im Zusammenhang mit ihrer selbstständigen Tätigkeit eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen haben. Arbeitsunfähigkeit ohne Versicherungsschutz kann gravierende Folgen haben, insbesondere wenn der Selbstständige Hauptverdiener ist. Nach Selektion derjenigen Selbstständigen, die angeben, Hauptverdiener zu sein und mindestens 32 Wochenstunden selbstständig zu arbeiten, stellten wir immerhin noch fest, dass 68 Prozent der deutschen und 57 Prozent der niederländischen Solo-Selbstständigen nach eigener Aussage keine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen haben. Als Hauptbeweggrund für den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung wurde mehrheitlich die Aussage gewählt: „Jeder unterliegt einem Risiko“. Begründung für den Verzicht auf eine Berufsunfähigkeitsversicherung war oft, dass die eventuellen Folgen einer Arbeitsunfähigkeit als gering eingeschätzt werden: Die Betroffenen könnten auf andere Einkommensquellen oder Rücklagen zurückgreifen, sind nicht auf das Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit angewiesen oder sind über ein Arbeitsverhältnis versichert. Insgesamt machen diese Gründe rund ein Drittel aller angegebenen Motive für den Nicht-Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung aus. Eine Mehrheit der Solo-Selbstständigen ohne Berufsunfähigkeitsversicherung – rund die Hälfte aller Solo-Selbstständigen – gibt an, Versicherungen dieser Art seien „zu teuer“.

Das Risiko von Altersarmut wurde ebenfalls angesprochen. Sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden geben 71 Prozent der Solo-Selbstständigen an, ihre Rentenansprüche durch private Altersvorsorgemaßnahmen (dritte Säule) aufgebessert zu haben. In den Niederlanden haben die meisten Solo-Selbstständigen im Rahmen abhängiger Beschäftigung (zweite Säule) Rentenansprüche aufgebaut, beispielsweise durch einen Zweitjob oder frühere abhängige Arbeitsverhältnisse. Mit 72 Prozent liegt dieser Anteil beträchtlich höher als in Deutschland (42 Prozent). Während in den Niederlanden alle Solo-Selbstständigen Anspruch auf die existenzsichernde Grundrente (erste Säule) haben, sind die meisten Solo-Selbstständigen in Deutschland durch keine staatliche Rentenversicherung abgedeckt. Insgesamt hält rund ein Drittel der Solo-Selbstständigen seine aufgebauten Rentenansprüche und sonstigen Einnahmequellen für unzureichend, um im Rentenalter gut leben zu können; der Anteil dieser Personen ist bedeutend höher als bei den abhängig Beschäftigten (Van Dalen et al., 2010).

Schließlich haben wir die Rolle von Staat und Interessenverbänden aus Sicht der Solo-Selbstständigen beleuchtet. Die Ergebnisse deuten an, dass in Bezug auf das Risiko der Arbeitslosigkeit nur ein geringer Anteil der Solo-Selbstständigen kollektive Strategien für wünschenswert hält. Eine breite Mehrheit der Befragten betrachtet es als selbstverständlich, dass man als Selbstständige(r) auch dafür verantwortlich sei, auftragsarme Zeiten aufzufangen. Im Hinblick auf Rentenansprüche zeichnen die Ergebnisse dagegen ein eher „gemischtes“ Bild: Für einen Teil der Solo-Selbstständigen steht fest, dass Selbstständige selbst für ihre Altersvorsorge verantwortlich sind und selbst entscheiden können sollten, wann und wie sie Rentenansprüche erwerben. Andere dagegen vertreten die Meinung, das Rentensystem müsse umorganisiert werden. Die Befunde deuten zudem darauf hin, dass die Solo-Selbstständigen sich der Bedeutung einer angemessenen Altersvorsorge durchaus bewusst sind und das Informationsangebot zu diesem Thema ausreichend finden.

Insbesondere in Bezug auf Berufsunfähigkeitsversicherungen scheint ein beträchtlicher Teil der Solo-Selbstständigen der Ansicht zu sein, der Staat solle für alle arbeitsunfähig werdenden Erwerbstätigen (einschließlich der selbstständigen) die finanzielle Verantwortung tragen. Einschränkungen der Arbeitsfähigkeit sollen also nicht über den privatwirtschaftlichen Versicherungsmarkt abgedeckt werden, sondern durch eine Sozialversicherung.

