

IAB-Kurzbericht

23/2012

Aktuelle Analysen aus dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

In aller Kürze

■ Gegen den internationalen Trend ist die Selbstständigquote in Deutschland in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Allerdings geht dies zum großen Teil auf Solo-Selbstständigkeit zurück.

■ Solo-Selbstständige unterscheiden sich von Selbstständigen mit Mitarbeitern in vielerlei Hinsicht: Sie sind relativ häufig Frauen aus Westdeutschland, haben einen höheren Schulabschluss, verhalten sich eher risikoavers und verfügen über weniger Startkapital.

■ Die öffentlichen Förderprogramme haben ebenfalls Einfluss auf das Ausmaß der Solo-Selbstständigkeit: Ehemalige Ich-AG-Geförderte bleiben weitaus häufiger solo-selbstständig, als dies bei Überbrückungsgeld-Gründern zu beobachten ist.

■ Die Einkommen der Solo-Selbstständigen fallen zwar tendenziell niedriger aus als die der Selbstständigen mit Mitarbeitern. Die Differenzen sind aber eher gering und nur teilweise statistisch signifikant.

■ Auch bei der sozialen Absicherung halten sich die Unterschiede in Grenzen. Allerdings bestehen insbesondere bei der Altersvorsorge erhebliche Risiken.

Solo-Selbstständige

Die Förderung bewährt sich, der soziale Schutz nicht immer

von Hans-Dieter Gerner und Frank Wießner

Neu gegründete Unternehmen treiben Innovationen und Strukturenerneuerungen voran, sie stärken den Wettbewerb und schaffen Arbeitsplätze – seit Jahrzehnten basiert die Gründungsförderung in Deutschland auf diesem Credo. Vor allem geförderte Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit sind mit der Hoffnung auf eine „doppelte Dividende“ verbunden: Der Neugründer lässt die Arbeitslosigkeit – und damit den Leistungsbezug – hinter sich und wird im Idealfall als Arbeitgeber aktiv. Ein Kalkül, das nur bedingt aufgeht, wie die wachsende Zahl der Solo-Selbstständigen zeigt.

In den letzten fünfundzwanzig Jahren wurden Existenzgründer mit vielerlei Förderangeboten umworben. Die Arbeitslosigkeit war hoch und persistent, die Gründung neuer Unternehmen schien ein probates Gegenmittel zu sein. Neben einer Vielzahl überwiegend wirtschaftspolitisch motivierter Programme – das Bundeswirtschaftsministerium listet aktuell über 190 Fördermöglichkeiten des Bundes, der Länder und der EU (<http://www.foerderdatenbank.de>) –

wurde vor allem die Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit forciert.

Das Überbrückungsgeld (ÜG) und der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) zur Gründung einer Ich-AG sind im Sprachgebrauch noch immer fest verankert, obwohl sie schon vor Jahren durch den Gründungszuschuss (GZ) ersetzt wurden.¹ Und dieser ist aus dem Gründungsgeschehen ebenfalls kaum mehr wegzudenken, selbst wenn er seit Anfang 2012 deutlich zurückgefahren wurde. Das hohe Förderengagement schlug sich auch in der Statistik nieder: Der OECD zufolge nahm die Zahl der Selbstständigen in Deutschland zwischen den Jahren 2000 und 2010 um rund eine halbe Million zu, was einer Steigerung der Selbstständigquote von 11,0 auf 11,7 Prozent entspricht. Im gleichen Zeitraum sank die Quote in der Europäischen Union von durchschnittlich 18,3 auf 16,5 Prozent (OECD 2010). Damit liegt die Bundesrepublik zwar immer noch deutlich unter dem Durchschnitt, indes sei vor einer unkritischen Interpretation dieser

¹ Auf Existenzgründungen im Rechtskreis des SGB II, die mit dem Einstiegs geld gefördert wurden, wird in diesem IAB-Kurzbericht nicht eingegangen.

Werte gewarnt: Denn hohe Selbständigenquoten sind eher kennzeichnend für schwächere oder weniger entwickelte Volkswirtschaften, die zudem häufig einen starken Agrarsektor aufweisen. Mehr ist also nicht zwangsläufig besser, die Orientierung an einer Quote kann leicht in die Irre führen. Vielmehr sollten die Strukturen der Selbständigkeit genauer betrachtet werden.

■ Solo-Selbständige in der Überzahl – Gründe und Hintergründe

Die Entwicklung der letzten dreißig Jahre zeigt eine kontinuierliche Zunahme selbständiger Berufstätigkeit in Deutschland. Doch seit Mitte der 1990er Jahre werden die Zuwächse fast nur noch bei den Solo-Selbständigen realisiert (vgl. **Abbildung 1**). Damit ist zugleich ein Paradigmenwechsel zu beobachten: Nachdem die Unternehmenslandschaft über viele Jahre hinweg – zumindest bei den Männern – in erster Linie von Selbständigen mit weiteren Beschäftigten geprägt war, sind nunmehr die Solo-Selbständigen in der Mehrheit. Bei den weiblichen Selbständigen dominieren zwar die Ein-Frau-Unternehmungen über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg, die Zahl der Solo-Selbständigen ist aber zuletzt auch bei ihnen überproportional gestiegen.

