

INSTITUT FÜR SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

WISO

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALPOLITISCHE ZEITSCHRIFT

*Hans J. Pongratz:* Die Solo-Selbständigen – was sie trennt und verbindet • *Emmerich Tálos:* Ein Jahrhundert Arbeitslosenversicherung in Österreich (1920–2020)  
• *Elisabeth Buchner, Helmut P. Gaisbauer:* Unterstützungsangebote für arbeitsmarktferne MindestsicherungsbezieherInnen: Chancen und Barrieren •  
*Matthias Specht-Prebanda:* ISW-Betriebsrätebefragung 2019: Betriebsklima und Unternehmenskultur

---

*AK-Wissenschaftspreis:* *Laura Sidonie Mayr:* Die Mehrwertabgabe als Beitrag zur Verteilungsgerechtigkeit in Österreich

---

*Max Preglau:* Rezension Marie Jahoda (2019): Aufsätze und Essays

# Die Solo-Selbstständigen – was sie trennt und verbindet

1. Zwischen Lohnarbeit und Unternehmertum	12
<hr/>	
2. Worin sich die Solo-Selbstständigen unterscheiden: Heterogenität der Erwerbslagen	14
2.1 Wer sind die Solo-Selbstständigen?	14
2.2 Wie ist ihre soziale Absicherung?	16
2.3 Wer vertritt die Interessen der Solo-Selbstständigen?	18
<hr/>	
3. Was Solo-Selbstständige verbindet: geteilte Grunderfahrungen	20
3.1 Ausgangsannahme: Ähnlichkeiten mit Anstellung und Unternehmertum	21
3.2 Selbstbestimmung – das Erwerbsleben in die eigenen Hände nehmen	22
3.3 Positionierung – Erfahrungen und Krisen verarbeiten	23
3.4 Strukturierung – Institutionen und Ressourcen nach eigener Relevanzsetzung nutzen	25
<hr/>	
4. Die Solo-Selbstständigen als Kollektiv – von Pionieren der Erwerbsarbeit	27

*Hans J. Pongratz*

*Außerplanmäßiger  
Professor am Institut  
für Soziologie der  
Ludwig-Maximi-  
lians-Universität  
München*

## 1. Zwischen Lohnarbeit und Unternehmertum

*die meisten  
Selbstständigen  
sind solo*

Solo-Selbstständige erwirtschaften ihr Einkommen ganz oder teilweise durch Leistungen für den Markt, ohne dafür Mitarbeiter\*innen zu beschäftigen. Obwohl es diese Form der Erwerbstätigkeit seit langem gibt, ist sie erst in den vergangenen 20 Jahren ins Blickfeld von Öffentlichkeit und Politik gerückt. „Entdeckt“ wurde sie von Sozialwissenschaftler\*innen, denen ihre deutliche Zunahme vor allem in den 1990er Jahren aufgefallen war (u. a. Bögenhold 1987, Leicht/Philipp 1999, Mosberger/Steiner 2002, Vanselow 2003). In Deutschland und Österreich bilden Solo-Selbstständige seit Mitte der 2000er Jahre die Mehrheit unter den Selbstständigen. Und es zeichnet sich ab, dass das dauerhaft so bleiben wird, auch wenn die Zahlen zuletzt stagnierten. Denn mit digitalen Arbeits- und Kommunikationsmitteln, wie Smartphone und Notebook, lassen sich viele freiberufliche Tätigkeiten problemlos im „Alleinbetrieb“ und von zuhause aus betreiben. Angesichts dieser Entwicklung erscheint es angebracht, Solo-Selbstständigkeit als eigenständige Erwerbsform zu betrachten und nicht bloß als Variante selbstständigen Unternehmertums.

*typisches  
Risiko:  
Prekarisierung*

Das öffentliche Interesse ist nicht nur aufgrund der Zunahme von Solo-Selbstständigkeit gestiegen, sondern auch weil typische soziale Problemlagen erkennbar wurden. Während ein Teil der Solo-Selbstständigen gute Verdienstchancen hat, können andere kaum von ihrer Tätigkeit leben und sich nicht ausreichend gegen Erwerbsrisiken absichern oder für das Alter vorsorgen (Bühmann/Pongratz 2010). Selbst hochqualifizierte und mit Aufträgen ausgelastete Freiberufler\*innen sehen sich bei niedrigen Honorarsätzen, zum Beispiel als Künstler\*innen, in Medienberufen oder im Bildungssektor, mit drohender Altersarmut konfrontiert. Derart prekäre Lagen entsprechen so gar nicht den Vorstellungen unabhängigen Unternehmertums, mit denen die berufliche Selbstständigkeit gerne verbunden wird. Auf der einen Seite werden Gründungen staatlich gefördert und innovative Entrepreneurship gilt als Wachstumsmotor, auf der anderen Seite kämpfen indessen viele Solo-Selbstständige permanent mit dem wirtschaftlichen Überleben. Doch haben sich die meisten von ihnen trotz schwieriger Umstände bewusst für diese Form der beruflichen Existenz entschieden.

Eine klare Anschauung von der spezifischen Erwerbsform der Solo-Selbstständigkeit zu gewinnen, ist aus zwei Gründen nicht einfach.

Erstens ist diese Erwerbsgruppe ausgesprochen heterogen zusammengesetzt: Es finden sich die unterschiedlichsten Berufe in ihr und die Ertragschancen sind äußerst ungleich verteilt; während sich die einen dauerhaft in einer prekären Erwerbssituation einrichten müssen, treffen andere auf vergleichsweise günstige Auftragsbedingungen, beispielsweise als IT-Freelancer oder Honorarärzt\*innen. Die konkreten Ausprägungen dieser Heterogenität beschreibe ich im ersten Teil dieses Beitrags anhand der sozialen Lage der Solo-Selbstständigen in Deutschland und Österreich. Der zweite Grund für ihre schwierige soziale Einordnung ist das Fehlen verbindlicher gesellschaftlicher Vorstellungen von Solo-Selbstständigkeit als Erwerbsform. Weit verbreitet sind die vergleichsweise klaren Anschauungen vom Beschäftigungsverhältnis der Arbeitnehmer\*innen einerseits und mittelständischen Unternehmertums andererseits. Auch diese Gruppen sind heterogen zusammengesetzt, doch verdichten sich sozial geteilte Sichtweisen von typischen Merkmalen zu charakteristischen Normalitätsvorstellungen der Erwerbsformen (Bühmann 2012). Im zweiten Teil des Beitrags versuche ich, auf der Grundlage neuerer Forschungsbefunde typische Grundzüge der Solo-Selbstständigkeit zu identifizieren und damit ein ähnlich prägnantes Bild dieser Erwerbsform zu zeichnen. Die Folgen der Corona-Krise im Frühjahr 2020 machen eindrücklich klar, wie durch den plötzlichen Wegfall von Aufträgen verschiedene Berufsgruppen gleichermaßen in ihrer Existenz gefährdet sein können.

