

Berufliche Selbstständigkeit: Eingrenzungen und Ausgrenzungen des Forschungsgegenstandes

2

Unternehmensgründungen und Unternehmertum sind heute populäre Stichworte in der wirtschaftspolitischen Diskussion. Es werden damit verschiedene Lösungsansätze für Probleme des Arbeitsmarktes und für die Steigerung volkswirtschaftlicher Innovationen verbunden. Noch moderner ist freilich der englischsprachige Terminus Entrepreneurship geworden. Dabei lässt sich nicht übersehen, dass es sowohl in der wirtschaftstheoretischen als auch in der wirtschaftspolitischen Diskussion Probleme mit einer konsensualen Begriffsdefinition gibt. Es finden sich in der Dogmengeschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen zahlreiche konkurrierende Begriffsinhalte hinsichtlich dessen, was mit Entrepreneurship inhaltlich gefasst wird.

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

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

En vogue ist gegenwärtig freilich der englischsprachige Terminus *Entrepreneurship* (Davidsson 2004; Audretsch 2007). Dieses ethymologische Mixtum aus der französischen und englischen Sprache hat sich als fester Bestandteil unserer Sprache und zahlreicher wirtschaftspolitischer Diskussionen etabliert. Heute erscheint der ethymologische Entstehungszusammenhang wenig bekannt und die Gefahr ist, dass Entrepreneurship gelegentlich nur ein modisches Label für mancherlei Beliebigen ohne präzise Definition ist. Stattdessen muss der Gegenstand Entrepreneurship stets in einem sozialen und historischen Kontext gesehen und verstanden werden. Außerdem finden wir in der Literatur verschiedene stereotype Klassifikationen, die Aussagen über Wesen, Rolle und Funktion von Entrepreneurship in einem sehr prinzipiellen Sinne machen, der von kulturellen Gegebenheiten und historischen Kontexten losgelöst ist und insofern steril erscheint (Überblicke sind etwa bei Landström und Lohrke 2010; Hébert und Link 1982, 2009 zu finden).

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

Für Kirzner sind Unternehmertum und Wettbewerb analytisch untrennbar miteinander verbunden. Märkte sind demnach – anders als in neoklassischer Wahrnehmung – ständig im Wandel und müssen als „geschehnishafte Prozesse“ (Kirzner 1979, S. 1) betrachtet werden. „Das unternehmerische Element im Verhalten der Marktteilnehmer besteht in ihrer Findigkeit in bezug auf bisher unbemerkte Veränderungen von Umständen“ (Kirzner 1979, S. 12). Mit Blick auf das Unternehmertum bedeutet das, dass nicht nur der Kontext von Unternehmertum mitgedacht werden muss, sondern auch dessen entsprechender Wandel im zeitlichen Verlauf (Baumol 1990; Welter 2011).

Insofern ist es auch wenig sinnvoll, nur abstrakt über Entrepreneurship oder die berufliche Selbstständigkeit zu sprechen, wenn nicht die Koordinaten von Zeit und Raum spezifiziert werden. Parallel zu der jeweiligen Änderung der zeitlich-

institutionellen Veränderungen von Wirtschaftsgesellschaften und deren Märkten änderten sich auch die intellektuellen Perzeptionen von Entrepreneurship.

Problematisch erscheint auch die Gleichsetzung von beruflicher Selbstständigkeit mit der Kategorie der kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs). Die pragmatische Gleichsetzung von Selbstständigen mit Unternehmern erweist sich besonders dort als schwierig, wo

1. Doppelberufstätigkeiten im Sinne der biographischen Kombination von abhängiger Beschäftigung und beruflicher Selbstständigkeit bestehen,
2. Selbstständigkeiten existieren, die nur in kleinen Anteilen einer normalen Vollzeitberufstätigkeit ausgeübt werden, und
3. prekäre Formen von Erwerbstätigkeit im Gewande von Selbstständigkeit vorliegen, die sämtliche Risiken sozialer Sicherung selber tragen, ohne entsprechende Dispositionsfreiheiten und hinreichende Einkommen zu besitzen.

Das Problem liegt darin, dass *qua definitionem* Selbstständige für deren Werk und abhängig Beschäftigte für deren Wirken vergütet werden (Däubler 2009). Rechtlich formal erzielen Selbstständige Einkommen für den – kontraktuell festgelegten – Verkauf von Werken in Form von Gütern oder Dienstleistungen, während abhängig Beschäftigte arbeitsrechtlich festgelegt ihre Arbeitskraft pauschal verkaufen und für ihr Wirken entgolten werden. Es ist unklar, ob mit dieser Grenzziehung heute noch die realen Gegebenheiten erfasst werden können und ob die Verschiebungen und Korrekturen an die Grenzen der Begrifflichkeit und des Verständnisses der erwerbsstrukturellen Kategorien reichen. Diese *differentia specifica* ist bei empirischem Licht gesehen gelegentlich beliebig und austauschbar, wenn nicht zwischen Inhalten der Tätigkeit und dem formalen Beschäftigungsverhältnis unterschieden wird. Allerdings finden sich stets spezifische Vor- oder Nachteile für die jeweils Beteiligten jenseits oder diesseits der entsprechenden Grenzen. Gerade dort, wo kleine Selbstständige in erster Linie Verwerter ihrer Arbeitskraft sind und insofern mit Pongratz und Voß (2003) als *Arbeitskraftunternehmer* bezeichnet werden können, fällt die entsprechende Zuordnung gelegentlich sehr schwer.