Die Ursachen und Hintergründe des Phänomens Solo-Selbständigkeit sind vielschichtig und entziehen sich einer einfachen Erklärung. Auf der

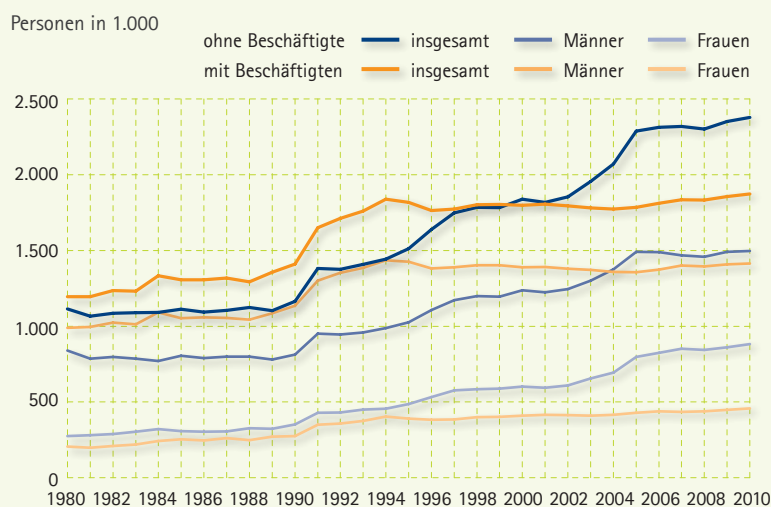
Makroebene spielen sicherlich die Tertiarisierung und insbesondere der Strukturwandel hin zu einer wissensbasierten Dienstleistungsgesellschaft eine gewisse Rolle für die Ausweitung der Solo-Selbständigkeit (Koch et al. 2011). Mithilfe moderner Kommunikationstechnologien sind auch Einzelpersonen imstande, vielfältige Dienstleistungen anzubieten. Bei Bedarf können betriebliche Personalstrukturen durch Kooperation oder durch die virtuelle Vernetzung mehrerer Selbständiger substituiert werden. Die zunehmende Erwerbsbeteiligung von Frauen – häufig verbunden mit dem Wunsch nach mehr Flexibilität, um Beruf und Familie besser vereinbaren zu können – wird vom technologischen Fortschritt ebenfalls begünstigt. Aus der Gründungsforschung gibt es übereinstimmende Befunde, dass Frauen kleinere Unternehmen gründen, die sich oft auch weniger dynamisch entwickeln als die von Männern (Noll/Wießner 2011). Dies stützt wiederum den in **Abbildung 1** erkennbaren Trend, dass Frauen besonders häufig alleine selbstständig tätig sind.

Ebenfalls augenfällig ist die Korrelation der zunehmenden Solo-Selbständigkeit mit der immer intensiveren Förderung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Das Überbrückungsgeld (1986 bis 2006), daneben die Ich-AG (2003 bis 2006) und schließlich ab Mitte 2006 der Gründungszuschuss trugen zu einer beachtlichen Stimulierung des Gründungsgeschehens in Deutschland bei. Tatsächlich startete bis Ende des Jahres 2011 ein erheblicher Teil der neuen Selbständigen aus der Arbeitslosigkeit und wurde dabei mit Mitteln der Bundesagentur für Arbeit (BA) unterstützt. Die Kehrseite dieser – vor allem durch „Unemployment Push“ (z. B. Wießner 1998) motivierten – Gründungen ist, dass sie überwiegend mit wenig Startkapital (Caliendo et al. 2012a) getätigt wurden und oftmals eine vergleichsweise geringe wirtschaftliche Dynamik aufweisen. Gerade vormals arbeitslose Existenzgründer starten typischerweise sehr kleine Unternehmungen und verzichten zumindest bei der Gründung auf weitere Mitarbeiter. Trotz durchaus beachtlicher Beschäftigungseffekte im Laufe der Zeit (Caliendo et al. 2012b) bleibt das Gros dieser Gründer auch später solo-selbständig.

In den Untersuchungszeitraum fiel außerdem eine tiefgreifende Novellierung der Handwerksordnung: Zum 1. Januar 2004 wurde der sogenannte große Befähigungsnachweis („Meisterprüfung“) als Regelzugang zur Ausübung eines Handwerks abge-

Abbildung 1

Selbständige mit und ohne Beschäftigte 1980 bis 2010



Anmerkung: Bis 1990 nur Westdeutschland, ab 1991 einschließlich Neue Bundesländer.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus, Fachserie 1, Reihe 4.1.1, verschiedene Jahrgänge; in Anlehnung an Kelleter (2009). © IAB

schaft,² um Existenzgründungen zu erleichtern und die Regelungen an europäische Normen anzupassen. In Verbindung mit der Gründungsförderung für Arbeitslose dürfte dies zumindest vorübergehend zu einem Boom von Kleinstgründungen im Handwerk geführt haben.

■ Förderung von Existenzgründungen und Solo-Selbstständigkeit

Zumindest ein Teil dieser Hypothesen kann empirisch überprüft werden. Aus der Evaluation der Gründungsförderung durch die BA stehen Informationen zu den Geförderten im Längsschnitt für fast fünf Jahre zur Verfügung (vgl. Infokasten auf Seite 7). Als solo-selbstständig gilt in unserer Analyse, wer zu allen drei Erhebungszeitpunkten – also 16, 28 und 56 Monate nach der Gründung – selbstständig tätig war und zu keinem dieser drei Zeitpunkte weitere Mitarbeiter beschäftigte.

