

2 Begriffliche Klärung

In diesem Kapitel erfolgt eine Klärung der für die vorliegende empirische Arbeit zentralen Begriffe „selbständige Tätigkeit“ und „Gründung“ verbunden mit einer ersten Definition der dieser Untersuchung zugrunde liegenden Personengruppe der „(älteren) Gründerpersonen“.

2.1 Der Begriff der „selbständigen Tätigkeit“

Angesichts einer Vielzahl verschiedener Begriffsbestimmungen bezüglich des Erwerbstypus' Selbständigkeit kann die definitorische Festlegung im Rahmen einer empirischen Untersuchung mit Blick auf die je spezifische Forschungsfrage variieren (Abraham, 2006; Freiling, 2006; Harper, 2008; Peneder, 2009). Die Definition der Selbständigkeit wird in Deutschland im Allgemeinen aus der Abgrenzung zu konkreten Merkmalen nichtselbständiger Arbeit gemäß § 7 Abs. 1 des vierten Buchs des Sozialgesetzbuchs (SGB IV) hergeleitet. Auch das Handelsgesetzbuch (§ 84 Absatz 1 Satz 2) beinhaltet entsprechende Abgrenzungskriterien. Als ein zentrales Charakteristikum Nichtselbständiger erweist sich in diesem Zusammenhang explizit die persönliche Abhängigkeit vom Arbeitgeber und dessen Weisungsbefugnis hinsichtlich Zeit, Dauer, Ort und Art der Arbeit. Umgekehrt zeichnet sich eine selbständige Tätigkeit durch eine unabhängige Verfügbarkeit und Freigestaltung der eigenen Arbeitskraft gegenüber mehreren Auftraggebern aus – hier liegen auch die wichtigsten Abgrenzungskriterien zur so genannten „Scheinselbständigkeit“. Ob der Faktor „Unternehmerisiko“, sprich der Einsatz eigenen Kapitals inklusive ungewissen Erfolgs und Verlustgefahr, auch ein Indiz selbständiger Arbeit darstellt, ist nicht eindeutig, wie folgendes Zitat des Bundesfinanzministeriums verdeutlicht:

„Die Belastung mit Risiken kann vielmehr nur dann für Selbständigkeit sprechen, wenn dem Unternehmerisiko eine größere Freiheit bei der Gestaltung und der Bestimmung des Umfangs des Einsatzes der eigenen Arbeitskraft gegenübersteht. Die Belastung eines Erwerbstätigen, der im Übrigen nach der Gestaltung des gegenseitigen Verhältnisses als Arbeitnehmer einzustufen wäre, mit zusätzlichen Risiken, vermag keine Selbständigkeit zu begründen. Die Aufbürdung weiterer Risiken kann also nur dann an Bedeutung gewinnen, wenn sie mit einem deutlichen Zuwachs an Dispositionsfreiheit und Gewinnchancen einhergehen.“ (BMF, 2010)

Eine selbständige Tätigkeit lässt sich durch eine Vielzahl von Dimensionen charakterisieren. So definiert bspw. das Statistische Bundesamt selbständig Tätige als „Personen, die einen Betrieb oder eine Arbeitsstätte gewerblicher oder landwirtschaftlicher Art wirtschaftlich und organisatorisch als Eigentümer/-innen oder Pächter/-innen leiten (einschl. selbstständiger Handwerker/-innen), sowie alle freiberuflich Tätigen, Hausgewerbetreibenden und Zwischenmeister/-innen. Zu den Selbständigen werden auch von den Arbeitsagenturen geförderte Selbstständige gezählt wie z.B. Personen in ‚Ich-AG’s‘ und Empfänger/-innen von Überbrückungs- und Einstiegsgeld“ (Statistisches Bundesamt, 2011a: 81). Die Unterscheidung zwischen freien und gewerblichen Berufen wird i.d.R. vom Finanzamt getroffen und orientiert sich an der tatsächlich ausgeübten Tätigkeit (z.B. „Katalogberufe“), wobei freiberufliche Tätigkeiten per Definition an die berufliche, häufig akademische, Qualifikation geknüpft sind. Klassische Beispiele für Freiberufler sind Rechtsanwälte, Ärzte, Journalisten oder Wirtschaftsprüfer.