Eine weitere Problematik bei Eingrenzungen und Ausgrenzungen selbstständiger Erwerbsarbeit sind die fließenden Übergänge zwischen der regulären abhängigen Erwerbsarbeit einerseits und den Tätigkeiten im informellen Sektor. So werden Geschäfte betrieben, die gelegentlich an der Schnittstelle der beruflichen Selbstständigkeit liegen. Es können Verkäufer auf Flohmärkten oder bei Ebay als Privatpersonen oder als Kleinunternehmer ein- und dieselbe Tätigkeit verrichten. Ferner gibt es bei diesen Fragen nach dem definitorischen Fokus von Selbstständigkeit das Problem der fließenden Grenze zur abhängigen Beschäftigung, etwa

wenn betriebliche Tätigkeiten „outgesourct“ werden und nun von Selbstständigen verrichtet werden, ohne dass diese „unternehmerische Freiheiten“ hinzugewonnen haben. Diese Formen sogenannter Schein-Selbstständigkeiten sind in vielen Bereichen des Wirtschaftslebens zu finden, wo solche Selbstständigkeiten nicht mit Möglichkeiten zu unternehmerischen Dispositionen verbunden sind und sich häufig auf problematische Einkommenssituationen und Sozialwirklichkeiten stützen. Mit anderen Worten, berufliche Selbstständigkeit entzieht sich der Anforderung nach einer harten Definition, weil es fließende Grenzen und Übergänge gibt.

Während in der Theorie bezüglich der Begriffe zur Fassung beruflicher Selbstständigkeit eine Gemengelage zu konstatieren ist, erfolgt in der empirischen Forschung ein relativ pragmatischer Umgang mit den verschiedenen Begrifflichkeiten.

Die meisten empirischen Analysen operationalisieren das theoretische Konstrukt des Selbstständigen, Unternehmers, Entrepreneurs oder Mittelständlers in Bezug auf die verfügbaren Daten. So basieren viele Analysen auf amtlichen Statistiken und verwenden daher auch deren Begriffsfassungen. Nach der derzeit gültigen Definition des Statistischen Bundesamtes gelten Selbstständige beispielsweise als „... Personen, die einen Betrieb oder eine Arbeitsstätte gewerblicher oder landwirtschaftlicher Art wirtschaftlich und organisatorisch als Eigentümer/-innen oder Pächter/-innen leiten... sowie alle freiberuflich Tätigen, Hausgewerbe Treibenden und Zwischenmeister/-innen. ...“ (Statistisches Bundesamt 2015, S. 369). Diese Definition sagt allerdings über den Grad von wirtschaftlicher Macht und über die finanzielle und soziale Stellung der Akteure im Sozialsystem wenig aus und so finden sich hier privilegierte und deprivilegierte Positionen. Sie umklammert gleichermaßen die Eigentümer großer Kapitalien und Produktionsmittel und diejenigen, die lediglich ihre Arbeitskraft und ihr Wissen ohne weitere Beschäftigte am Markt verwerten und diesen Arbeitsprozess prinzipiell genauso als Beschäftigte in gehaltsabhängiger Position verüben könnten.

Ein alternativer empirischer Zugang wäre prinzipiell über die statistische Kategorie des Unternehmens möglich. Der Begriff Unternehmen wird allerdings häufig beschränkt verwendet und reduziert sich zumeist auf die schlichte Idee einer „Eintyp-Unternehmen-Wirtschaft“, für die die Aktiengesellschaft mit – zumeist internationaler – Konzernaktivität steht. Demzufolge werden Unternehmen in der wirtschaftspolitischen Diskussion gedanklich häufig so moduliert, als ob alle Unternehmen samt und sonders Unternehmen vom Typus VW, Siemens oder BASF seien. Der Wirtschaftshistoriker David Landes formulierte das folgendermaßen: „Kein Versuch, das Wesen und die Methoden des Wirtschaftsunternehmens zu verstehen, kann seinem Anspruch gerecht werden, wenn er das Familienunternehmen ignoriert. Tatsächlich verstehen Kunden das offensichtlich besser als Ökonomen.“ (Landes 2006, S. 293, eigene Übersetzung).

Die Unternehmensstruktur ist realiter differenziert, und zwar mit Blick auf die Unternehmensgrößen und -tätigkeiten. So ist der Sektor des Handwerks beträchtlich, hinzu kommt eine wachsende Zahl von freiberuflichen Existenzen. Geschuldet ist diese Entwicklung vor allem dem immer größer werdenden Bereich des sogenannten Dienstleistungswesens, in dem mittlerweile bedeutende Teile volkswirtschaftlicher Aktivitäten stattfinden. Zwar gehören zum Dienstleistungsbereich auch Versicherungen und Banken, die in der Regel eher Großunternehmen sind, aber hier finden sich dann andererseits auch Änderungsschneidereien, Restaurants, Nachhilfeschulen oder Hotelpensionen sowie die freiberuflich Tätigen im Bereich der Kreativ- und Kulturwirtschaft.

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

Berufliche Selbstständigkeit

Theoretische und empirische Vermessungen

Bögenhold, D.; Fachinger, U.

2016, IX, 41 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-13282-8