Zunächst soll das Phänomen Solo-Selbstständigkeit im Bereich der geförderten Gründungen von Arbeitslosen kurz deskriptiv beleuchtet werden. Wie Tabelle 1 zeigt, ist bei den Ich-AGs der Name gewissermaßen Programm: Rund drei Viertel derjenigen, die sich mit dem Existenzgründungszuschuss selbstständig machten, haben auch 56 Monate nach der Gründung keine weiteren Mitarbeiter. Beim Überbrückungsgeld fallen die zusätzlichen Beschäftigungseffekte dagegen deutlich höher aus. Auffällig ist auch, dass die ÜG-Geförderten viel häufiger schon von Anfang an oder zumindest frühzeitig, also spätestens bei der ersten Befragung nach 16 Monaten, weiteres Personal beschäftigten. Deutliche Unterschiede gibt es auch zwischen den Geschlechtern, und zwar insbesondere im Westen Deutschlands.

Zum Zeitpunkt der ersten Befragung arbeiteten im Schnitt vier von fünf der befragten Gründerinnen und Gründer, die über den gesamten Untersuchungszeitraum durchgehend selbstständig waren, alleine (ÜG: 73,7 %, ExGZ: 91,4 %). Die Entrepreneurinnen – hier definiert als Selbstständige mit Mitarbeitern – beschäftigten im Durchschnitt bereits 3,97 weitere Mitarbeiter, sodass sich über alle Neugründer hinweg ein Durchschnitt von 0,73 zusätzlichen Mitarbeitern ergibt. Bei der zweiten Erhebung, etwa 28 Monate

nach der Gründung, waren es durchschnittlich 1,15 zusätzliche Mitarbeiter bzw. 5,5 Beschäftigte je Arbeitgeber unter den Selbstständigen. Beim letzten Interview schließlich, also nach knapp fünf Jahren am Markt, beschäftigte fast ein Drittel der ununterbrochen Selbstständigen weitere Mitarbeiter (ÜG: 39,1 %, ExGZ: 20,7 %). Die Entrepreneurinnen haben dabei durchschnittlich 4,3 Mitarbeiter. Über alle Selbstständigen gerechnet ergibt sich zu diesem Zeitpunkt ein Durchschnitt von 1,3 zusätzlichen Beschäftigten.

Insgesamt steigt der Anteil der Arbeitgeber unter den Selbstständigen im Zeitverlauf kontinuierlich an. Dabei treten die ÜG-Geförderten durchweg in deutlich höherem Maße als Arbeitgeber auf, als dies bei den Ich-AGs der Fall ist. Der auffällige Rückgang der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl bei den Entrepreneurinnen zwischen der zweiten und der dritten Befragung kann auch auf eine Änderung der Beschäftigungsform zurückgehen (z. B. eine Umwandlung von Minijobs in sozialversicherungspflichtige Vollzeitäquivalente). Allerdings ist eine Überprüfung dieser Hypothese mit den vorliegenden Daten nicht möglich.

Determinanten der Solo-Selbstständigkeit

Da ein großer Teil der ehemals Geförderten auch knapp fünf Jahre nach der Gründung noch immer solo-selbstständig ist, stellt sich die Frage nach den Ursachen dieses Phänomens. Wir analysieren die Determinanten der Solo-Selbstständigkeit mithilfe eines sogenannten Probit-Modells. Dabei wird geschätzt, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass unterschiedliche Gründer solo-selbstständig bleiben,

Tabelle 1

Zusätzliche Beschäftigung bei geförderten Existenzgründungen 56 Monate nach der Gründung

West- und Ostdeutschland, Anteile in Prozent

	West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ich-AG (Existenzgründungszuschuss)				
ständig Beschäftigte	7,6	3,5	4,9	4,9
gelegentlich Beschäftigte	24,6	16,9	22,5	19,8
Solo-Selbstständige (nie Beschäftigte)	67,8	79,6	72,6	75,3
Überbrückungsgeld				
ständig Beschäftigte	23,2	16,8	16,5	14,3
gelegentlich Beschäftigte	31,5	18,3	27,8	26,0
Solo-Selbstständige (nie Beschäftigte)	45,3	64,9	55,7	59,7

Quelle: IAB-Befragung geförderter Gründer 2003 bis 2008; eigene Berechnungen.

© IAB

² Die Anlage A zur Handwerksordnung benennt 41 Handwerke, die als zulassungspflichtige Gewerbe i.S.d. § 1(2) HWO ausgeübt werden können. In Anlage B sind weitere 53 zulassungsfreie Handwerke sowie 57 handwerksähnliche Gewerbe aufgelistet, die ebenfalls ohne Zulassung ausgeübt werden können.

bzw. von welchen Faktoren diese abhängt. Tabelle 2 bietet eine vereinfachte Zusammenfassung der Regressionsergebnisse (eine detaillierte Ergebnistabelle finden Sie im Internet unter http://doku.iab.de/kurzber/2012/kb2312_Anhangtabelle.pdf).

Betrachtet man die Merkmalskombination Geschlecht und Region, zeigt sich lediglich in einem Fall ein signifikanter Effekt: Frauen in Westdeutschland weisen gegenüber Männern im Allgemeinen bzw. gegenüber Frauen in Ostdeutschland eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit auf, 56 Monate nach der Gründung solo-selbstständig zu sein. Auch das Alter spielt nur teilweise eine Rolle: Lediglich ältere Gründerinnen und Gründer (über 45 Jahre) weisen eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit für Solo-Selbstständigkeit auf als die Referenzgruppe der unter 24-Jährigen. Die Staatsangehörigkeit spielt hingegen keine Rolle.