Ein weiterer Faktor sind die unterschiedlichen Rechtsformen selbständiger Arbeit wie für Einzelunternehmer die Ein-Personen-AG und Unternehmergesellschaft oder bei mehreren Partnern die Personengesellschaften (Gesellschaft bürgerlichen Rechts/GbR; Kommanditgesellschaft/KG; Offene Handelsgesellschaft/OHG; Partnerschaftsgesellschaft/PartG; GmbH & Co.KG) oder die Kapitalgesellschaften (Gesellschaft mit beschränkter Haftung/GmbH; Unternehmergesellschaft; Aktiengesellschaft/AG; Private Company Limited by Shares). Die Wahl der Rechtsform hängt dabei vom jeweiligen Status der Unternehmung ab. So haften bspw. bei Personalgesellschaften typischerweise die Gesellschafter, die gleichzeitig auch die Leitung des Unternehmens inne haben, mit ihrem Privatvermögen. Bei Kapitalgesellschaften wiederum besteht ein beschränktes Haftungsrisiko, da die Gesellschafter bzw. Aktionäre nur auf der Basis der persönlichen Einlage haften – sie nehmen in Bezug auf das Unternehmen keine Leitungsfunktion wahr (BMW, 2010a, 2010b; 2011).

Die vorliegende empirische Untersuchung orientiert sich an der dargestellten Begriffsklärung und schließt vor dem Hintergrund des explorativen Charakters der Studie sowohl Gewerbetreibende als auch Freiberufler sowie jegliche Rechtsform mit ein.

2.2 Der Begriff der „Gründung“

Ebenso wie bei der Bestimmung des Begriffs „Selbständigkeit“ kann im Kontext empirischer Forschung je nach methodologischem Ansatz die Bedeutung auch des Terminus ‚Gründung‘ variieren und in wiederum unterschiedliche

Bezeichnungen münden (Freiling, 2006; Gregoire, et al., 2006). Im Allgemeinen wird der Eintritt in die Selbständigkeit als Gründung bezeichnet. Während mit dem Begriff der „Existenzgründung“ eher Kleinstgründungen und Ein-Personen-Unternehmungen assoziiert werden, steht die Bezeichnung „Unternehmensgründung“ eher für eine expansionsorientierte Gründung eines größeren Unternehmens und der Schaffung weiterer Arbeitsplätze (Hering & Vincenti, 2005). Zu Überschneidungen kommt es hier mit dem Begriff des „Entrepreneurship“ (aus dem Französischen „entreprendre“ = etwas unternehmen), der unter seinem breiten Dach die pro-aktive Selbständigkeit und Gründungen in vielfältiger Form umfasst (Freiling, 2006). De (2005) differenziert mit Blick auf den Gründungsimpuls dabei „freiwillige“ und „unfreiwillige“ Gründungen – je nachdem, ob der Schritt aus Mangel an Alternativen oder zur Erfüllung von Aufstiegsmöglichkeiten erfolgt (vgl. auch Brixy et al., 2011; Hagen, et al., 2011). Ist mit der Unternehmung zugleich ein gesellschaftliches Verantwortungsbewusstsein, z.B. durch nicht-kommerzielle Organisationen wie Stiftungen oder Kulturbetriebe, verbunden, so kann von der herkömmlichen Variante des „Economic Entrepreneurship“ auch das „Social Entrepreneurship“ unterschieden werden (Fueglistaller et al., 2008; Peredo & McLean, 2006). Des Weiteren können Gründungen vor dem Hintergrund der Frage charakterisiert werden, ob sie strukturschaffend (z.B. Neugründung), strukturhaltend (z.B. durch eine Betriebsübernahme) oder strukturändernd (Neugestaltung von Strukturen nach eigenen Vorstellungen) sind (Freiling, 2006; Gregoire et al., 2006; Peneder, 2009). In diesem Rahmen können sich die Vorhaben zudem entweder als besonders wissens-, technologie-, arbeits- oder kapitalintensiv erweisen (ibidem). In eine ähnliche Richtung zielt die Typologie von De (2005) bezogen auf den Innovationsgehalt einer Gründung: Dabei existieren innovierende, verbessernde oder imitierende Gründungen. Insgesamt werden eine Reihe von unterschiedlichen – in Teilen aber durchaus kongruenten – Gründungsformen unterschieden, die von Neugründungen über Übernahmen bis hin zu Teilhaben reichen (BMW, 2010a; Volkmann & Tokarski, 2006). Tabelle 2.1 gibt einen Überblick über die häufigsten Gründungsformen und ihre Merkmale.