*eine spezifische Erwerbsform?*

Es geht mir dabei um einen wissenschaftlich fundierten Entwurf einer typisierenden Interpretation, der zur weiteren Auseinandersetzung mit den besonderen Anforderungen dieser Erwerbsform anregen soll. Er richtet sich an Instanzen und Institutionen, die sich ein deutlicheres Bild von der Solo-Selbstständigkeit machen wollen, um Strategien zu ihrer Unterstützung und gesellschaftlichen Anerkennung zu entwickeln. Gleichzeitig bietet er den Solo-Selbstständigen ein aus der Analyse abgeleitetes Abbild an, anhand dessen sie ihr Selbstverständnis überprüfen und auf verbindende kollektive Grundlagen hin befragen können. Abschließend stelle ich die skizzierten Entwicklungen der Solo-Selbstständigkeit in den gesellschaftlichen Kontext des Wandels der Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen. Denn bei ihrer Verortung zwischen Lohnarbeit und Unternehmertum geht es nicht nur um kategoriale Abgrenzungen verschiedener Erwerbsformen, sondern auch um die Frage, wie sich allgemein Ansprüche an Arbeit und Erwerb verändern und unter welchen Bedingungen die Nutzung

*Pioniere der Erwerbsarbeit*

von Arbeitsleistungen in Zukunft erfolgt. In dieser Perspektive erweisen sich die Solo-Selbstständigen als Pioniere der Erwerbsarbeit.

## 2. Worin sich die Solo-Selbstständigen unterscheiden: Heterogenität der Erwerbslagen

*Deutschland  
und Österreich  
im Vergleich*

Die Vielfalt der Solo-Selbstständigen zeigt sich nicht nur in der Beschreibung ihrer persönlichen Merkmale, sondern auch in den institutionellen Bedingungen der sozialen Sicherung und in den Formen der Interessenvertretung (Gather et al. 2014). Diese drei Dimensionen werden im Folgenden vergleichend betrachtet für Deutschland und Österreich, also für zwei Länder, die in der Entwicklung der Solo-Selbstständigkeit viel Ähnlichkeit aufweisen, aber in ihrer institutionellen Einbettung auch einige markante Differenzen. Für beide Länder gibt es informative Überblicksdarstellungen, auf die sich der Vergleich stützen kann.<sup>1</sup>

### 2.1 Wer sind die Solo-Selbstständigen?

*Verbreitung*

Die Zahl der Solo-Selbstständigen ist in Deutschland von 1991 bis 2012 von 1,4 Mio. auf 2,4 Mio. Personen angestiegen (Brenke/Beznoska 2016, S. 18) und seither leicht rückläufig auf 2,2 Mio. in 2018 (Bonin et al. 2020, S. 9). In Österreich hat eine ähnliche Dynamik zu 285.000 Solo-Selbstständigen in 2016 geführt (Konrad 2018, S. 87). Das sind in beiden Ländern etwas mehr als die Hälfte aller Selbstständigen und in Deutschland knapp 6 % und in Österreich ca. 7 % aller Erwerbstätigen – womit ihr Anteil deutlich niedriger liegt als in anderen Ländern der Europäischen Union mit ihrem Durchschnitt von etwa 10 % an Solo-Selbstständigen (Schulze Buschoff et al. 2017, S. 55). In traditionellen Selbstständigen-Berufen wie der Landwirtschaft, dem Handel und einigen Handwerksbereichen hat ihre Zahl eher abgenommen. Stark gestiegen ist sie hingegen bei den wissensintensiven Dienstleistungen mit Beratungs- und Bildungsaufgaben, in Gesundheitsberufen – und in Deutschland auch in den Handwerksberufen, für welche die Meisterpflicht 2004 aufgehoben wurde (Brenke/Beznoska 2016, S. 26ff).

*Soziodemographie*

Auffallend ist der überdurchschnittlich hohe (und gestiegene) Anteil von 45 % der Solo-Selbstständigen mit Hochschul- oder Meisterausbildung, während unter den Arbeitnehmer\*innen in Deutschland nur knapp 30 % dieses Bildungsniveau aufweisen (Brenke/Beznoska 2016, S. 24f). In Österreich ist ihr Bildungsgrad mit 54 % Matura

(Hochschulreife) ebenfalls deutlich höher als im Durchschnitt der Erwerbsbevölkerung (Leibetseder/Hofinger 2019, S. 18). Etwa die Hälfte der Solo-Selbstständigen ist in Deutschland über 50 Jahre alt, und der Anteil der Frauen beträgt 38 % – mit steigender Tendenz (Brenke/Beznoska 2016, S. 20f); in Österreich sind sie etwas jünger und mit 42 % mehr Frauen (Leibetseder/Hofinger 2019, S. 18).

Schwieriger zu vergleichen sind die Beweggründe für die selbstständige Tätigkeit. Österreichische Befragte (Leibetseder/Hofinger 2019, S. 34f) geben in erster Linie („trifft sehr/eher zu“) Unabhängigkeits-Motive an wie „sein\*e eigene\*r Chef\*in sein“ (74 %) und „eigene Geschäftsidee umsetzen“ (64 %); deutlich weniger häufig werden „unzufrieden im Job“ (34 %) oder „keinen Job gefunden“ (19 %) genannt. Die Ergebnisse eines Vergleichs mit den Niederlanden lassen für Deutschland auf ähnliche Werte schließen (Conen et al. 2016, S. 65ff; Schulze Buschoff et al. 2017, S. 56): Der Wunsch nach mehr Autonomie (80 %) und die Verwirklichung einer Geschäftsidee (73 %) dominieren in analoger Weise; allerdings fällt die Zustimmung zu Aussagen wie „wollte mehr verdienen“ (47 %) und „konnte keine geeignete Stelle finden“ (42 %) in Deutschland wesentlich höher aus – auch im Vergleich zu den Niederlanden. In Deutschland erfolgt die Entscheidung zur Solo-Selbstständigkeit demnach stärker unter ökonomischem Druck, wobei das Unabhängigkeitsstreben wie in Österreich vorrangig bleibt.

Motivation

Warum die Debatte zur Solo-Selbstständigkeit stark auf Prekariarisierungsrisiken bezogen ist, zeigt die Einkommensverteilung und zwar besonders deutlich anhand der Berechnungen von Brenke und Beznoska (2016, S. 39) mit dem Sozio-ökonomischen Panel (SOEP) für Deutschland (Tabelle 1).

