

Typologie der (Solo-) Selbständigkeit in Deutschland

1. Einführung: Warum diese Typologie?

Die Gruppe der (Solo) Selbständigen ist in der Praxis extrem heterogen. Nicht nur mit Blick auf die dahinterliegenden Lebens- und Erwerbsbiografien, sondern ganz besonders im Hinblick auf den Ausbildungsstand bzw. die Tätigkeit an sich (unqualifiziert, niedrigqualifiziert, qualifiziert, hochqualifiziert), die Branche (IT vs. Wachdienst), die Vergütungshöhe und somit das Einkommen und damit einhergehend auch die Vorsorgefähigkeit sowie die zu Grunde liegende Erwerbsabsicht z.B. in Vollzeit, Teilzeit, Haupterwerb, Nebenerwerb oder als Träger des Haushaltseinkommens. Man merkt schnell, dass eine undifferenzierte Betrachtung der Gruppe der Selbständigen sich in einer sachlichen und empirisch hinreichend abgesicherten, faktengestützten Diskussion verbietet.

In der Praxis herrscht jedoch bislang – meist aufgrund mangelnder einheitlicher Definitionen - ein verwirrendes Durcheinander an Begrifflichkeiten vor, sowie eine meist nicht vollständige Betrachtung des gesamten Möglichkeitsraums. Oft wird die Diskussion „nur“ in einem Teilspielfeld geführt, Erkenntnisse für eine Teilgruppe aber pauschal auf die gesamte Gruppe der Selbständigen übertragen wird.

Mit der Typologie (Solo-) Selbständigkeit möchte der Bundesverband Selbständige Wissensarbeit (ADESW) e.V. einen wichtigen Beitrag leisten, um die Diskussion zu versachlichen sowie sauber voneinander unterscheidbare Teilgruppen zu bilden, die dann wiederum wissenschaftlich untersucht und bei Bedarf politisch bespielt werden können. Denn diese Heterogenität verlangt differenzierte Lösungsansätze und auch Beurteilungsmaßstäbe.

So zeigt beispielsweise eine in 2018 vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales veröffentlichte Studie¹, dass die Gruppe der mehr als zwei Millionen sogenannten (Solo-) Selbständigen zwei wirtschaftliche Extreme aufweist. Auf der einen Seite stehen gefragte Experten, die hohe Rechnungen schreiben und beispielsweise mit eigenen Immobilien für den Ruhestand vorsorgen können. Auf der anderen Seite finden wir (Solo-) Selbständige, die so wenig verdienen, dass es sich für sie nicht lohnt, in die Rentenversicherung einzubezahlen. Dieser Realität möchten wir ordnend Rechnung tragen.

2. Begriffsdefinition

Oftmals werden Begriffe in der Praxis oder von Laien falsch oder missverständlich verwendet. Und damit auch falsch bzw. missverständlich interpretiert und gegeneinander abgegrenzt. Auch existieren im Detail durchaus differente Definitionen des Begriffs „Selbständige“, auch mit Blick auf die Kodifizierung und Auslegung im Arbeits-, Sozialversicherung- und Steuerrecht. In Anlehnung an die von Thekla Urspruch² entwickelte Definition möchten wir den (Solo-) Selbständigen wie folgt definieren:

¹ Vgl. BMAS Forschungsbericht 508, Bayreuther (2018)

² Vgl. Urspruch (2007): 23ff.

(Solo-) Selbständige sind Personen, die wenigstens einen Teil Ihres Lebensunterhaltes ohne einen Arbeitsvertrag und damit ohne in einem Beschäftigungsverhältnis zu stehen, verdienen und dabei regelmäßig keine eigenen Angestellten beschäftigen. Die von ihnen gewählte Rechtsform für diese Tätigkeit ist dabei irrelevant. Die ausgeübten Tätigkeiten sind häufig dem Dienstleistungsbereich zuzuordnen. (Solo-)Selbständige sind für die Erbringung einer bestimmten Leistung selbst verantwortlich. Nur das Leistungsergebnis unterliegt der Kontrolle des Auftraggebers. Weiterhin vermarkten sie ihre Arbeitskraft selbständig und müssen sich die Kenntnisse, die sie zur Ausübung ihrer Erwerbstätigkeit benötigen, in Eigenverantwortung aneignen. Der Wert ihrer Arbeitskraft wird mit jedem neuen Auftrag frei und erneut ausgehandelt.