Unsere Untersuchung ergab, dass 5 Prozent der deutschen und 8 Prozent der niederländischen Befragten einer Gewerkschaft und 8 bzw. 10 Prozent einem speziellen Interessenverband für Selbstständige ohne Mitarbeiter angehörten. In beiden Ländern denken Solo-Selbstständige eher daran, einer speziellen Organisation für Selbstständige beizutreten als einer Gewerkschaft. Solo-Selbstständige werden manchmal als zwischen zwei Stühlen sitzend betrachtet, da sie üblicherweise weder von Gewerkschaften noch von Arbeitgeberorganisationen vertreten werden. Der geringe Anteil Solo-Selbstständiger, die einer Gewerkschaft angehören oder eine Mitgliedschaft erwägen, lässt sich vielleicht auch durch diese Situation erklären.

Unter Zusammenfassung der vorgenannten Ergebnisse und Berücksichtigung der erheblichen Heterogenität der Gruppe der Solo-Selbstständigen untersucht unsere Studie die Frage, für welche Personenkreise der Schritt in die Selbstständigkeit in eine prekäre finanzielle Lage mündet und welche Selbstständigen dagegen recht gut situiert sind. In unserer Clusteranalyse lassen sich je nach finanzieller Belastbarkeit und Umfang der sozialen Absicherung drei Typen von Solo-Selbstständigen unterscheiden, die wir vorläufig als Solo-Selbstständige „in prekärer finanzieller Lage“ (12,6 %), Solo-Selbstständige, die „gerade zurechtkommen“ (43,7 %), und „wirtschaftlich abgesicherte“ Solo-Selbstständige (43,8 %) bezeichnen möchten. Die Existenz einer umfangreichen Gruppe wirtschaftlich sehr schlecht gestellter Solo-Selbstständiger in beiden Ländern bedeutet, dass aktuell sozialpolitischer Handlungsbedarf besteht, insbesondere im Hinblick auf die soziale Absicherung Solo-Selbstständiger.

3.3 Wissenschaftliche und gesellschaftliche Relevanz

In wissenschaftlicher Hinsicht zielt unserer Studie darauf ab, den Korpus der vorhandenen Forschungsliteratur zu erweitern in Bezug auf: (1.) Veränderungen, Dynamik und Auswirkungen solo-selbstständiger Erwerbstätigkeit und (2.) Ansichten und Verhaltensweisen Solo-Selbstständiger hinsichtlich Altersvorsorge und anderer Aspekte sozialer Absicherung.

Zu unserem erstgenannten Ziel trugen insbesondere die Paneldatenanalysen bei. Seit den siebziger Jahren wurde den Fragen, aus welchen Gründen sich das Muster der Selbstständigkeit verändert hat und wer die Neuen Selbstständigen sind, relativ viel Aufmerksamkeit zuteil. Beide Fragestellungen wurden sowohl auf Mikro- als auch auf Makrodatenebene ausführlich untersucht. Unsere Studie versucht zu ergründen, inwieweit sich der Personenkreis der Solo-Selbstständigen von anderen Erwerbstätigen – einschließlich der Randbeschäftigten – in Bezug auf Arbeitsmarktübergänge unterscheidet. Auf diesem Gebiet – berufliche Übergänge und Übergangssequenzen – bestehen insbesondere aus der erwerbsbiografischen Perspektive noch erhebliche Wissenslücken.

Zudem liefern die Paneldatenanalysen in ihrem umfassenden Ansatz neue Belege für die Bedeutung früherer Lebenserfahrungen unterschiedlicher Art. Durch Untersuchung der Auswirkungen von Erfahrungen in den Bereichen Arbeit, Bildung, Gesundheit und Familie tragen sie zu einem besseren Verständnis des Übergangs in die berufliche Selbstständigkeit bei. Drittens wurde den Auswirkungen selbstständiger Tätigkeit auf den Erwerbsverlauf – außer in einigen (überwiegend) US-amerikanischen Studien – kaum Aufmerksamkeit geschenkt (z.B. Williams 2000; Bruce/Schuetze 2004). Dieser Umstand erscheint besonders bedeutsam, wenn man bedenkt, dass die Regierungen verschiedener Länder dafür plädieren, selbstständige Erwerbsarbeit zu fördern bzw. deren Anteil zu erhöhen (Europäische Kommission, 2010). Die Resultate unserer Paneldatenanalysen sollen zu einem besseren Verständnis der Folgen von Übergängen in die berufliche Selbstständigkeit und der Auswirkungen selbstständiger Tätigkeit auf die Erwerbsbiografie beitragen.