Tabelle 2.1: Gründungsformen

Neugründung	Hierbei handelt es sich um den eigenverantwortlichen Neustart eines Unternehmens, d.h. es wird nicht auf einer bereits bestehenden Selbständigkeit aufgebaut. Stattdessen gilt es, die eigene Geschäftsidee umzusetzen und eine stabile Marktposition zu erlangen.
Kleingründungen	So werden Existenzgründungen mit einem Kapitalbedarf unter 25.000 Euro bezeichnet. Häufig handelt es sich hierbei um Solo-Selbständige.

Unternehmensnachfolge/ Übernahme	Bei dieser derivativen Gründungsform wird bspw. aufgrund von internen Nachfolgeschwierigkeiten ein bereits bestehendes Unternehmen durch eine externe Person übernommen.
Beteiligung	Hier werden Gesellschaftsrechte bei Personen- und Kapitalgesellschaften durch die Einlage von Eigenkapital erworben. Damit verbunden sind auch Gewinn- und Verlustbeteiligungen (letztere können allerdings vertraglich ausgeschlossen werden). Unterschieden wird dabei in stille Beteiligungen (ohne Mitbestimmungsrechte) und tätige Beteiligungen (inklusive Mitbestimmungsrechte).
Franchising	Hierbei erwerben die Gründer Lizenzen für die Erbringung von Produkten und Dienstleistungen eines Franchise-Gebers, d.h. sie erwerben durch ihre Gebühr ein (in der Regel bewährtes) Geschäftskonzept. Bei der Umsetzung erfolgt zumeist eine Unterstützung durch den Franchise-Geber bspw. durch spezielle Produktschulungen und Betriebsvorbereitung.
Ausgründung	Bei einer Ausgründung wird ein Teil eines Unternehmens aus der bestehenden Firma ausgegliedert und fungiert nun als eigenständiger Betrieb.
Spin-off	Hierbei handelt es sich um eine spezielle Form der Ausgründung, die sich insbesondere auf Forschungs- und Entwicklungsabteilungen bezieht, da diese Felder nicht zum Kerngeschäft eines Unternehmens gehören.
Teamgründung	Hier entsteht ein Unternehmen in der Verantwortung und auf Initiative mehrerer Gründungspartner. Dabei kann es sich um einander bereits bekannte Personen oder auch Teams auf Vermittlungsbasis durch entsprechende Gründungsinitiativen handeln.
E-Business	Die Abwicklung von Unternehmensprozessen erfolgt auf elektronischem Wege.
Nebenerwerbsgründung/ Teilzeitgründung	Diese Gründungsform erfolgt zumeist parallel zu einer anderen bestehenden Erwerbstätigkeit. Damit wird der Lebensunterhalt nicht allein aus der selbständigen Arbeit bestritten. Da diese Selbständigkeit häufig zusätzlich zu einem sozialversicherungspflichtigen Angestelltenverhältnis erfolgt, regelt der Arbeitsvertrag, in welchem Ausmaß Nebentätigkeiten erlaubt sind; ggf. bedarf es einer Zustimmung durch den Arbeitgeber.
Kooperation	Hierbei handelt es sich um eine Gründungsform, die als gemeinsames Projekt von Unternehmen funktioniert. Möglich sind Kooperationen zwischen KMU untereinander oder von KMU mit Großunternehmen sowie mit Externen.

Quelle: BMWi, 2010a; Volkmann & Tokarski, 2006

Für die vorliegende empirische Arbeit wird eine breite Definition von „Gründung“ verwendet, die sowohl Existenz- als auch Unternehmensgründungen umfasst. Ausschlaggebend ist hier das Kriterium des Eintritts in die Selbständigkeit – unabhängig von Gründungsimpuls oder Gründungsform. Zweitgründungen stellen kein Ausschlusskriterium dar.