Synonyme des Begriffes Solo-Selbständige sind: Wissensarbeiter, Selbständige, Solopreneure, Freelancer, Freiberufler, freie Berater, Ein-Mann-Unternehmer, Interim Manager etc.

3. Die Typologie der (Solo-) Selbständigkeit in Deutschland

Die hier vorgestellte Typologie wurde in Anlehnung an den Aufbau und die Abgrenzungsdimensionen der seit Jahrzehnten bewährten Sinus-Milieus entwickelt. Generell wird auf der x-Achse nach Schutzbedürftigkeit und auf der y-Achse nach vorhandenen und relevanten Motiven unterschieden. Daraus ergeben sich in der Praxis sieben relevante Teiltypologien.



Hinweis: Auch wenn männliche Formen verwendet werden, sind alle Geschlechter inbegriffen bzw. angesprochen.

4. Wirtschaftliche Unabhängigkeit & Entscheidungsautonomie

Auf die von Apitzsch/Tünste/Urspruch (2005) entwickelte Typologie mit vier Typen von Freelancern möchten wir aufbauen und diese weiterentwickeln. Die formale rechtliche Selbständigkeit ist hier per definitionem (siehe 2.) gegeben. Von der rechtlichen Selbständigkeit ist die wirtschaftliche Selbständigkeit zu unterscheiden. Diese ist gegeben, wenn eben keine wirtschaftliche Abhängigkeit (z.B. als Bindung an einen Auftraggeber) vorliegt. Die wirtschaftliche Unabhängigkeit geht in der gelebten Praxis stets auch mit einer gewissen Entscheidungsautonomie einher. Entscheidungsautonomie liegt vor, wenn die Eckpfeiler der Geschäftspolitik selbständig festgelegt werden können und somit ein unternehmerisches Risiko eingegangen wird. Aus den Entscheidungen und dem Handeln unter Unsicherheit resultiert der unternehmerische Gewinn.³ Entscheidungsautonomie und wirtschaftliche Unabhängigkeit können in der Praxis unterschiedlich stark ausgeprägt sein, weisen jedoch eine Korrelation auf.

5. Die 7 Typen der (Solo-)Selbständigkeit

(Solo-)Selbständigkeit entsteht aus unterschiedlichen Motiven heraus, und in gänzlich unterschiedlichen Lebensphasen. Grob lässt sich diese unterschiedliche Motivstruktur in „Push“ und „Pull“ Faktoren unterteilen – ist die Selbständigkeit also aus dem Wunsch nach Selbstbestimmtheit und dem aktiven Wahrnehmen unternehmerischer Chancen entstanden (Pull) oder „aus der Not heraus“ (Push).

Ebenso ist ein entscheidendes Kriterium die Unterscheidung von Haupt- oder Nebeneinkommen aus der Selbständigkeit. Insbesondere in der heutigen Zeit, in der die Digitalisierung neue Geschäftsmodelle entstehen lässt, die sich ohne größeren Kapitaleinsatz auch zunächst als „Test“ parallel zum möglicherweise bestehenden Haupteinkommen erproben lassen, ist die Selbständigkeit zunächst eine Teilzeit- und Nebeneinkommensvariante. Nicht selten entwickelt sich diese im Laufe der Jahre dann weiter, und wird später zum Haupterwerb. Mit der Typologie (Solo-) Selbständigkeit haben wir die typischen Motive in drei Bereiche kategorisiert:

- a) „Überleben“. Hier finden sich häufig Selbständige, deren Wahl der Erwerbsform nicht aus dem persönlichen Wunsch nach möglichst selbstbestimmter Arbeit und dem Nutzen von Marktchancen erwachsen ist, sondern häufig aus Mangel an Alternativen. Oder deren Geschäftsmodell eine stark fallende Nachfrage erlebt, mit den entsprechenden Konsequenzen für Auslastung und Honorarhöhe.
- b) „Optimieren“. In dieser Kategorie ist die (Solo-) Selbständigkeit nicht der Haupterwerb. Die Bandbreite ist groß und spannt vom Festangestellten mit geringem Einkommen, der sich durch einen selbständigen Nebenerwerb seine Einkünfte aufbessert, bis zum erfolgreichen Part-Time Unternehmer, der mit überschaubarem zeitlichen Einsatz signifikante Erfolge erzielt.
- c) „Expandieren“. Hier ist die Selbständigkeit auf Dauer und Vollzeit angelegt, das vorherrschende Motiv ist ein hohes Maß an Freiheit, das Chancen-/Risikoverhältnis ist positiv. Hier finden sich insbesondere viele klassische „wissensbasierte“ Dienstleistungen mit hohem Spezialisierungsgrad, wie IT-Freelancer, Ingenieure, Finanz- oder Marketingspezialisten,

³ Vgl. Fueglistaller et al. (2004): 38; Schmitz (2004): 39-40 und 43; Fallgatter (2002): 97-98; Uhly (2002): 14-15; Seidel (2002): 9-10; Wenny (2000): 10-14. Vgl. im Original Knight (1921) und Cantillon (1987).

Honorarärzte, Unternehmensberater, Interim-Manager, auch aber viele neue Berufsbilder wie z.B. erfolgreiche Coaches u.a.

6. Dynamik und fließende Übergänge

Die Zugehörigkeit zu einer Kategorie ist keineswegs statisch. So sind manche selbständigen Nebentätigkeiten von vornherein nur auf eine bestimmte Zeit ausgelegt, beispielweise als Nebenerwerb während des Studiums.

Ebenso zeigen beispielweise aktuelle Daten aus dem Jahr 2018 des KfW Gründungsmonitors⁴, dass mit 292.000 von 547.000 Existenzgründungen gut 53% der Gründungen reine Nebenerwerbsgründungen waren. Hier ist also das aus der Selbständigkeit erzielte Einkommen im Regelfall nicht das alleinige Einkommen im Haushalt.

Unklar ist, aus wie vielen Nebenerwerbsgründungen in der Folge Vollerwerbsselbständige werden. Es ist anzunehmen, dass einige den Weg der Nebenerwerbsgründung wählen um zunächst aus der vermeintlich sicheren Festanstellung heraus eine Geschäftsidee zu „testen“, und bei erfolgreichem Anlauf den Nebenerwerb in einen selbständigen Vollerwerb zu wandeln.

Die Daten des Gründungsmonitors zeigen eine in diesem Zusammenhang weitere wichtige Zahl: Gut 70 % sind sogenannte Chancengründer („opportunity entrepreneurs“), die eine Geschäftsgelegenheit erkennen, die sie nutzen möchten. Lediglich ca. 27 % sind „Notgründer“, die den Weg der Selbständigkeit eher aus Mangel an besseren Erwerbsalternativen eingeschlagen haben. In dieser Gruppe ist anzunehmen, dass die selbständige Arbeitsform eher „auf Zeit“ also vorübergehend angelegt ist, bis eine möglicherweise bessere Alternative in Festanstellung gefunden wurde.

Die Chancengründer, ob im Neben- oder Vollerwerb, werden hingegen zielgerichtet daran arbeiten, ihr Geschäftsmodell erfolgreich und auf Dauer am Markt zu platzieren und weiter auszubauen. Diese GründerInnen werden in der hier vorliegenden Typologie aus einer Zuordnung in den Rasterfeldern A2 oder B2 durch Engagement und Anpassungsfähigkeit häufig den Wechsel in die Kategorie A3 oder auch C1 schaffen.