Das zweite Ziel der Studie bestand darin, die wissenschaftliche Literatur zu den Einstellungen und Verhaltensweisen von Solo-Selbstständigen im Hinblick auf die Altersversorgung und andere Sozialversicherungszweigen zu vervollständigen, da dieses Thema von der Forschung bisher stark vernachlässigt wurde. Zu diesem Zweck wurde eine bisher einmalige Erhebung quantitativer und qualitativer Daten zu den Einstellungen und dem praktischen Verhalten Solo-Selbstständiger in Bezug auf Arbeit und Soziale Absicherung durchgeführt. Die soziale Absicherung abhängig Beschäftigter, beispielsweise deren Alterssicherung, wurde bereits ausführlich untersucht, auf der internationalen Ebene und im Zeitverlauf, wohingegen zum Verhalten und zu den Ansprüchen selbstständig Erwerbstätiger nur sehr begrenzt Erkenntnisse vorliegen. Diese Lücke sollte unsere Studie schließen.

Abgesehen von dem wissenschaftlichen Interesse haben wir die Einstellungen und Verhaltensweisen Selbstständiger auch aus gesellschaftspolitischen Gründen untersucht. Denn erstens könnten die Erkenntnisse bezüglich der Beschäftigungsmobilität Selbstständiger sowie den Ansichten der Betroffenen in der Frage eines eventuellen Handlungsbedarfs bei der Altersvorsorge und der entsprechenden Verantwortlichkeiten als Ausgangspunkte fungieren sowohl für neue Überlegungen seitens Politik, Gewerkschaften, Selbstständigen-Organisationen und Akteuren des Finanzsektors als auch für Eigenmaßnahmen der Betroffenen. Die Ergebnisse belegen eine relativ hohe Mobilität der Solo-Selbstständigen im Sinne von Jobwechseln (sowohl in abhängiger als auch in selbstständiger Beschäftigung). Diese Erkenntnis dürfte für die Ausgestaltung „neuer“ Regelungen für den Erwerb von Rentenansprüchen von großer Bedeutung sein, unterstreicht sie doch die Notwendigkeit größerer Flexibilität. Möglicherweise spricht sie für Regelungen, bei denen alle Erwerbspersonen, egal ob abhängig oder selbstständig tätig, durch gleichartige Institutionen Rentenansprüche erwerben. In der Vergangenheit wurden sowohl in der wissenschaftlichen Literatur als auch seitens politischer Entscheidungsträger verschiedene Maßnahmen vorgeschlagen, die den einzelnen Bürger und insbesondere das Kollektiv der Selbstständigen zu vermehrter Altersvorsorge anregen sollen. Die im Rahmen unserer Untersuchung vorgestellten Resultate zeigen jedoch, dass keiner dieser Maßnahmenvorschläge von einer Mehrheit der befragten Selbstständigen für effektiv erachtet wurde. Ergebnis ist, dass ein Teil der Solo-Selbstständigen „individuelle“ Lösungen bevorzugt, während andere „staatliche“ Regelungen für wirksamer halten.

An staatlichen oder kollektiven Maßnahmen wurde neben Rentenzuschüssen zum Beispiel die Einführung obligatorischer Altersvorsorgeregelungen auf individueller Ebene häufig als wirksam eingeschätzt. Neben diesen häufig genannten „Top-Antworten“ sprach sich nur eine Minderheit der befragten Solo-Selbstständigen für regelmäßige lokale Informationsmeetings zum Thema Rentenplanung als effektive Lösung aus und für bewusstseinsbildende Medienkampagnen über die Bedeutung einer adäquaten Altersvorsorge. Diese Befunde deuten darauf hin, dass es weder an einem ausreichenden Bewusstsein der Problematik Altersvorsorge noch an dem einschlägigen Informationsangebot hapert, sondern eher an der praktischen Umsetzung.