Einkommensverteilung

Tabelle 1: Durchschnittswerte der Bruttostundenverdienste in Euro von Solo-Selbstständigen in Deutschland (2014) nach Einkommensklassen (z. B. 1. Quartil = Durchschnitt für die 25 % mit dem niedrigsten Einkommen)

	Insgesamt	1. Quartil	2. Quartil	3. Quartil	4. Quartil	Einkommensspreizung
<b>Solo-Selbstständige</b>	18,86	5,43	10,89	16,56	43,00	7,91
<b>Selbstständige mit Beschäftigten</b>	27,51	7,31	13,87	23,89	65,21	8,92
<b>Arbeitnehmer*innen</b>	16,80	7,40	12,71	17,54	29,54	3,99

*ein Drittel ist  
ausgesprochen  
prekär*

Die durchschnittlichen Bruttostundenverdienste der deutschen Solo-Selbstständigen (€ 18,86) sind demnach etwas höher als bei Arbeitnehmer\*innen (€ 16,80), aber nur weil das einkommensstärkste Viertel (€ 43,00) um etwa 30 % mehr verdient. Ansonsten liegen die Verdienste zum Teil deutlich unter denen der Arbeitnehmer\*innen – trotz des höheren Bildungsgrades und des unternehmerischen Risikos. Die große Diskrepanz zwischen einkommensschwächstem und -stärkstem Viertel (1. und 4. Quartil) schlägt sich in einer Einkommensspreizung nieder, die ähnlich hoch ist wie bei Selbstständigen mit Beschäftigten. Während das Durchschnittseinkommen also etwa dem der Arbeitnehmer\*innen entspricht, gleicht die Einkommensspreizung der der Unternehmer\*innen – das bedeutet für etwa ein Drittel der Solo-Selbstständigen eine ausgesprochen prekäre Erwerbssituation. Zu ähnlichen Befunden für Österreich kommen Leibetseder und Hofinger (2019, S. 24ff): Das persönliche Nettoeinkommen von 29 % der Solo-Selbstständigen liegt unter € 1100 im Monat (34 % mit € 2300 und mehr), für 37 % reicht das Einkommen „knapp oder gar nicht“.

*Belastung und  
Zufriedenheit*

Angesichts dieser Einkommensdefizite und in Anbetracht überdurchschnittlich langer Arbeitszeiten überrascht die hohe Zufriedenheit der Solo-Selbstständigen mit ihrer Arbeit (Leibetseder/Hofinger 2019, S. 51ff). Als Belastung wird primär die unsichere wirtschaftliche Situation gesehen und als zentrale Herausforderung das Einwerben von genügend Aufträgen (ebd., S. 48; vgl. Pongratz 2017, S. 609, mit ähnlichen Ergebnissen für Mitglieder der deutschen Gewerkschaft ver.di). Doch offenbar erachten die meisten Solo-Selbstständigen ihre inhaltlichen Aufgaben und ihre Entscheidungsfreiheiten als Kompensation für unsichere und oft geringe Einnahmen und für die hohe zeitliche Beanspruchung. Die Koppelung von Existenzsicherung mit Eigenverantwortung wirkt über verschiedene Qualifikationsstufen und Einkommensgruppen hinweg als nachhaltige Antriebskraft.

## **2.2 Wie ist ihre soziale Absicherung?**

Die sozialstaatliche Sicherung ist im Typus des konservativen Wohlfahrtsstaats, wie ihn Deutschland und Österreich repräsentieren, auf den Erwerbsstatus der abhängigen Beschäftigung ausgerichtet, mit dem Pflichtversicherungen gegen Krankheit, Unfall und Arbeitslosigkeit, zur Altersvorsorge und für den Pflegefall verknüpft sind (Esping-Andersen 1990). Erst allmählich und nur

in Teilen sind in beiden Ländern diese Versorgungssysteme auch auf selbstständig Erwerbstätige ausgeweitet worden – und zwar in ganz unterschiedlicher Weise. In Deutschland wurde eine allgemeine Pflicht zur Krankenversicherung erst 2009 eingeführt, und der Mindestbeitrag dann zehn Jahre später auf ein auch für prekäre Solo-Selbstständige erträgliches Maß von ca. 160 Euro im Monat gesenkt. Die seit 2006 für Selbstständige bestehende Möglichkeit zur freiwilligen Weiterversicherung gegen Arbeitslosigkeit wird bisher wenig genutzt.<sup>2</sup>

Hinsichtlich der Rentenversicherung gelten in Deutschland je nach Berufsgruppe ganz unterschiedliche Regelungen (für genauere Informationen siehe Fachinger 2014, Schulze Buschoff 2016), zum Beispiel mit berufsständischen Versorgungswerken für Handwerker\*innen und einzelne Freie Berufe, mit der Künstlersozialkasse für Künstler\*innen und Publizist\*innen und einer Versicherungspflicht für diverse Dienstleistungsberufe. Ein mit abhängiger Beschäftigung vergleichbares Sicherungsniveau wird damit nicht erreicht: „Alles in allem war im Jahr 2013 etwas mehr als die Hälfte aller Solo-Selbstständigen nicht für das Alter dadurch abgesichert, dass regelmäßig in die gesetzliche Rentenversicherung oder in eine Lebensversicherung eingezahlt wurde“, konstatieren Brenke und Beznoska (2016, S. 53), wobei der Anteil der Versicherten zwischen 2005 und 2013 sogar stark zurückgegangen war. Da Immobilien- und Wertpapierbesitz offenbar diese Lücke nicht schließen können, bleiben große Teile der Solo-Selbstständigen in Deutschland unzureichend für das Alter abgesichert. Diese Problematik hat in jüngster Zeit zwar Anlass zu intensiven politischen Debatten gegeben, doch sind diese bislang ohne konkrete Resultate geblieben. Das liegt unter anderem am Widerstand von marktliberal eingestellten Selbstständigen (mit und ohne Beschäftigte) gegen jede Form der Pflichtversicherung. In der Corona-Krise von 2020 hat sich die unzureichende institutionelle Basis als wesentliches Hindernis für effektive staatliche Unterstützungsleistungen für Solo-Selbstständige erwiesen.

*Altersarmut  
droht deutschen  
Solo-Selbstständigen*

In Österreich ist die soziale Absicherung der Solo-Selbstständigen wesentlich weiter fortgeschritten, weil sie inzwischen alle der Sozialversicherungspflicht unterliegen. Dabei gelten für die gewerbliche Wirtschaft (sog. Ein-Personen-Unternehmen), für die über Werkverträge beauftragten nicht-gewerblichen Selbstständigen (sog. Neue Selbstständige) und für sonstige Freiberufler\*innen unterschiedliche

*fortgeschrittene  
soziale Sicherung  
in Österreich*



gesetzliche Regelungen (Konrad 2018, S. 92ff). Entsprechend geben fast alle von Leibetseder und Hofinger (2019, S. 56) Befragten an, kranken-, pensions- und unfallversichert zu sein; eine freiwillige Arbeitslosenversicherung hat etwa ein Drittel abgeschlossen. Trotz dieser weit günstigeren Regelungen besteht auch in Österreich Handlungsbedarf: Nur die Hälfte der Befragten sieht sich durch die Pensionsversicherung ausreichend abgesichert und führt das neben kurzen Beitragszeiten vor allem auf geringe Beitragszahlungen zurück, die wiederum die Folge niedriger Einkünfte sind (ebd., S. 58ff). Sie mahnen diverse Verbesserungen der Beitrags- und Versicherungsleistungen an, äußern aber nur selten grundsätzliche Kritik an der Pflichtversicherung (ebd., S. 61f).