Die Nachfrage nach einem Geschäftsmodell hängt von vielen Faktoren ab. So wie auch die Fähigkeiten eines festangestellten Mitarbeiters in Folge bedeutender technologischer Veränderungen stärker oder weniger stark nachgefragt werden (Stichwort: „employability“), muss auch der Selbständige konstant an der Weiterentwicklung seines Geschäftsmodells wie auch seiner Fähigkeiten durch Aus- und Weiterbildung arbeiten, um sich verändernden Marktbedürfnissen erfolgreich anzupassen.

7. Beispiele aus der Praxis

Im **Rasterfeld A3** sehen wir Selbständige, die ein unausgewogenes Chancen/Risikoverhältnis erleben. Das Risiko, beispielsweise bei Krankheit keine Entlohnung zu erhalten, oder längere Zeit ohne Auftrag zu sein, wird nicht durch entsprechende Chancen in der unternehmerischen Weiterentwicklung ausgewogen.

⁴ KfW (2019) Volkswirtschaft Kompakt, Nr. 177

Das erzielte Honorar liegt in der Regel nicht deutlich über dem Satz, den ein entsprechend qualifizierter sozialversicherungspflichtig beschäftigter Angestellter für eine vergleichbare Tätigkeit erzielt. Somit gestaltet sich die Eigenvorsorge schwierig. Beispielhaft für Tätigkeiten in diesem Feld sehen wir

- Kurierfahrer/Paketzustellung
- Pflegeberufe
- Friseure, Kosmetiker

Insbesondere hier besteht ein relativ hohes Risiko der Scheinselbständigkeit, ob durch Unwissen der Beteiligten oder auch durch bewusste Ausnutzung der schwachen Position der Selbständigen. Dementsprechend geht das Schutzbedürfnis in dieser Gruppe vor allem in Richtung der sozialen Absicherung der Betroffenen, z.B. bei der Gestaltung von Mindeststandards in der Vergütung.

Anders im **Feld A2**. Hier finden sich Aufgabenbereiche, in denen für die Selbständigen durchaus die Möglichkeit besteht, ihre Situation zu verbessern. So nimmt der Bedarf an qualifizierten Übersetzungsarbeiten durch die stetig besser werdenden Softwarelösungen zwar ab, andererseits gibt es eine steigende Nachfrage nach spezialisierten Übersetzungen, z.B. in juristischen oder auch technischen Segmenten, oder die Dienstleistung lässt sich durch Einbindung von Software teilautomatisiert effizienter anbieten.

In der Kategorie der „Optimierer“ ist das Bild sehr unterschiedlich. Für den beispielsweise im **Feld B3** nebenberuflich selbständig tätigen Fahrer eines Lieferdienstes ist entscheidend, ob die Tätigkeit auf Dauer angelegt ist, oder womöglich nur einen Hinzuverdienst während der Phase des Studiums darstellt. Gerade hier finden sich viele zeitlich begrenzte Formen der Selbständigkeit, wie beispielsweise die Nebentätigkeit über Plattformen (Umfragen, Bildkategorisierung, Textkorrekturen u.a.). Diese sind häufig aber als reiner Hinzuverdienst ausgelegt, Haupteinkommen und Altersvorsorge kommen aus einer (späteren) hauptberuflichen Tätigkeit.

Viele beginnen Ihre auf Dauer ausgelegte Selbständigkeit (**Feld B2**) zunächst neben ihrem Haupterwerb, um die Möglichkeiten mit begrenztem Risiko auszuloten. Gängige Beispiele sind z.B. Trainings- und Coaching Berufe, die eine rege Nachfrage erleben. In der Regel benötigt der Selbständige einige Jahre, bevor sich Netzwerk und Bekanntheitsgrad so entwickelt haben, dass das Einkommen ausschließlich über die selbständige Tätigkeit abgedeckt werden kann.

So ist gerade hier der Übergang zwischen vorheriger Angestelltentätigkeit und perspektivischer Vollzeit-Selbständigkeit zu sehen.