Aus unserer Befragung geht hervor, dass nur ein relativ geringer Anteil (25 Prozent) der Solo-Selbstständigen gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit versichert ist. Zudem zeigen die Ergebnisse, dass nur eine Minderheit sich deshalb nicht versichert, weil die Folgen einer Berufsunfähigkeit anderweitig aufgefangen werden können: Diese Solo-Selbstständigen verlassen sich auf andere Einnahmequellen oder Rücklagen, sind nicht auf das Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit angewiesen oder sind über ein neben der Selbstständigkeit bestehendes abhängiges Arbeitsverhältnis versichert. Eine Mehrheit der Nichtversicherten – etwa die Hälfte aller Solo-Selbstständigen – gibt an, Berufsunfähigkeitsversicherungen seien „zu teuer“. Die Konsequenzen einer Arbeitsunfähigkeit ohne Versicherungsschutz können insbesondere dann gravierend sein, wenn Solo-Selbstständige

Haupternährer ihres Haushaltes sind. Berücksichtigt man nur die Solo-Selbstständigen, die Haupternährer sind und mehr als 32 Wochenstunden arbeiten, zeigt sich, dass die Nichtversicherten immer noch überwiegen. Aus den qualitativen Interviews ergibt sich weiterhin, dass der fehlende Versicherungsschutz im Allgemeinen nicht auf Nachlässigkeit beruht: Viele Solo-Selbstständige haben diverse Versicherungsmöglichkeiten ernsthaft erwogen, fühlen sich aber außerstande, die Prämien aufzubringen. Dies gilt insbesondere für Existenzgründer, für „eingeschränkt“ arbeitsfähige Personen und für diejenigen, die mit einem geringen Einkommen zurechtkommen müssen. Die mangelnde Abdeckung des Arbeitsunfähigkeitsrisikos scheint die Betroffenen erheblich unter Druck zu setzen. Zudem zeigen die Resultate sowohl der quantitativen Umfragen als auch der Interviews, dass nach Ansicht eines beträchtlichen Anteils der Solo-Selbstständigen die Absicherung gegen Arbeitsunfähigkeit auf dem Privatmarkt nicht in angemessenem Umfang möglich ist und daher auf anderem Wege erfolgen muss. Vielen Solo-Selbstständigen zufolge – auch solchen, die man dem wirtschaftlich erfolgreichem „Unternehmertyp“ zuordnen würde – könnte und sollte der Staat besonders im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung eine wichtige und stärker unterstützende Rolle spielen.

3.4 Diskussion

In diesem letzten Abschnitt sollen sowohl methodologische Stärken als auch Grenzen dieser Studie diskutiert und Vorschläge für künftige Forschungsprojekte unterbreitet werden. Eine der Stärken unserer Untersuchung ist der Umstand, dass wir Paneldaten zu verschiedenen Aspekten beruflicher Selbstständigkeit verwendet haben und somit Individuen über einen Zeitraum hinweg verfolgen und Übergänge beobachten konnten – ein in der wissenschaftlichen Literatur zum Thema Solo-Selbstständigkeit vernachlässigtes Gebiet. Ein weiterer Vorteil ist die länderübergreifende Dimension des Forschungsansatzes. Dadurch lassen sich Einsichten gewinnen zur Frage, ob Folgen selbstständiger Tätigkeit ein national begrenztes Phänomen darstellen oder über Landesgrenzen hinaus für Solo-Selbstständige gelten. Durch den weiter gefassten Blickwinkel lässt sich auch die Robustheit der Ergebnisse besser beurteilen. Und schließlich bediente sich unsere Studie bei der Untersuchung der Forschungsfragen eines multimethodalen Ansatzes. Die Kombination von statistischen Arbeitskräfteerhebungsdaten, Paneldaten, Befragungsergebnissen und Resultaten qualitativer Forschung liefert Erkenntnisse sowohl zur Verbreitung von Einstellungen und Verhaltensweisen Solo-Selbstständiger bzw. den entsprechenden Tendenzen, als auch in Bezug auf weniger eindeutige Entwicklungen und unterschwellige Mechanismen.