So bleiben die Solo-Selbstständigen zwar auch in Österreich bezüglich der Altersvorsorge auf verschiedene Versicherungsträger verwiesen, aber sie sind dabei in weit höherem Grad und auf deutlich besserem Niveau abgesichert. Die Frage, warum hier ihre weitgehende Einbindung in die gesetzliche Altersvorsorge, die in Deutschland weiterhin umstritten ist, unter vergleichbaren sozialstaatlichen Ausgangsbedingungen gelingen konnte, wäre eine eigene Untersuchung wert. Prinzipiell sollte sie Anlass zur Hoffnung geben, dass Maßnahmen in dieser Richtung auch in Deutschland möglich sind. Von erheblicher Bedeutung für den Reformprozess war vermutlich, dass in Österreich die Anliegen der Solo-Selbstständigen in Verbänden und Kammern wesentlich mehr Aufmerksamkeit gefunden haben als im Nachbarland.

### 2.3 Wer vertritt die Interessen der Solo-Selbstständigen?

Solo-Selbstständige sind Mitglieder vieler verschiedener Vereine, Verbände und Kammern: aus freier Entscheidung in Berufs- oder Wirtschaftsverbänden und in Gewerkschaften oder per Pflichtbeitrag in den Kammern für die gewerbliche Wirtschaft und für diverse Professionen (Ärzt\*innen, Jurist\*innen u. a.). Für einzelne Berufsgruppen konnte gezeigt werden, dass vielen Solo-Selbstständigen eine wirkungsvolle Interessenvertretung ein wichtiges Anliegen ist; doch gehen ihre Ansichten darüber, wie sie ihre Interessen zur Geltung bringen oder von wem sie sich vertreten lassen wollen, weit auseinander (Vogl 2008). Ihre Mitgliedschaften hängen vorwiegend mit inhaltlichen Aspekten ihrer Berufsausübung zusammen und weniger mit ihrem Erwerbsstatus als Solo-Selbstständige.

*Interesse an Interessenvertretung*

Weder in Deutschland noch in Österreich gibt es größere Verbände nur für die Solo-Selbstständigen, fast immer sind zugleich entweder Arbeitnehmer\*innen oder Unternehmer\*innen in der Mitgliedschaft vertreten – und stellen dort die große Mehrheit. Die größte eindeutig identifizierbare, organisierte Gruppe von Solo-Selbstständigen in Deutschland sind die etwa 30.000 selbstständigen Mitglieder der Dienstleistungsgewerkschaft ver.di., die über das Beratungsnetzwerk selbststaendigen.info (früher: mediafon.net) betreut werden (Mirschel 2018). Die von der österreichischen Gewerkschaft vida angestoßene Initiative vidaflex richtet sich demgegenüber neben den Solo-Selbstständigen auch an Kleinbetriebe mit bis zu vier Mitarbeitenden (generell zur gewerkschaftlichen Rekrutierung von Selbstständigen siehe Holst et al. 2008, Pernicka 2006 und Pernicka et al. 2007).

In fast allen diesen Verbänden und Kammern befinden sich die Solo-Selbstständigen in der Minderheit und haben erhebliche Schwierigkeiten, für ihre besonderen Anliegen Gehör zu finden. Das liegt auch daran, dass sie als Solo-Selbstständige meist schwer zu identifizieren sind, weil die Mitgliedsdaten über diesen Status keinen Aufschluss geben. Und untereinander vernetzen sie sich selten, formulieren kaum eigenständige Positionen oder stellen Forderungen. Angesichts ihrer sozialen Lage überrascht es nicht, wenn sich die solo-selbstständigen Mitglieder von ver.di in einer Online-Befragung wünschen, dass sich die Gewerkschaft „mehr“ (42 %) oder „viel mehr“ (32 %) um ihre Anliegen kümmert (Pongratz 2017, S. 610). Zugleich zieht sich durch viele ihrer Stellungnahmen die Forderung nach „Anerkennung des besonderen Erwerbsstatus der Freiberuflichkeit und Selbstständigkeit (ver.di-interne Akzeptanz)“ (S. 612). In anderen Verbänden und Kammern in Deutschland fällt ein solches Vertretungsdefizit weniger auf, weil die Solo-Selbstständigen erst gar nicht als spezifische Interessengruppe wahrgenommen werden, wie eine Expertenbefragung kürzlich ergeben hat (Pongratz/Abbenhardt 2018).<sup>3</sup>

*in der Minderheit  
in Verbänden und  
Kammern*

*Wahrnehmbarkeit  
als Interessen-  
gruppe*

Ein entscheidendes Hindernis für die kollektive Organisierung von Solo-Selbstständigen ist die starke Segmentierung der Verbandslandschaft nach Berufs- und Wirtschaftsfeldern. Fallstudien zu Handwerk, Architektur, Journalismus und IT-Berufen in Deutschland lassen ganz unterschiedliche Verbändesysteme erkennen mit jeweils charakteristischen Konstellationen von Kammern und Verbänden: „Inwieweit

*Segmentierung  
der Verbandsland-  
schaft*

Solo-Selbstständigkeit als spezifische Erwerbsform anerkannt wird, hängt von historisch entstandenen und in die jeweiligen Berufsbilder integrierten Normalvorstellungen von selbstständigem Erwerb ab. Demgegenüber fehlen kollektive erwerbpolitische Vorstellungen als Grundlage für die weitergehende Kooperation von Verbänden und für die Anpassung arbeits- und sozialpolitischer Institutionen“ (Abbenhardt/Pongratz 2019, S. 253). Am Beispiel der österreichischen Versicherungswirtschaft hatten bereits Pernicka und Mühlberger (2009) die Schwierigkeiten aufgezeigt, vor die sich Gewerkschaften wie Kammern bei der Einbindung „abhängig Selbstständiger“ gestellt sehen.

*Interessenvertretung durch die österreichischen Kammern*

In Österreich stellen hingegen sowohl die Arbeiterkammern als auch die Wirtschaftskammern bemerkenswerte Beratungs- und Informationsangebote für Solo-Selbstständige bereit. Das hängt damit zusammen, dass beide eine Teilgruppe zu ihren Pflichtmitgliedern zählen: In den Wirtschaftskammern sind das die – nur in Österreich so bezeichneten – Ein-Personen-Unternehmen (EPU), in den Arbeiterkammern die sog. Freien Dienstnehmer\*innen. Im Unterschied zu den deutschen Kammern (aber ähnlich wie bei ver.di) werden diese Gruppen mit speziell aufbereiteten Informationen in Form von Publikationen und Online-Services, beispielsweise zur sozialen Sicherung oder zum Steuerrecht, direkt angesprochen.<sup>4</sup> Von den Kammern geförderte Studien klären über die wirtschaftliche und soziale Situation dieser Gruppen auf (z. B. Mandl et al. 2009, Konrad 2018). Erleichtert wurden ihre Initiativen vermutlich durch den Umstand, dass sie deutlich voneinander abgegrenzte und mit eigenen Begriffen bezeichnete Zielgruppen adressieren.