Insgesamt betrachtet hat der Schulabschluss einen signifikanten Einfluss auf die Solo-Selbstständigkeit: Höherwertige Schulabschlüsse wie mittlere Reife oder (Fach-)Hochschulreife erhöhen die Wahrscheinlichkeit, über längere Zeit solo-selbstständig zu bleiben. Möglicherweise münden höher qualifizierte eher in Berufe, die auch alleine ausgeübt werden können, wie z. B. beratende Tätigkeiten. Dagegen sind etwa im Handwerk – einer „klassischen“

Branche für Personen mit Hauptschulabschluss – Betriebe ohne Mitarbeiter eher unüblich. War mindestens ein Elternteil der Geförderten beruflich selbstständig tätig, so erhöht dies die Wahrscheinlichkeit, weitere Mitarbeiter zu beschäftigen.

Eine höchst signifikante Rolle spielte in der Vergangenheit auch das Förderprogramm. Wer eine Ich-AG gründete, hat eine um mehr als 14 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit als ein ÜG-Geförderter, alleine zu arbeiten. Die deskriptiven Befunde zu den Beschäftigungseffekten der Gründungsförderung (vgl. Tabelle 1) werden damit bestätigt.

Eine höhere Risikobereitschaft – hier gemessen als Selbsteinschätzung auf einer Skala von 0 für „gar nicht risikobereit“ bis 10 für „sehr risikobereit“ – geht eher einher mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit von Solo-Selbstständigkeit. Offenbar sind die Bereitschaft, Risiken einzugehen und der Wunsch nach Unternehmenswachstum miteinander positiv korreliert. Auch tendieren Gründer mit mehr Startkapital eher zu einem größeren Unternehmen, was sich wiederum in zusätzlicher Beschäftigung niederschlägt.

Die Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit ist indes nur teilweise von Bedeutung für die Solo-Selbstständigkeit. War jemand maximal drei Monate ohne Arbeit, sind keine signifikanten Abweichungen zu beobachten. Eine zunehmende Arbeitslosigkeitsdauer erhöht jedoch die Wahrscheinlichkeit, dass die Unternehmung auch auf längere Sicht nur der Selbstbeschäftigung der Gründerperson dient. Die untersuchten Gründungsmotive erweisen sich insgesamt als insignifikant. Lediglich der „Wunsch, der eigene Chef zu sein“, verringert die Wahrscheinlichkeit von Solo-Selbstständigkeit. Und auch der Wirtschaftszweig, in dem die Gründung getätigt wurde, ist im Hinblick auf die Beschäftigungseffekte ohne Bedeutung.

Der Arbeitskraftunternehmer

Wer sich alleine auf dem Markt behaupten will, braucht vielfältige Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten, kurz: „Survival Skills“. Lazear (2005) charakterisiert dies plakativ als „Jack of all Trades“. Voß und Pongratz haben schon 1998 die Bezeichnung „Arbeitskraftunternehmer“ eingeführt. Ursprünglich ging es bei ihrem Konzept weniger um berufliche Selbstständigkeit, sondern vielmehr darum, die Verantwortung für die Lösung des Problems der Transformation von Arbeitskraft in Arbeitsleistung von der Seite des Unternehmers auf die Arbeitskraft selbst zu übertragen. Gleichwohl ist dies auch für

Tabelle 2

Probit-Schätzung der Wahrscheinlichkeit von Solo-Selbstständigkeit 56 Monate nach der Gründung

Zusammenfassung der Ergebnisse (detaillierte Ergebnistabelle im Internet unter http://doku.iab.de/kurzber/2012/kb2312_Anhangtabelle.pdf)

Merkmal	nicht signifikant	teilweise signifikant	signifikant
Geschlecht und Region		+ ***	
Altersgruppe		+ **	
Staatsangehörigkeit	n.s.		
Schulabschluss			+ ***
Selbstständigkeit der Eltern			- *
Förderprogramm: Ich-AG			+ ***
Risikobereitschaft			- ***
Startkapital		- ***	
Dauer vorangegangener Arbeitslosigkeit		+ ***	
Gründungsmotive		- *	
Wirtschaftszweig	n.s.		
Chi ²		286,27 ***	
Pseudo-R ²		0,13	
Fälle		1.679	

*/**/** signifikant auf dem 10 %-, 5 %-, 1 %-Niveau; n.s. = nicht signifikant. „+“ steht für eine höhere, „-“ für eine geringe Wahrscheinlichkeit von Solo-Selbstständigkeit.

Quelle: IAB-Befragung geförderter Gründer 2003 bis 2008; eigene Berechnungen. © IAB

die Situation der Solo-Selbstständigen bezeichnend: Mit der Umstellung vom Leistungs- auf das Ergebnisprinzip wachsen die Anforderungen an die Betroffenen, neben der reinen Arbeitsleistung zusätzlich die Selbststeuerung und Selbstüberwachung zu realisieren. Zugleich wächst damit aber auch die Gefahr der Selbstausbeutung.

Ähnlich wie die steigende Zahl von Solo-Selbstständigen und Werkverträgen wurde das Aufkommen des Arbeitskraftunternehmers vor allem auf eine Zunahme flexibler Beschäftigungsformen durch betriebliches Outsourcing zurückgeführt. Fast scheint es, als hätten die Autoren bereits damals die Entwicklungen der letzten zehn Jahre antizipiert, denn der Realisierung ihrer Vermutung, dass „... in Zukunft ein Großteil der Erwerbstätigen in derart verselbständigten Arbeitsformen tätig sein wird“ (Voß/Pongratz 1998), sind wir zumindest etwas näher gekommen.