Eine Einschränkung von erheblicher Bedeutung ist, dass die Panel – wie oft der Fall – unter Panelmortalität leiden. Der Teilnehmerschwund erschwert zum Beispiel die Untersuchung der Dauer selbstständiger Tätigkeit, aber auch die Gewinnung von Erkenntnissen darüber, wie sich vergangene Erfahrungen auf selbstständige Solo-Tätigkeit auswirken und wie sich umgekehrt die Solo-Selbstständigkeit auf längere Sicht auswirkt. Eine

weitere Einschränkung ist darin zu sehen, dass es in bestimmten Fällen vielleicht sinnvoller gewesen wäre, den Übergang in die Solo-Selbstständigkeit aus der Perspektive der Veränderungen anzugehen, die sich vor dem Eintritt in die Selbstständigkeit ereignet haben, anstatt Gegebenheiten während der Selbstständigkeit als Ausgangspunkt zu wählen. Beispielsweise könnte man annehmen, dass Arbeitsmarktübergänge eher von der Geburt eines ersten oder zweiten Kindes ausgelöst werden als von dem Umstand, dass kleine Kinder zum Haushalt gehören. Künftige Studien sollten vielleicht bei der Betrachtung der Übergänge in die Solo-Selbstständigkeit diesen Einwand berücksichtigen.

Eine weitere Einschränkung besteht darin, dass unsere Studie im Kern auf den in der eigens konzipierten Umfrage auf Selbsteinschätzungen von eigenen Einstellungen und Verhaltensweisen Solo-Selbstständiger in Bezug auf Arbeit und soziale Absicherung aufbaut. Die Untersuchung hat gezeigt, dass 40 bis 50 Prozent der Solo-Selbstständigen nach eigener Einschätzung ihre finanzielle Situation und soziale Absicherung als gut bezeichnet. Daraus folgt die Frage, ob der nach eigener Einschätzung bestehende Grad der Absicherung zutrifft oder ob Solo-Selbstständige ihre finanziellen Umstände, wie Haushaltseinkommen und voraussichtliche Alterseinkünfte, möglicherweise über- oder unterschätzen. Künftige Forschungsvorhaben sollten vielleicht die eigenen Angaben der Solo-Selbstständigen zu Einkommen und Ersparnissen um eine Erfassung tatsächlicher Werte für die jeweiligen Haushalte ergänzen.

Es gibt eine Reihe von Sachverhalten, mit denen sich unsere Studie nicht oder nur am Rande befassen konnte, die aber in künftigen Studien größere Aufmerksamkeit verdienen. Erstens zielte die vorliegende Untersuchung darauf ab, Übergänge und Sequenzen von Übergängen zwischen Formen „typischer“ Beschäftigung und Solo-Selbstständigkeit zu erforschen. Leider erlaubte die im Rahmen dieses Projektes verwendete Kombination von Panels jedoch keine Verfolgung einzelner Solo-Selbstständiger über einen längeren Zeitraum. Eine solche länger dauernde Beobachtung einzelner Selbstständiger hätte mehr Gelegenheit zur Untersuchung kausaler Zusammenhänge geliefert und damit – auch aus der Lebenslaufperspektive – ein besseres Verständnis der Umstände und Motivationen ermöglicht, die das Verhalten Solo-Selbstständiger bestimmen. Zweitens untersuchte vorliegende Studie die finanzielle Lage Solo-Selbstständiger und beschäftigte sich mit der Frage, ob sich innerhalb dieser Grundgemeinschaft unterscheiden lässt zwischen Gruppen, deren Einkommenslage sich als schlecht bezeichnen ließe, und anderen, die mit ihrer selbstständigen Tätigkeit sehr gut fahren. Unsere Arbeit bietet einen ersten Ansatz hinsichtlich der Möglichkeiten, Solo-Selbstständige in finanziell unsicherer bzw. gesicherter Lage zu identifizieren; jedoch wären vielleicht zusätzliche Vergleiche von Selbstständigen mit Arbeitnehmern in typischen bzw. anderen atypischen Beschäftigungsverhältnissen sinnvoll. Damit könnten künftige Untersuchungen Bezugswerte liefern für eine breitere Interpretation der Ergebnisse.