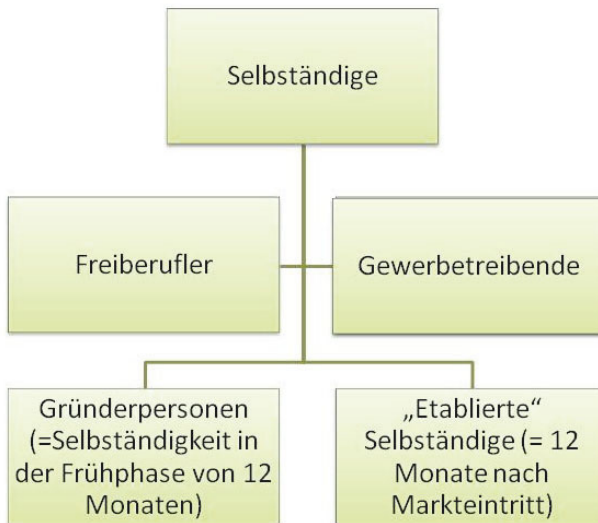
2.3 Der Begriff der „(älteren) Gründerperson“

Die vorliegende Untersuchung fokussiert explizit auf die personenzentrierte selbständige Tätigkeit (Frese, 2007). Dabei bedarf es zunächst einer definitorischen Klärung, welche Personen als selbständig Beschäftigte zu bezeichnen sind. Schließlich existiert mit Bezeichnungen wie „Existenzgründer“, „Selbständiger“, „Unternehmer“, „Freiberufler“ usw. eine Reihe von Begrifflichkeiten in diesem Segment (De, 2005; Freiling, 2006; Hansch, 2006). Die ausdrückliche Verwendung der Bezeichnung „Entrepreneur“ kann insofern sinnvoll sein, als dass mit „Unternehmer“ mittlerweile auch arrivierte Manager und Führungskräfte, die in größeren Unternehmen angestellt sind, assoziiert werden (De, 2005: 28ff.), wobei man in der Entrepreneurship-Forschung sowohl synonyme wie differentielle Ansätze findet (Fallgatter, 2002; Freiling, 2006; Fueglistatter et al., 2008).

Wenngleich die Begriffe „Unternehmensgründer“ und „Existenzgründer“ häufig – auch in der Forschung – synonym verwendet werden, so verbergen sich dahinter, wie bereits oben erwähnt, unterschiedliche Dimensionen der Gründungsaktivität. Während es sich bei Existenzgründern zumeist um Solo-Selbständige mit geringem Innovationsgrad und Kapitalbedarf handelt, zielt der Unternehmensgründer tendenziell auf eine expansionsorientierte, innovative Gründung (Harper, 2008; Hering & Vincenti, 2005). Da sich die vorliegende Arbeit u.a. auf bestimmte nationale wie internationale Statistiken und Untersuchungen stützt, wird hier eine sinnvolle und damit auch für die eigene Studie praktikablere Verwendung von Unternehmertum in Bezug auf Selbständigkeit, Gründung und Entrepreneurship favorisiert (Peneder, 2009).

Die begriffliche Abgrenzung des „Gründers“ vom „Selbständigen in etablierter Position“ erfolgt zumeist über das Kriterium der vergangenen Zeit nach Markteintritt. So unterscheidet der Mikrozensus beispielsweise zwischen „Gründern“ (Selbständige in der Frühphase innerhalb von zwölf Monaten nach der Gründung) und „etablierten“ Selbständigen (ab zwölf Monaten nach Markteintritt), wie Abbildung 2.1 zeigt.

Abbildung 2.1: Abgrenzung von Selbständigen nach dem Mikrozensus



Quelle: nach Hansch, 2006: 497, eigene Darstellung.

Demgegenüber vertritt der Global Entrepreneurship Monitor (GEM), der weltweit größte Forschungsverbund zur Messung und Erklärung von Gründungsaktivitäten im internationalen Vergleich, eine andere Definition (Brixy et al., 2011; Kelley et al., 2011).³ Bosma et al. (2008) formulieren das Verständnis von „Entrepreneurship“ folgendermaßen:

„Someone who is starting a venture and trying to make a very competitive market is an entrepreneur in spite of having high-growth aspirations. On the other hand, a person may be an established business owner who has been in business for quite a number of years and still be innovative, competitive and growth minded. This person is also an entrepreneur.“ (Bosma et al., 2008: 9)

Der GEM unterscheidet zwischen so genannten „Nascent Entrepreneurs“ (Erwachsene zwischen 18 und 64 Jahren, die sich aktiv an einer Gründung beteiligen)

3 Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungsprogramm mit dem Ziel Gründungsaktivitäten, -instrumente und -faktoren in verschiedenen Zeitabständen im Ländervergleich zu analysieren und darzustellen. 1997 als Pilotprojekt mit sechs Teilnehmerländern gestartet, umfasst die Stichprobe mittlerweile 58 Staaten (Brixy et al., 2011; Kelley et al., 2011).