Fest steht inzwischen, dass für „Arbeitskraftunternehmer“ wie für Solo-Selbstständige zwei gegenläufige Entwicklungspfade denkbar sind: Die einen können aus dieser Art der Selbstvermarktung ihrer Arbeitskraft systematische Vorteile ziehen und zusätzliche Freiheitsgrade realisieren. Den anderen werden über wirtschaftlichen Druck Arbeitsformen und Konditionen aufgezwungen, bei denen soziale Schutzmechanismen und Selbstregulierungsansprüche weitgehend in den Hintergrund treten. Diese werden durch Einkommensunsicherheit und fehlende betriebliche Integration bis hin zu einem Ausgeliefertsein am Markt ersetzt (Egbringhoff 2004). Wird aber eine prekäre Selbstständigkeit in erster Linie mangels Erwerbsalternativen aufrecht erhalten, sind existenzielle Verunsicherung, Überforderung und gesundheitliche Beeinträchtigungen mögliche Folgen. Weil sich aus der Herauslösung aus arbeits-, sozial- und tarifrechtlichen Regulierungen und Schutzbestimmungen bis hin zur Scheinselbstständigkeit solche Risiken ergeben, wird nachfolgend auf eine mögliche Prekarität von Ein-Personen-Unternehmungen eingegangen.

Risiken und Nebenwirkungen

Selbst wenn es sich in den meisten Fällen nicht gleich um methodisch schwer zu identifizierende Personen mit „... entgrenzten und individualisierten Erwerbsbedingungen“ (Egbringhoff 2004) handelt, so birgt die Solo-Selbstständigkeit doch eine Reihe von sozialen Risiken und Gefahren: Atypische Beschäftigung, Scheinselbstständigkeit, unzureichende soziale Absicherung, fehlende Altersvorsorge, Alters-

armut oder sogar Prekariat sind nur einige Schlagworte. Ein kleinerer Teil dieser Problemlagen ergibt sich aus der fehlenden betrieblichen Integration, mangelnden Mitbestimmungsmöglichkeiten und einer ungenügenden Interessenvertretung. Der Großteil der Risiken ist hingegen auf wirtschaftlichem Gebiet zu verorten. Bei einem geringen Selbstständigen-Einkommen ist z. B. die Absicherung gegen Krankheit, Arbeitslosigkeit und Altersrisiken oft lückenhaft oder unzureichend. Diese Risiken werden oftmals verschärft durch psychische Belastungen wie unkalkulierbare Beschäftigungsstabilität, Zeitdruck, Leistungsdruck oder Vermischung von Arbeits- und Privatbereich. Ihnen stehen nur geringe Karrierechancen oder Aussichten auf einen angemessenen „Unternehmerlohn“ gegenüber.

Einkommensunterschiede

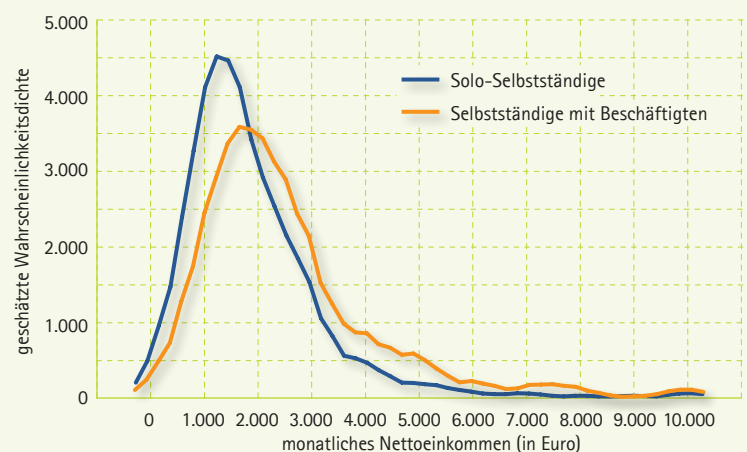
Wenig überraschend liegen die Einkommen der Selbstständigen mit weiteren Mitarbeitern im Durchschnitt über denen der Solo-Selbstständigen, wie ein Blick auf **Abbildung 2** zeigt. Solo-Selbstständige erzielen Nettoeinkünfte von durchschnittlich 1.897 Euro im Monat, bei den Selbstständigen mit Mitarbeitern sind es 2.526 Euro. Kelleter (2009) berichtet aus dem Mikrozensus für Solo-Selbstständige in Vollzeit im Jahr 2008 ein durchschnittliches Nettoeinkommen von etwa 2.000 Euro und für Selbstständige mit Beschäftigten von ca. 3.300 Euro.

Allerdings variieren die Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit wie auch die Unterschiede zwischen

Abbildung 2

Verteilung der monatlichen Netto-Einkommen aus selbstständiger Vollzeit-Tätigkeit 56 Monate nach der Gründung

Solo-Selbstständige versus Selbstständige mit Beschäftigten



Quelle: IAB-Befragung geförderter Gründer 2003 bis 2008; eigene Berechnungen (nicht repräsentativ für alle Selbstständigen).

© IAB

Solo-Selbstständigen und Entrepreneuren zwischen den untersuchten Gruppen zum Teil erheblich (vgl. **Tabelle 3**). So reichen die mittleren Unterschiede von 10 Euro im Monat bei westdeutschen Ich-AG-Frauen bis zu 635 Euro bei westdeutschen Ich-AG-Männern. Mit Ausnahme der Frauen, die sich mit Überbrückungsgeld in Westdeutschland selbstständig gemacht haben, erzielen Selbstständige mit weiteren Beschäftigten tendenziell höhere Einkommen. Allerdings sind die Differenzen nur teilweise signifikant.