### **3. Was Solo-Selbstständige verbindet: geteilte Grunderfahrungen**

Die Diagnose der Heterogenität für die Situation der Solo-Selbstständigen ist allgemein akzeptiert: Sie unterscheiden sich ganz erheblich in ihrer wirtschaftlichen Lage, beträchtlich hinsichtlich der sozialen Absicherung und sind in verschiedensten Verbänden und Netzwerken organisiert. Die Frage nach Gemeinsamkeiten und verbindenden Merkmalen wird demgegenüber selten gestellt, denn die statistischen Daten und die politischen Rahmenbedingungen liefern dafür wenig Anhaltspunkte. Es sind eher qualitative Befragungen von verschiedenen Gruppen von Solo-Selbstständigen, die grundlegende Erfahrungen erkennen lassen, welche über diverse

*kollektiv geteilte Erfahrungen*

berufliche Zusammenhänge hinweg kollektiv geteilt werden. Das sind Aufgaben und Probleme der Art, dass viele Solo-Selbstständige bestätigen würden, „Das kenne ich auch“, und die meisten erklären könnten, „Das kann ich mir gut vorstellen, das könnte mich auch betreffen“. Solche qualitativen Studien gibt es inzwischen in beachtlicher Anzahl und Qualität, ohne dass sie bisher systematisch miteinander verglichen wurden. Im Folgenden verwende ich übereinstimmende Befunde deutscher und österreichischer Studien, um daraus auf grundlegende Erfahrungen als typische Merkmale der Solo-Selbstständigkeit zu schließen.<sup>5</sup>

### 3.1 Ausgangsannahme: Ähnlichkeiten mit Anstellung und Unternehmertum

Den Ausgangspunkt für diesen Abgleich bildet die theoretische Annahme einer grundlegenden Gemeinsamkeit der Solo-Selbstständigen: In ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit für den Markt sind sie ganz auf das Leistungsvermögen der eigenen Arbeitskraft angewiesen (Pongratz/Abbenhardt 2015). Indem sie ohne die Beschäftigung von Mitarbeiter\*innen auskommen, beschränken sie ihr unternehmerisches Wachstumspotenzial und sind genötigt, alle wesentlichen fachlichen und unternehmerischen Aufgaben selbst zu übernehmen. Aus theoretischer Sicht nehmen sie also weniger eine Zwischenposition zwischen Anstellung und Unternehmertum ein, sondern vereinen vielmehr wesentliche Bedingungen dieser beiden Erwerbsformen miteinander. Solo-Selbstständige agieren als Unternehmer\*innen auf dem Markt und konzentrieren sich wie Arbeitnehmer\*innen auf das eigene Leistungsvermögen. Sie sind unternehmer-ähnlich *und* arbeitnehmer-ähnlich.

*Verortung in  
theoretischer Sicht*

Mit dieser Kombination vermeiden sie typische Beschränkungen der beiden anderen Erwerbsformen: Indem Solo-Selbstständige ihre Leistungen selbst auf den Markt bringen, machen sie sich von betrieblichen Vorgaben unabhängig; und indem sie auf Mitarbeiter\*innen verzichten, ersparen sie sich den Aufbau und Erhalt eigener betrieblicher Strukturen. Freilich handeln sie sich damit Probleme eigener Art ein: Erkrankten Solo-Selbstständige beispielsweise, verlieren sie nicht nur kurzfristig Einnahmen, sondern eventuell auch langfristig Auftragsbeziehungen. Krankgeschriebene Angestellte beziehen dagegen Lohnfortzahlungen und Kolleg\*innen springen

*unabhängig oder  
anders abhängig?*

für sie ein, Unternehmer\*innen können sich in solchen Fällen von ihren Angestellten vertreten lassen. Diese theoretische Ausgangsannahme rückt vor allem das für Solo-Selbstständige typische Streben nach Unabhängigkeit in ein neues Licht. Denn obgleich sie frei entscheiden können, welche Leistungen sie anbieten, sind sie für den wirtschaftlichen Erfolg nicht nur von der Nachfrage am Markt abhängig, sondern ebenso von der eigenen Fähigkeit, diese Leistungen in geeigneter Qualität zu erbringen. Zuspitzend lässt sich formulieren: Der Preis der Freiheit für die Solo-Selbstständigen ist eine doppelte Angewiesenheit – auf Marktgelegenheiten und auf das eigene Leistungspotenzial.<sup>6</sup>

### 3.2 Selbstbestimmung – das Erwerbsleben in die eigenen Hände nehmen

Sich selbstständig zu machen, ist eine folgenreiche Entscheidung, die viele weitere Entscheidungen nach sich zieht: Welche Leistungen oder Produkte werden angeboten, für welche Kundengruppen, zu welchem Preis, unter Einsatz welcher Ressourcen etc.? Jede Gründung enthält im Kern einen fiktionalen Entwurf von der eigenen beruflichen Zukunft – in mehr oder weniger ausgearbeiteter Form (Pongratz et al. 2014). Die Entscheidungsfindung erfolgt im Rahmen eines Prozesses, der oftmals lange vor dem Start in die Selbstständigkeit beginnt und sich weit darüber hinaus erstreckt. Zwar sind Solo-Selbstständige dabei mit vielen Bedingungen und Beschränkungen, Komplikationen und Zwängen konfrontiert, doch bleibt es ihre Entscheidung, wie sie diesen Restriktionen Rechnung tragen wollen. Auch wer sich aus Mangel an beruflichen Alternativen selbstständig macht, tut dies aus eigenem Entschluss und unternimmt selbstverantwortlich die damit verbundenen Schritte. Deshalb werden Selbstbestimmung und Unabhängigkeit über verschiedene Erwerbslagen hinweg als Gründungsmotive angeführt (siehe oben) und können als grundlegende erwerbsbezogene Ansprüche gelten.

Die konkreten Anliegen in diesem Prozess sind sehr unterschiedlich. Das hat in der Forschung zur polarisierenden Gegenüberstellung einer „Ökonomie der Selbstverwirklichung“ und einer „Ökonomie der Not“ (Bögenhold/Staber 1990) oder – inzwischen in Umfragestudien üblich – von Pull-Motiven (um eigene Ideen umzusetzen) und Push-Motiven (aus Mangel an Alternativen) geführt. Neuere qualitative Studien legen demgegenüber nahe, dass sich Selbst-

*eigene Entscheidungen treffen*

ständige nicht der Logik von Pull oder Push, Selbstverwirklichung oder Not folgend in dichotome Gruppen einteilen lassen (Bögenhold et al. 2014). So zeigen die von Hanemann untersuchten Fälle gerade die „Vermischung von individuell forcierten und strukturell erzwungenen Motiven“ (2016, S. 182). Die Gleichzeitigkeit von Handlungsdruck und Gestaltungsfreiheit ist in verschiedenen Erwerbslagen zu beobachten. So entwickeln prekäre, oft unfreiwillig Solo-Selbstständige „Selbstbehauptungsstrategien als Kampf um die Existenz“ (Egbringhoff 2007, S. 266; vgl. auch Lorig 2015). Und die vergleichsweise privilegierten IT-Freelancer sehen ihren Selbstbestimmungsanspruch weniger in unternehmerischen Freiheiten als in der „Selbstorganisation, Zeitsouveränität und inhaltliche(n) Bestimmung der Tätigkeit“ (Glavaski 2020, S. 170); zugleich entwickeln sie ein „Zugehörigkeitsbedürfnis“ (S. 173), mit dem sie sich bereitwillig an die Abläufe im Kundenunternehmen binden.