Und schließlich befasst sich unsere Studie mit Einstellungen und Verhaltensweisen Solo-Selbstständiger in Bezug auf Arbeit und soziale Sicher-

heit. Es besteht jedoch möglicherweise eine noch viel erheblichere Wissenslücke hinsichtlich der Frage, wie Arbeitgeber und Kunden – oder allgemeiner ausgedrückt die Nachfrageseite – die Zuwächse im Bereich selbstständiger Solo-Erwerbstätigkeit sehen, wie sie sich gegenüber Selbstständigen verhalten und ob die entsprechenden Einstellungen und Verhaltensweisen sich geändert haben. Diese Nachfrageseite bestimmt die Voraussetzungen für selbstständige Erwerbsarbeit in ihren verschiedenen Ausprägungen und spielt damit für deren Nachhaltigkeit eine entscheidende Rolle. Deshalb sollten künftige Untersuchungen den entsprechenden Akteuren sowie den Wechselwirkungen zwischen Angebot und Nachfrage besondere Aufmerksamkeit schenken.

Weiterer Forschungsbedarf besteht auch im Hinblick auf die Pflege und Weiterentwicklung des Humankapitals Selbstständiger über die berufliche Laufbahn hinweg. Viele Erwerbstätige standenvor dem Eintritt in die Selbstständigkeit einem abhängigenArbeitsverhältnis, das oft einen erheblichen Teil der Erwerbsbiografie ausmacht. „Abhängige Arbeitsverhältnisse wirken oft nicht nur aufgrund der resultierenden Verbindungen zu potenziellen Kunden oder Abnehmern als Sprungbrett in die Selbstständigkeit, sondern auch durch den Einsatz der beim Arbeitgeber erworbenen branchen- oder produktspezifischen Kenntnisse. Viele Organisationen ergreifen als Arbeitgeber die Initiative für Pflege und Ausbau des Humankapitals der einzelnen Mitarbeiter oder tragen zumindest dazu bei. Es bleibt jedoch abzuwarten, in welcher Weise Selbstständige und insbesondere diejenigen unter ihnen, die nie in einem abhängigen Arbeitsverhältnis gestanden haben, für die Aufrechterhaltung ihres Humankapitals sorgen werden. Sind sie motiviert, über ihre berufliche Laufbahn hinweg in Weiterbildung zu investieren, oder fehlt es ihnen an der nötigen Zeit und dem nötigen Geld? Und welche Folgen hat die Antwort auf diese Frage für die längerfristige Produktivität der Betroffenen?

Mindestens ebenso interessant aber ist die Frage des technischen Fortschritts. Viele der neuen Selbstständigen kommen dank moderner Technik ohne größere Ausstattung und Personal aus: Für die Gründung eines eigenen Unternehmens bedarf es oft (natürlich nicht in allen Sektoren) lediglich eines mobilen Endgerätes wie eines Mobiltelefons bzw. eines Laptops. Bislang haben die entsprechenden technologischen Entwicklungen insbesondere die Zunahme der Selbstständigkeit in der Kreativwirtschaft und bei den kommerziellen Dienstleistungen gefördert. Was aber, wenn 3D-Druck und ähnliche Neuerungen gewaltig expandieren? Werden sich dann weitere Chancen eröffnen für eine Ausweitung selbstständiger Tätigkeit in Branchen, in denen die Produktion bisher vom Bedarf an mitunter kostenintensiven Kapitalgütern, Anlagen, Laboren usw. bestimmt war? Diese und weitere Fragen zeigen, dass, wenngleich unsere Studie eine Reihe relevanter Erkenntnisse geliefert hat, angesichts des rapiden Wandels im betrachteten Bereich ein kontinuierlicher wissenschaftlicher Forschungsbedarf besteht.

Aus vorliegendem Forschungsprojekt resultierende künftige Studien und Beiträge werden in die Projektwebsite www.solo-selfemployed.eu eingestellt.

Literatur

Bruce, D. and Schuetze, H. J. (2004): The labor market consequences of experience in self-employment. *Labour Economics*, 11(5), 575–598.