Tabelle 3

Durchschnittliches Netto-Einkommen der Vollzeit-Selbstständigen 56 Monate nach der Gründung

West- und Ostdeutschland, in Euro pro Monat

	West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ich-AG (Existenzgründungszuschuss)				
Selbstständige mit Beschäftigten	2.463	1.419	1.728	1.012
Solo-Selbstständige*	1.828	1.409	1.470	805
Differenz	635 ***	10 n.s.	258 n.s.	207 n.s.
Überbrückungsgeld				
Selbstständige mit Beschäftigten	2.895	2.134	2.010	1.859
Solo-Selbstständige*	2.385	2.153	1.544	1.232
Differenz	510 ***	-18 n.s.	466 ***	627 ***

* nie Beschäftigte.

Anmerkung: Selbstständigen-Einkommen zensiert auf maximal 10.000 €/Monat).

*/**/** signifikant auf dem 10 %-, 5 %-, 1 %-Niveau; n.s. = nicht signifikant.

Quelle: IAB-Befragung geförderter Gründer 2003 bis 2008; eigene Berechnungen.

© IAB

Tabelle 4

Durchschnittliches Äquivalenzeinkommen der Vollzeit-Selbstständigen 56 Monate nach der Gründung

West- und Ostdeutschland, in Euro pro Monat

	West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ich-AG (Existenzgründungszuschuss)				
Selbstständige mit Beschäftigten	1.714	1.676	1.696	1.291
Solo-Selbstständige*	1.657	1.676	1.447	1.838
Differenz	57 n.s.	0 n.s.	249 n.s.	547 *
Überbrückungsgeld				
Selbstständige mit Beschäftigten	1.929	2.082	1.616	1.762
Solo-Selbstständige*	1.750	1.713	1.624	1.972
Differenz	179 n.s.	369 n.s.	- 8 n.s.	-210 n.s.

* nie Beschäftigte.

Anmerkung: Haushaltsgröße zensiert auf max. 10 Personen und Haushaltsgesamteinkommen auf max. 10.000 €/Monat.

*/**/** signifikant auf dem 10 %-, 5 %-, 1 %-Niveau; n.s. = nicht signifikant.

Quelle: IAB-Befragung geförderter Gründer 2003 bis 2008; eigene Berechnungen.

© IAB

Äquivalenzeinkommen

Die Befunde zu den Einkünften der Selbstständigen zeigen, dass zumindest im Bereich der Vollzeit-Selbstständigkeit keine „Kümmerexistenzen“ gefördert wurden. Die Einkommen liegen durchaus im Bereich vergleichbarer abhängiger Beschäftigten. Inwieweit diese Einkünfte aber existenzsichernd sind, hängt von der Haushaltsgröße ab. Wir ermitteln deshalb das sogenannte Äquivalenzeinkommen, also ein bedarfsgewichtetes Haushaltsgesamteinkommen. Nach der neuen OECD-Skala erhält der Haushaltsvorstand ein Gewicht von 1, während Kinder unter 15 Jahren mit einem Gewicht von 0,3 einfließen. Allen weiteren Haushaltsmitgliedern wird ein Gewicht von 0,5 zugeordnet. Das Äquivalenzeinkommen ergibt sich aus der Division des Haushaltsgesamteinkommens durch die aufaddierten Gewichte der Haushaltsmitglieder.³

Die Ergebnisse zeigen, dass sich beim Äquivalenzeinkommen kaum signifikante Unterschiede zwischen Solo-Selbstständigen und Entrepreneuren ergeben, zumindest wenn die berufliche Selbstständigkeit in Vollzeit ausgeübt wird (vgl. **Tabelle 4**).

Für das Kalenderjahr 2008 berichten Grabka und Frick (2010) auf Grundlage des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) für Deutschland einen monatlichen Armutsgrenzwert von 925 Euro sowie eine Armutsrisikoquote von 14 Prozent (Anteil von Personen mit einem niedrigeren Äquivalenzeinkommen). Die Äquivalenzeinkommen der ehemals geförderten Vollzeit-Selbstständigen liegen – gleich ob mit oder ohne weitere Beschäftigte – im Durchschnitt deutlich oberhalb dieses Grenzwerts und können damit als existenzsichernd angesehen werden. Unter diesem Grenzwert befinden sich lediglich etwa 8 Prozent der Selbstständigen mit Mitarbeitern und ca. 12,5 Prozent der Solo-Selbstständigen.

Soziale Absicherung

Zwar deutet die Einkommenssituation bei keiner der untersuchten Gruppen auf besondere Prekarisierungsgefahren hin, doch können die Einkünfte im Einzelfall durchaus erheblich niedriger ausfallen als die ermittelten Durchschnittsbeträge. Damit stellt sich die Frage, ob die soziale Absicherung der Solo-Selbstständigen anders ausfällt als die Vorsorge der Selbstständigen mit Mitarbeitern.

³ Da wir bei den weiteren Personen im Haushalt nicht zwischen Erwachsenen und Kindern unterscheiden können, gewichten wir näherungsweise alle weiteren Haushaltsmitglieder mit einem Bedarfsgewicht von 0,4.