*Gleichzeitigkeit  
von Druck und  
Freiheit*

Nur ein Teil der Solo-Selbstständigen kann Wünsche nach Selbstverwirklichung und ökonomischer Unabhängigkeit realisieren. Doch Selbstbestimmung als „aktive Gestaltung der eigenen Erwerbssituation“ (Glavaski 2020, S. 185) ist der weit grundlegendere Anspruch, der sich in prekären und in günstigen Verhältnissen aufrechterhalten lässt. Damit gehen oft hohe Belastungen in Form langer und unregelmäßiger Arbeitszeiten oder fehlender Anerkennung einher. Das erstaunliche Phänomen, dass sich Selbstständige im Allgemeinen und Solo-Selbstständige im Besonderen trotz solcher Erschwernisse regelmäßig als besonders zufriedene Erwerbsgruppe erweisen (siehe oben), ist am ehesten mit dem subjektiv erlebten Grad an Selbstbestimmung zu erklären. Erfolge wie Misserfolge stehen im Zusammenhang mit eigenen Entscheidungen und können vor dem Hintergrund der Erwerbsbiografie als Lernerfahrungen reflektiert werden.

*subjektiv erlebte  
Selbstbestimmung*

### 3.3 Positionierung – Erfahrungen und Krisen verarbeiten

So variantenreich wie ihre Motive sind auch die Erwerbsbiografien der Solo-Selbstständigen. Und doch lassen verschiedene Biografie-Studien typische Grunderfahrungen erkennen. Vielfach stellt die Entscheidung für die Selbstständigkeit eine Reaktion auf negativ bewertete berufliche Erlebnisse dar. Das sind häufig Einschränkungen durch starre Hierarchien und bürokratische Regelungen, durch engstirnige Vorgesetzte oder einengende Teamdynamiken (Hanemann 2016,

*biografische Ver-  
arbeitung berufli-  
cher Erfahrungen*

S.244ff; vgl. auch Schürmann 2014, S.246; Glavaski 2020, S.185ff). Das können aber auch willkürlich erscheinende Kontrollstrukturen anderer Institutionen sein, wie von Jobcentern und Arbeitsagenturen in der Arbeitslosigkeit (Abbenhardt 2018, S.301ff). Solche Erfahrungen prägen die Erwerbsstrategien in der Selbstständigkeit (Hanemann/Schürmann 2019). IT-Freelancer beispielsweise entwickeln Distinktionsstrategien, mit denen sie sich gegenüber anderen Erwerbsgruppen verorten und von Festangestellten auf der einen und prekären Selbstständigen auf der anderen Seite abgrenzen (Glavaski 2020, S.176ff). In besonders auf die öffentliche Erscheinung ausgerichteten Feldern, wie der Designbranche, wird die soziale Positionierung regelrecht zur „Status-Arbeit“ (Manske 2016, S.301ff). Die „späten Existenzgründungen“ ehemaliger Führungskräfte sind mit „einem reflektierten Umgang mit der eigenen Karriere, Lebensgeschichte und Vorstellungen der Zukunft verknüpft“ (Beumer 2019, S.2; vgl. auch Franke 2012).

Typisch für Solo-Selbstständige sind Prozesse der sozialen Positionierung, in welchen sie sich in Auseinandersetzung mit in der Ausbildung erworbenen Berufsbildern und eigenen beruflichen Erfahrungen zu gesellschaftlichen Erwartungen an und Anforderungen von Selbstständigkeit und Unternehmertum ins Verhältnis setzen (Abbenhardt 2018). Für Solo-Selbstständigkeit sind keine Normalitätsvorstellungen verfügbar, die als allgemeiner Orientierungsmaßstab dienen könnten, wie das für Arbeitnehmer\*innen mit dem sog. Normalarbeitsverhältnis (unbefristet, in Vollzeit, mit planbarer Karriere) oder im Leitbild des Normalunternehmers (siehe Bührmann 2012) der Fall ist. Die soziale Selbstverortung bleibt ein offener Prozess, der sich nach dem Einstieg in die Selbstständigkeit fortsetzt in der Bewältigung von Erfolgs- wie Krisenerfahrungen, die sich infolge der Unwägbarkeiten der Märkte und unter Anpassung der eigenen Ansprüche einstellen (Schürmann 2014; Hanemann 2016, S.271ff). Hanemann interpretiert diese „stetige biographische Aktivität“ als „Leben im Konjunktiv“ (S.292), nämlich als beständige Selbstprüfung hinsichtlich der Frage, was eigentlich alles an eigenen Leistungen für dauerhaften Erfolg nötig wäre.

Dass sich in einer frühen qualitativen Studie in Österreich fast ebenso viele Befragte eher als Arbeitnehmer\*innen wie eher als Unternehmer\*innen sehen, zeigt die grundsätzliche Positionierungsproblematik: „In diesem Zusammenhang wird von den Be-

*soziale Selbstverortung als offener Prozess*

troffenen kritisiert, dass Gesellschaft und Politik nach wie vor von einer dichotomen Trennung zwischen Arbeitnehmer\*innen und Unternehmer\*innen ausgehen und damit Rolle und Situation neuer Beschäftigungstypen, wie z. B. eben der Neuen Selbständigkeit, ignorieren“ (Mosberger/Steiner 2002, S. 75). Da die „Ortsbestimmung“ der Solo-Selbstständigen als Gruppe eine gesellschaftliche Leerstelle bleibt und die individuellen Hintergründe und Erfahrungen stark differieren, münden die Positionierungsprozesse bisher nicht in kollektive Zuschreibungen, welche die Identitätsbildung fördern und die soziale Wahrnehmbarkeit der Erwerbsgruppe erleichtern könnten. Die Selbständigkeit bildet vielmehr den offenen Rahmen für unterschiedlichste sozio-ökonomische Selbstbeschreibungen. Diese finden ihre konkrete Erfahrungsgrundlage in der je eigensinnigen Bezugnahme auf relevante Institutionen.

*kollektive  
Deutungslücken*

### **3.4 Strukturierung – Institutionen und Ressourcen nach eigener Relevanzsetzung nutzen**

Prozesse der sozialen Positionierung erstrecken sich für Solo-Selbstständige über längere Phasen der Erwerbsbiografie und erfordern die Auseinandersetzung mit einem breiten Spektrum von Institutionen (Abbenhardt 2018). Angestellte müssen sich primär mit dem Betrieb ihres Arbeitgebers arrangieren, sind darüber in ein Netz sozialer Institutionen, vor allem der Sozialversicherungen, eingebunden und können ergänzende Mitgliedschaften wählen, z. B. in Gewerkschaften. Für Solo-Selbstständige bildet der Markt die vorrangige Institution, über die sich der Erfolg ihrer wirtschaftlichen Betätigung erweist. Trotz ihrer Marktabhängigkeit zeigen sie sehr unterschiedliche Formen des Umgangs mit dem typischen unternehmerischen Risiko, die von hoher Affinität zu und intensiver Auseinandersetzung mit Marktprozessen bis hin zur Vermeidung und Umgehung von Markterfordernissen reichen (Hanemann 2016, S. 211ff, Abbenhardt 2018, S. 309ff). Diese Variationsbreite hängt damit zusammen, dass eine ganze Reihe weiterer Institutionen gezielt für den wirtschaftlichen Erfolg genutzt wird (siehe zum Vergleich die von Schütt 2014 für Arbeitslose beschriebene Erwerbsstrategie „security first“).