Brenke, K. (2013): Allein tätige Selbstständige: starkes Beschäftigungswachstum, oftmals nur geringe Einkommen. *DIW Wochenbericht* 7/2013.

Brenke, K. (2015): Selbstständige Beschäftigung geht zurück. *DIW Wochenbericht* 36/2015.

Conen, W.; Schippers, J.; Schulze Buschoff, K. (2016): Self-employed without personnel between freedom and insecurity, *WSI Study*, Nr. 5. 2016

D'Amours, M. and Crespo, S. (2004): Les dimensions de l'hétérogénéité de la catégorie de travailleur indépendant sans employé: Éléments pour une typologie. *Relations Industrielles*, 59(3), 459–489.

European Commission (2010): Self-employment in Europe 2010. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Eurostat (2016): Labour Force Survey. Luxembourg: Eurostat Database. Available: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [Accessed 28 April 2016]

Fachinger, U. and Frankus, A. (2015): Freelancers, Self-Employment and the Insurance against Social Risks. *International Review of Entrepreneurship*, 13(2), 117-28.

Fairlie, R. W. and Meyer, B. D. (2000): Trends in Self-Employment among White and Black Men during the Twentieth Century. *The Journal of Human Resources*, 35(4), 643–669. .

Kautonen, T., Down, S., Welter, F., Vainio, P., Palmroos, J., Althoff, K. and Kolb, S. (2010): “Involuntary self-employment” as a public policy issue: a cross-country European review. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16(2), 112–129. .

Meager, N. (2007): Self-employment dynamics and “transitional labour markets” some more UK evidence. Brighton: Institute for Employment Studies.

MISSOC (2016): Mutual Information System on Social Protection. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. Available: <http://www.missoc.org/INFORMATIONBASE/COUNTRYSPECIFICDESCS/SELFEMPLOYED/socialProtectionSelfEmployed2014.htm> [Accessed 28 April 2016]

Pernicka, S. (2005): The Evolution of Union Politics for Atypical Employees: A Comparison between German and Austrian Trade Unions in the Private Service Sector. *Economic and Industrial Democracy*, 26(2), 205–228.

Schulze Buschoff, K. and Schmidt, C. (2009): Adapting labour law and social security to the needs of the “new self-employed” -- comparing the UK, Germany and the Netherlands. *Journal of European Social Policy*, 19(2), 147–59.

Supiot, A. (2001): Beyond Employment. Changes in Work and the Future of Labour Law in Europe. Oxford: Oxford University Press.

Vandaele, K. and Leschke, J. (2010): Following the “organising model” of British unions? Organising non-standard workers in Germany and the Netherlands. Brussels: ETUI.

Van Dalen, H. P., Henkens, K., and Hershey, D. A. (2010): Perceptions and expectations of pension savings adequacy: A comparative study of Dutch and American workers. *Ageing and Society*, 30(5), 731-54.

Van Es, F. and van Vuuren, D. J. (2011): A decomposition of the growth in self-employment. *Applied Economics Letters*, 18(17), 1665–1669.

Westerveld, M. (2012). The “New” Self-Employed: An Issue for Social Policy? *European Journal of Social Security*, 14(3), 156–173.

Williams, D. R. (2000): Consequences of self-employment for women and men in the United States. *Labour Economics*, 7(5), 665-687.

Impressum

In der Reihe „WSI Working Paper“ erscheinen in unregelmäßiger Folge Arbeiten aus dem WSI zu aktuellen Vorgängen auf wirtschafts-, sozial- und gesellschaftspolitischem Gebiet. Für den Inhalt sind die Autorinnen und Autoren selbst verantwortlich.

Diese und andere WSI Working Paper finden Sie als pdf-Datei unter
www.wsi.de

Autoren

Wieteke Conen
W.S.Conen@uu.nl
Joop Schippers
J.J.Schippers@uu.nl
Karin Schulze Buschoff
Karin-Schulze-Buschoff@boeckler.de

Herausgeber

WSI der Hans-Böckler-Stiftung
Hans-Böckler-Straße 39
40476 Düsseldorf
wsi@boeckler.de

Working Paper (Internet) ISSN 2509-985X