Im Hinblick auf die Krankenversicherung zeigt **Tabelle 5** ein erfreuliches Bild: So gut wie alle Vollzeit-Selbstständigen sind in irgendeiner Weise krankenversichert. Da es seit 2009 eine Versicherungspflicht für alle Selbstständigen gibt, wird sich daran auch künftig nichts ändern. Deutlich problematischer und ambivalent gestaltet sich dagegen die Altersvorsorge: Einer Gruppe, die teils sogar mehrfach abgesichert ist, stehen sowohl bei den Solo-Selbstständigen als auch bei den Entrepreneuren etliche Personen gegenüber, die selbst fünf Jahre nach der Gründung über keinerlei Altersvorsorge verfügen. In diesen Fällen kann das Risiko späterer Altersarmut nicht ausgeschlossen werden.

Wer angab, über eine private Altersvorsorge zu verfügen, wurde nach deren Gesamtversicherungssumme gefragt (vgl. **Tabelle 6**). Wenig überraschend gibt es bei den Selbstständigen mit weiteren Mitarbeitern eine klare Tendenz zu größeren Volumina, während bei den Solo-Selbstständigen eher niedrigere Versicherungssummen dominieren. Auch hier gilt: Eine geringe Vorsorge ist sicher besser als keinerlei Absicherung. Rechnet man jedoch die genannten Beträge in die Zukunft, so ist ein wirksamer Schutz vor Altersarmut eher zweifelhaft.

■ Fazit

Solo-Selbstständigkeit ist kein neues Phänomen, aber eine Erscheinung, die in den vergangenen Jahren am Arbeitsmarkt deutlich Raum gegriffen hat. Begünstigt wurde ihr Aufkommen auch von öffentlichen Förderprogrammen, wie der Ich-AG, deren Name in vielen Fällen synonym für eine reine Selbstbeschäftigung der Gründerperson steht. Für den neuen Gründungszuschuss dürften die Beschäftigungsperspektiven besser sein, weil dieser in seinen wesentlichen Charakteristika mehr dem alten Überbrückungsgeld ähnelt. Die bisherige Erfahrung zeigt, dass über die Ausgestaltung von Förderprogrammen ein Stück weit beeinflusst werden kann, ob Selbstständigkeit alleine oder mit weiteren Mitarbeitern ausgeübt wird.

In der Vergangenheit haben sich vor allem Frauen gegen zusätzliche Beschäftigte entschieden. Das mag sicher auch mit geschlechtsspezifischen Arbeitszeitpräferenzen im Hinblick auf eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu tun haben. Gründungsmotive – „Push-“ oder „Pull-Faktoren“, „Necessity-“ oder „Opportunity-Gründungen“ – spielen kaum eine Rolle für die Beschäftigungsentwicklung in den neu gegründeten Unternehmen. Ledig-

Tabelle 5

Soziale Absicherung der Vollzeit-Selbstständigen 56 Monate nach der Gründung

Anteile in Prozent

	Solo-Selbstständige	Selbstständige mit Mitarbeitern
Krankenversicherung		
Gesetzliche Krankenversicherung (GKV)	56,7	48,7
Private Krankenversicherung	30,8	46,8
Über sozialversicherungspflichtige Beschäftigung krankenversichert (z. B. Nebentätigkeit)	4,5	1,7
Anderweitig krankenversichert (z. B. als beitragsfrei versicherter Familienangehöriger in der GKV)	6,9	2,3
Keine	1,1	0,6
Altersvorsorge		
Pflichtmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) aufgrund Ich-AG-Förderung	11,0	13,9
Pflichtmitglied in der GRV aufgrund anderer Regelungen	21,8	14,6
Freiwillig Mitglied in der GRV	14,1	16,4
Private Altersvorsorge	61,3	71,1
Keine Altersvorsorge	14,3	9,3

Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: IAB-Befragung geförderter Gründer 2003 bis 2008; eigene Berechnungen.

© IAB

Tabelle 6

Gesamtversicherungssumme der privaten Altersvorsorge

Anteile in Prozent

	Solo-Selbstständige	Selbstständige mit Mitarbeitern
unter 25.000 Euro	19,2	11,1
25.000 bis unter 50.000 Euro	27,3	18,4
50.000 bis unter 100.000 Euro	30,4	32,6
100.000 Euro und mehr	23,1	38,1

Quelle: IAB-Befragung geförderter Gründer 2003 bis 2008; eigene Berechnungen.

© IAB

i

Datenbasis

Die Untersuchung basiert auf Daten, die ursprünglich im Rahmen der Hartz-Evaluation generiert wurden. Hierzu wurden administrative Daten der Arbeitslosenversicherung mit zwei Befragungswellen verknüpft, die etwa 16 und 28 Monate nach dem Gründungszeitpunkt erhoben wurden. Befragt wurden als Repräsentativstichprobe 2.979 Ich-AG-Gründer bzw. 2.997 ÜG-Geförderte, die im dritten Quartal 2003 ihre Selbstständigkeit begonnen hatten.

Im Mai/Juni 2008 wurden die Teilnehmer ein drittes Mal („Dritte Welle“ – Kooperationsprojekt mit dem Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit IZA) in einem Kurzinterview zu ihrer beruflichen Situation befragt. Damit erweitert sich der Beobachtungszeitraum auf mindestens 56 Monate seit Eintritt in die geförderte Selbstständigkeit. Die realisierten Interviews (zweite Welle: 2.198 ÜG, 2.169 Ich-AG, dritte Welle: 1.431 ÜG, 1.338 Ich-AG) wurden durch entsprechende Gewichtungen für die Panel-Ausfälle korrigiert.