In **Feld B1** finden sich diejenigen, die diese Form der selbständigen Nebentätigkeit bereits erfolgreich aufgebaut haben, und diese dauerhaft weiterführen, aber dennoch den Hauptberuf/Haupteinkommen nicht aufgeben wollen.

Anders in der Kategorie „expandieren“. Hier ist die Wahl der Erwerbsform von Anfang an darauf ausgelegt, ein dauerhaftes Haupteinkommen aus selbständiger Tätigkeit zu erzielen. Neben den hunderttausenden selbständigen IT-Experten finden sich hier viele andere wissensintensive Dienstleistungen wieder, die in Unternehmensführung, Marketing-, Personal- oder vielen anderen Segmenten gefragte Expertise auf Zeit in Projekte bringen.

(Solo-) Selbständige in diesen Segmenten erzielen nicht selten sechsstellige Jahreseinkünfte und sind somit in den meisten Fällen problemlos in der Lage, adäquate private Vorsorge zu betreiben.

Da die Selbständigkeit außerdem häufig im zweiten oder dritten Karrieredrittel begonnen wird, verfügen viele auch über durchaus signifikante Rentenansprüche aus langjähriger Tätigkeit in einer vorherigen Anstellung. Zu unterscheiden ist auch hier die „Startphase“ (**Feld C2**) von der „etablierten Phase“ (**Feld C1**). Dementsprechend tritt das Bedürfnis nach sozialer Absicherung stark hinter das Bedürfnis nach Rechtssicherheit und Freiheit in der Ausübung der selbständigen Tätigkeit zurück.

8. Zusammenfassung

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die häufig pauschal geführte Debatte über „Solo-Selbständigkeit“ die große Heterogenität in diesem Segment in keiner Weise ausreichend berücksichtigt.

So haben die Menschen in diesen unterschiedlichen Bereichen auch unterschiedliche Bedürfnisse an die politischen Rahmenbedingungen. Wo im prekären Bereich Regularien gebraucht werden, die den schutzbedürftigen Betroffenen insbesondere in der sozialen Absicherung helfen, so ist im Bereich der wissensbasierten Dienstleistungen der Ruf nach Rechtssicherheit und Begrenzung des bürokratischen Aufwands in den letzten Jahren zunehmend lauter geworden, etwa durch ein modernes Statusfeststellungsverfahren.

Wir können daher nur an die Politik appellieren, exakt und faktenbezogen zu differenzieren, wenn es um die Gesetzeslage für die wissensbasierte Selbständigkeit in Deutschland geht. „One-size-fits all“ Regularien können den verschiedenartigen Bedürfnissen der Selbständigkeit nicht gerecht werden. Vielmehr bedarf es einem Bündel an exakt auf die jeweilige Untergruppe ausgerichteten Maßnahmen. Dabei muss auch der großen gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der beratenden/wissensbasierten Selbständigkeit in einer zunehmend projektbasierten Arbeitswelt Rechnung getragen werden.

Herausgeber:

Bundesverband für selbständige Wissensarbeit e.V.

Karlplatz 7

10117 Berlin

Telefon: +49 30 847 884 100

www.selbstaendige-wissensarbeit.de

info@selbstaendige-wissensarbeit.de

Copyright: Das Copyright liegt ausschließlich beim Bundesverband für selbständige Wissensarbeit e. V. Alle Rechte vorbehalten. Alle Urheberrechte und andere Rechte auf sämtliche Abbildungen, Texte und andere Materialien sind Eigentum des Bundesverbands für selbständige Wissensarbeit e. V. Die Verwendung ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Bundesverbands für selbständige Wissensarbeit e. V. ist ausdrücklich untersagt. Bei widerrechtlicher Verwendung behält sich der Bundesverband für selbständige Wissensarbeit e. V. vor, Nutzungsentgelt für den Zeitraum der Nutzung zu erheben.

Hinweis: Diese Typologie wurde sorgfältig nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Der Bundesverband für selbständige Wissensarbeit e. V. muss jedoch jedwede Haftung für Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben sowie für Schäden und Nachteile, die Informationsgebern und -nutzern entstehen, ausschließen.