*Marktabhängigkeit*

Die nach individuellen Interessen und Kompetenzen variierende Bezugnahme auf unterschiedliche Institutionen lässt sich als Strukturierung der eigenen beruflichen Selbstständigkeit verstehen. Relevante Institutionen und das persönliche soziale Umfeld



*Institutionen und  
Netzwerke*

werden so miteinander in Verbindung gebracht, dass eine dauerhafte selbstständige Erwerbstätigkeit möglich wird. Das kann nach unternehmerischen Vorstellungen, wie sie in der Betriebswirtschaftslehre und in der Gründungsberatung vermittelt werden, geschehen. Oft folgt diese Strukturierung traditionellen Mustern, wie im Handwerk oder bei Freien Berufen, oder ist um situativ wechselnde Arrangements bemüht, wie in vielen Kreativberufen. Relevante Instanzen sind öffentliche Bildungs- und Beratungseinrichtungen, aber auch Vermittlungsagenturen, Banken (für Kredite) oder Versicherungen (zur Vorsorge). Unterstützung und Orientierung kann im Sinne der Interessenvertretung gesucht werden bei Vereinen und Verbänden, Kammern und Gewerkschaften. Häufig betonen Selbstständige den Nutzen eines breiten sozialen Netzwerks mit vielfältigen Kontakten zur Kundenseite ebenso wie zu Berufskolleg\*innen, selbst wenn diese gleichzeitig Konkurrent\*innen sind. Als Stabilitätsfaktor gelten langfristige Kundenbeziehungen, die regelmäßige Einnahmen bei begrenztem Akquisitionsaufwand sichern. Medienschaffende beispielsweise suchen berufliche Sicherheit, indem „man vielfältige Kontakte zu Auftraggebern pflegt, damit man sich selbst für oder gegen einen Auftrag entscheiden kann“ (Vogl 2008, S. 199), für IT-Freelancer und Honorarärzt\*innen vermitteln Agenturen und Genossenschaften als „neue intermediäre Akteure“ Aufträge (Apitzsch et al. 2016).

*Rückhalt im  
eigenen Haushalt*

Diese „Anforderungen der Selbststrukturierung“ lassen sich deuten als „Selbstversuche“, um „zwischen einem handlungsleitenden Muster von Normalarbeit und individuellen Interessen, Ressourcen und Orientierungen ein je subjektiv stimmiges Maß zu finden“ (Egbringhoff 2007, S. 277). Strukturierung, Positionierung und Selbstbestimmung hängen eng zusammen: Der Anspruch, einen eigenen Weg zu finden und sich damit von beruflichen Entwicklungsschablonen unabhängig zu machen, wirft Positionierungsfragen auf und erfordert eigenständige Strukturierungsleistungen. Entscheidenden Rückhalt finden Solo-Selbstständige in den Ressourcen des eigenen privaten Haushalts: dem Arbeitsplatz und seiner technischen Ausstattung zuhause, der Mithilfe von Familienangehörigen, dem privaten Investitionskapital – bis hin zur indirekten sozialen Absicherung durch die Festanstellung des\*der Partner\*in (siehe z. B. Hanemann 2016, S. 229). Verschiedenartige Institutionen und Ressourcen lassen sich zur Absicherung gegen Marktrisiken nutzen. Ihre wirkungsvolle Kom-

bination hängt entscheidend davon ab, welches „Institutionenwissen“ biografisch erworben werden konnte (Abbenhardt 2018).

#### 4. Die Solo-Selbstständigen als Kollektiv – von Pionieren der Erwerbsarbeit

Die Identifizierung von Selbstbestimmung, Positionierung und Strukturierung als geteilten Grunderfahrungen innerhalb der Erwerbsgruppe steht nicht im Widerspruch zur Diagnose von deren Heterogenität. Denn es sind gerade diese grundlegenden Anforderungen, für welche die Solo-Selbstständigen eigenständige und oft eigenwillige Lösungen finden: Die Vielfalt ist Ausdruck und Folge der Variationen ihrer Bewältigung. Der exemplarische Fall von Selbstbestimmung ist für Solo-Selbstständige die Entscheidungsfreiheit, einen Auftrag abzulehnen, ohne sich dafür rechtfertigen zu müssen. Positionierungsprozesse erlauben es ihnen, ökonomischen Erwartungen zu entsprechen, ohne sich dafür generell sozial normierten Vorstellungen zu unterwerfen. Und mit Strategien der Strukturierung erhalten sie sich Wahlmöglichkeiten der Bindung an soziale Institutionen, um die Unabhängigkeit der beruflichen Existenz zu bewahren.

*Variationen*

Auch andere Erwerbstätige kennen Optionen der Selbstbestimmung, Positionierung und Strukturierung, aber Solo-Selbstständige verfügen im Umgang mit diesen beruflichen Herausforderungen über besonders großen Spielraum. Denn Angestellte ebenso wie Unternehmer\*innen mit Beschäftigten sind diesbezüglich durch organisatorische Strukturen erheblich eingeschränkt; sie bewegen sich in einem vorstrukturierten Handlungsraum mit hoher sozialer Verbindlichkeit – selbst wenn sie diesen selbst einmal mitgestaltet haben. Auch Solo-Selbstständige sind auf Institutionen angewiesen und insbesondere an Marktentwicklungen gebunden, aber sie haben erheblichen Entscheidungsspielraum in der Frage, von welchen äußeren Rahmenbedingungen sie sich in welchem Ausmaß abhängig machen wollen. Allerdings bleiben sie dabei verwiesen auf das Leistungspotenzial der eigenen Arbeitskraft.

*Spielräume*

Für Unterstützungsangebote und Ansätze der Interessenvertretung, die sich über berufliche und soziale Differenzierungen hinweg auf die ganze Gruppe der Solo-Selbstständigen richten, liefern die Erfordernisse von Selbstbestimmung, Positionierung und Strukturierung

*Erfahrungsschätze*

kollektiv relevante Ansatzpunkte. Eine polarisierende Differenzierung, welche die hilfebedürftigen Prekären und die unternehmerisch Erfolgreichen unterschiedlichen Erwerbssphären zuordnet, wird auf diese Weise umgangen. Denn der größere ökonomische Erfolg bedeutet nicht unbedingt die bessere berufliche Lösung, wenn man die Vielfalt der Beweggründe in Rechnung stellt. Verschiedene Gruppen können im Umgang mit den Grundanforderungen der Solo-Selbstständigkeit viel voneinander lernen – und zwar jede Gruppe von der anderen. Die gemeinsamen Basismerkmale eignen sich als Bezugspunkte für den Erfahrungsaustausch unter Solo-Selbstständigen über die Vor- und Nachteile verschiedener Bewältigungspraktiken. Sie können den Fokus für ihre Interessenvertretung und Beratung bilden und kollektive Erfahrungen für individuelle Strategien erschließen. Und sie können die Grundlage für die Entwicklung strukturgebender institutioneller Lösungen abgeben.