gen und während der letzten drei Monate keine Löhne und Gehälter gezahlt haben), die zunächst lediglich „*involved in setting up a business*“ (Bosma et al. 2008: 9) sind, und „Young Entrepreneurs“, bei denen es sich um Erwachsene zwischen 18 und 64 Jahren handelt, die Inhaber oder Teilhaber eines bestehenden Unternehmens sind und nicht länger als dreieinhalb Jahre Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben. Beide Typen werden als Formen der sogenannten „Total Early Stage Entrepreneurial Activity“ abgegrenzt von den „Established Entrepreneurs“, deren Markteintritt über dreieinhalb Jahre zurückliegt. Damit vertritt GEM eine eher breite Definition für unterschiedliche Gründungsaktivitäten und Typen von Selbständigkeit – allerdings auch im Kontext von Altersgrenzen.

Die in der Gerontologie verwendeten Dimensionen von Alter – vom kalendarischen bis hin zum sozialen Alter – erschweren eine konkrete und einheitliche Definition für den Eintritt in eben diese Lebensphase (vgl. Naegele, 1992). Insofern existieren ebenso divergierende Ansätze, die die Gruppe der „älteren Erwerbstätigen“ festlegen – wenngleich das Ende in der Regel durch den finalen Eintritt in den Ruhestand sozialpolitisch markiert ist. Der 1967 in den USA verabschiedete „Age Discrimination Employment Act (ADEA)“ versteht in seiner Funktion als Anti-Diskriminierungsgesetz unter „older workers“ bereits Personen ab dem 40. Lebensjahr. Die ebenfalls kalendarische Definition der Bundesagentur für Arbeit bezeichnet Personen ab dem 50. Lebensjahr als „älter“, während die OECD diesbezüglich erst bei 55 Jahren ansetzt (Bundesagentur für Arbeit, 2011; OECD, 1995). Eine eher funktionale Perspektive auf ältere Erwerbstätige findet hingegen bspw. bei der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) Anwendung, nämlich auf Basis von Beschäftigungsproblemen und diskriminierenden Tendenzen in der Arbeitswelt „against workers on the basis of age, regardless of what age they may be“ (Ghosheh, 2008: 7). Insgesamt erweist sich trotz vielfältiger Begriffsdimensionen die kalendarische Definition von älteren Erwerbstätigen in der Altersgruppe zwischen 50 und 64 Jahren als am weitesten verbreitet.

Zwischenfazit

In dieser empirischen Untersuchung werden für die Bezeichnung der Zielgruppe die Begriffe „Gründer“ oder auch „Gründerperson“ verwendet. Zudem werden in Anlehnung an die Zuschreibungen des GEM sowohl „Young Entrepreneurs“ als auch „Established Entrepreneurs“ eingeschlossen, sprich Personen, welche die reine Vorbereitungsphase für den Eintritt in die Selbständigkeit abgeschlossen haben und sich zum Zeitpunkt der Untersuchung bereits am Markt befinden.

Für den Zeitraum nach Eintritt in den Markt wird kein Limit gesetzt, dennoch soll der Fokus in den Interviews auf dem Gründungsprozess und der Frühphase der Gründung liegen. Mit Blick auf den Forschungskontext älterer Gründer wird hier auf Personen in Anlehnung an die gängigste Definition von älteren Erwerbstätigen, d.h. vor Eintritt in den gesetzlichen Ruhestand zwischen 50 und 64 Jahren, fokussiert. Auf ein Maximalalter zum Zeitpunkt der Erhebung wird an dieser Stelle verzichtet, festgelegt ist nur ein Mindestalter für den Beginn der Selbständigkeit und den Markteintritt von 50 Jahren, um somit die Gruppe der *älteren Gründer* in den Mittelpunkt zu stellen. Dem bleibt hinzuzufügen, dass die vorliegende Untersuchung ihr Forschungsinteresse nicht nur größeren Unternehmungen mit Expansionsambitionen widmet, sondern explizit auch „kleine“ Existenzgründungen und Solo-Selbständigkeiten, die primär der Sicherung des Lebensunterhalts dienen, in den Blick nimmt. Grund hierfür ist der in den letzten Jahren in Deutschland zunehmende Trend hin zu entsprechenden Klein- und Kleinstgründungen (vgl. Kapitel 3.2).

Gründungsaktivitäten in der zweiten Lebenshälfte
Eine empirische Untersuchung im Kontext der
Altersproduktivitätsdiskussion

Franke, A.

2012, X, 322 S. 57 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-531-19376-2