Dr. Hans-Dieter Gerner
ist wissenschaftlicher
Mitarbeiter im Forschungs-
bereich „Betriebe und
Beschäftigung“ im IAB.
hans-dieter.gerner@iab.de



Dr. Frank Wießner
ist wissenschaftlicher
Mitarbeiter im Forschungs-
bereich „Betriebe und
Beschäftigung“ im IAB.
frank.wiessner@iab.de

lich der Wunsch, „der eigene Chef zu sein“, erhöht die Wahrscheinlichkeit, weitere Mitarbeiter zu beschäftigen. Eine Expansion ist auch wahrscheinlicher bei eher risikobereiten Gründerpersonen, vor allem, wenn diese über mehr Startkapital verfügen.

Die Einkommensunterschiede bei den Vollzeit-Selbstständigen fallen geringer aus als erwartet. Mit Blick auf die Haushalts- bzw. Äquivalenzeinkommen ist allenfalls eine mäßige Gefahr von Prekariat zu konstatieren. Verbesserungsbedarf gibt es hingegen bei der sozialen Absicherung, sowohl bei Solo-Selbstständigen als auch bei Entrepreneuren. Wenn auch verschiedene Formen der gesetzlichen Krankenversicherung – z. B. über eine versicherungspflichtige Nebentätigkeit oder eine beitragsfreie Mitgliedschaft über einen versicherten Angehörigen – rechtlich nicht zu beanstanden sind, so stellt sich zumindest die Frage, ob dies im Sinne der Sozialversicherung bzw. der Versichertengemeinschaft ist. Bedenklich ist jedoch die Altersvorsorge. Hier gibt es bei beiden Gruppen eine große Zahl von Personen ohne jegliche Absicherung. Auch bei einem Teil derjenigen, die zwar eine private Altersvorsorge getroffen haben, ist aufgrund der geringen Kapitaldecke spätere Altersarmut nicht auszuschließen.

Insofern stellt sich die Frage, ob die soziale Absicherung von Selbstständigen in Deutschland nicht weiter ausgebaut werden sollte, um finanzielle Belastungen nachfolgender Generationen zu reduzieren. Entsprechende Vorschläge werden bereits seit längerem diskutiert. Von besonderer Bedeutung wird dabei sein, wie auch aus vergleichsweise niedrigen Selbstständigen-Einkommen Versicherungsbeiträge aufgebracht werden können, die einerseits die Finanzierung der Sozialversicherungen gewährleisten, ohne andererseits die Beitragsgerechtigkeit infrage zu stellen.

Der mit dem Wandel der Erwerbsformen einhergehende Trend in Richtung Solo-Selbstständigkeit wird kaum aufzuhalten sein. Die Schutzbedürftigkeit der Betroffenen – sowohl im sozialpolitischen Bereich wie auch tarifpolitisch, etwa bei möglicher „Scheinselbstständigkeit“ – steht dabei außer Frage. Die Gründungsförderung könnte hier eine gewisse Steuerungsfunktion übernehmen.

Literatur

- Caliendo, M.; Hogenacker, J.; Künn, S.; Wießner, F. (2012a): [Alte Idee, neues Programm: Der Gründungszuschuss als Nachfolger von Überbrückungsgeld und Ich-AG](#). In: Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung, Jg. 45, Nr. 2, S. 99–123.
- Caliendo, M.; Hogenacker, J.; Künn, S.; Wießner, F. (2012b): Gründungszuschuss für Arbeitslose: Bislang solider Nachfolger der früheren Programme. [IAB-Kurzbericht Nr. 2](#), Nürnberg.
- Egbringhoff, J. (2004): Welche Lebensführung erfordert der Typus des Arbeitskraftunternehmers? Das Beispiel von Ein-Personen-Selbstständigen. In: Pongratz, H., Voß, G. (Hrsg.): Typisch Arbeitskraftunternehmer. Berlin: Edition Sigma. S. 255–279.
- Grabka, M. M.; Frick, J. R. (2010): Weiterhin hohes Armutsrisiko in Deutschland: Kinder und junge Erwachsene sind besonders betroffen. Wochenbericht des DIW Berlin 7/2010.
- Kelleter, K. (2009): Selbständige in Deutschland. Ergebnisse des Mikrozensus 2008. Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Wirtschaft und Statistik (12), S. 1204–1217.
- Koch, A.; Rosemann, M.; Späth, L. (2011): Soloselbstständige in Deutschland. Strukturen, Entwicklungen und soziale Sicherung bei Arbeitslosigkeit. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Lazear, E. (2005): Entrepreneurship. In: Journal of Labor Economics, Vol. 23 (4), S. 649–680.
- Noll, S.; Wießner, F. (2011): [Sweet and bitter: Why female entrepreneurs often have high survival rates but low incomes](#). In: Sozialer Fortschritt, Bd. 60, H. 8, S. 180–187.
- OECD (2010): OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics. Paris: OECD Publishing.
- Voß, G.; Pongratz, H. (1998): Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der „Ware Arbeitskraft“? In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 50, S. 131–158.
- Wießner, F. (1998): Das Überbrückungsgeld als Instrument der Arbeitsmarktpolitik. Eine Zwischenbilanz. In: [Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 1/1998](#), S. 123–142.



IAB-Infoplattform

Weitere Informationen zum Thema „Solo-Selbstständige“ finden Sie im Internet unter <http://www.iab.de/infoplattform/soloselbststaendige>.

Die IAB-Infoplattform enthält aktuelle Literaturhinweise und Volltexte sowie thematisch relevante Links zu anderen Informationsanbietern.