*Identifikationsangebote*

Die Feststellung solcher Gemeinsamkeiten ist umso wichtiger, als sich die Solo-Selbstständigen selbst nicht als Mitglieder eines Kollektivs wahrnehmen. Der Begriff „solo-selbstständig“ entstammt der wissenschaftlichen Forschung, wo er sich gegenüber Alternativen wie „Neue Selbstständige“ oder „Allein-Unternehmer“ durchgesetzt hat. Aber kaum ein\*e Solo-Selbstständige\*r bezeichnet sich selbst als solche\*n. Angehörige traditioneller Berufe sehen sich als Landwirt\*innen, Handwerker\*innen oder Kaufleute – oft in Verbindung mit konkreten Berufsbezeichnungen z. B. als Bäcker oder Gärtnerin. In den Freien Berufen sind Selbstbilder als Freiberufler, Freischaffende oder einfach nur als Freie (z. B. bei Journalist\*innen) verbreitet. Bei Hochqualifizierten, etwa in den IT-Berufen, ist der englische Terminus Freelancer üblich; ähnlich positiv besetzt ist die kürzlich in Mode gekommene Selbstbezeichnung als Independent Professional. Es gibt also unter den Solo-Selbstständigen eine große Vielfalt von Identifikationsangeboten, welche berufliche Besonderheiten betonen und die Heterogenität widerspiegeln. Das Label „solo-selbstständig“ bietet demgegenüber wenig Raum für positive Assoziationen: Zum einen ist das Fehlen von eigenen Mitarbeitenden kein identitätsstiftendes Kriterium, zum anderen stehen in der öffentlichen Diskussion einseitig die negativen Merkmale der Prekarisierung im Vordergrund.

Die scheinbar eindeutige Bestimmung als „Selbstständige ohne Beschäftigte“ in der Erwerbsstatistik täuscht über die vielen Ab-

grenzungsschwierigkeiten hinweg, die sich bei genauerem Hinsehen ergeben. Da ist zunächst die seit langem politisch intensiv diskutierte Problematik der Scheinselbstständigkeit: Ist man bei nur einem Auftraggeber und faktischer Weisungsgebundenheit noch „selbstständig“? Aber auch „solo“ bedeutet in vielen Fällen nicht „allein“, etwa weil phasenweise Familienangehörige oder Bekannte mitarbeiten (mit oder ohne Bezahlung) oder weil Aufträge in enger Kooperation mit anderen Selbstständigen ausgeführt werden. Oft teilen sich mehrere Solo-Selbstständige Aufträge – bis hin zum gemeinsamen Marktauftritt – oder nutzen dieselbe Infrastruktur, z. B. in einer Bürogemeinschaft. Die Verbreitung von Coworking-Büros in den vergangenen Jahren hängt mit diesem Bedürfnis vieler Solo-Selbstständiger nach Austausch und sozialer Nähe mit Gleichgesinnten zusammen. Schwierig bleibt die Abgrenzung der Solo-Selbstständigen auch deshalb, weil viele von ihnen parallel als Angestellte arbeiten oder immer wieder in die Anstellung und zurück wechseln, wie das bei Künstler\*innen verbreitet ist (Manske 2016). Solche Formen hybriden Erwerbs sind typisch für die flexiblen Arrangements, mit denen Solo-Selbstständige verschiedenartige Ansprüche – Unabhängigkeit, inhaltliche Interessen, Stabilität – unter einen Hut zu bekommen versuchen (Bührmann et al. 2018, Schulze Buschoff 2019).

*Mischverhältnisse*

Selbstbestimmung, Positionierung und Strukturierung machen die Solo-Selbstständigen in charakteristischen Gemeinsamkeiten besser fassbar, aber nicht als Kollektiv einfacher abgrenzbar. Vielleicht ist das aber auch nicht nötig, um sie in ihrer besonderen Interessenlage anzusprechen und für die Mitgestaltung ihrer Erwerbsbedingungen zu gewinnen. In mehrfacher Hinsicht nehmen Solo-Selbstständige eine Vorreiterrolle im Wandel der Erwerbsarbeit ein, beispielsweise bezüglich individueller Planung für die Wechselfälle einer Erwerbskarriere, der Arbeit im Homeoffice oder hinsichtlich der Kombination von Einkommen und Erwerbsgelegenheiten im privaten Haushalt. Nicht zufällig wurde schon früh auf Entsprechungen zum Typus des Arbeitskraftunternehmers (Voß/Pongratz 1998) und zu den steigenden Anforderungen selbstorganisierten Arbeitens in abhängiger Beschäftigung, vor allem bei Projektarbeit, hingewiesen (z. B. Gottschall/Betzelt 2001, Mosberger/Steiner 2002, Eichmann et al. 2002). Die Solo-Selbstständigen stellen sich Herausforderungen, wie sie in zunehmendem Maße für die Zukunft der Arbeit erwartet werden: Verwischung von Grenzen

*Vorreiterrolle*

zwischen abhängiger und selbstständiger Beschäftigung, flexibilisierte Erwerbskombinationen, Marktabhängigkeit des Arbeitens (siehe z. B. Apitzsch et al. 2015). Sie können somit als Pioniere der Erwerbsarbeit gesehen werden, deren individuelle Bewältigungsstrategien exemplarische Lösungen darstellen für Anforderungen, die auf viele Erwerbstätige zukommen.

#### Anmerkungen

1. *Überblicksdarstellungen zu Deutschland finden sich beispielsweise bei Bögenhold/Fachinger 2010, Manske/Scheffelmeier 2015, Brenke/Beznoska 2016, Schulze Buschoff et al. 2017, Maier/Ivanov 2018 und Bonin et al. 2020; zu Österreich siehe Konrad 2018, Leibetseder/Hofinger 2019. Für Deutschland wurden repräsentative Daten von Eurostat (auf Basis des Mikrozensus) und dem sozio-ökonomischen Panel ausgewertet (für Daten bis 2014 siehe Brenke/Beznoska 2016, bis 2018 siehe Bonin et al. 2020). Für Österreich sind eher Daten zu den Teilgruppen der Ein-Personen-Unternehmen (Mandl et al. 2009), der Neuen Selbstständigen und der Freiberufler\*innen verfügbar (im Überblick: Konrad 2018); nicht repräsentativ trotz großer Stichprobe (ohne Freiberufler\*innen) ist die Befragung von Leibetseder und Hofinger (2019).*
2. *Zudem ist sie ausgesprochen voraussetzungsvoll: „Selbstständige, die sich freiwillig in der gesetzlichen Arbeitslosenversicherung weiterversichern wollen, müssen zwei Jahre vor Beginn ihrer Selbstständigkeit mindestens 12 Monate versicherungspflichtig beschäftigt gewesen sein“ oder „unmittelbar vor ihrer Selbstständigkeit Arbeitslosengeld erhalten haben“ (<https://www.deutschland-startet.de/versicherungen/freiwillige-arbeitslosenversicherung-selbststaendige/>, Zugriff am 16.4.20).*
3. *In einigen Ausnahmefällen hat das zur Gründung kleinerer Vereine und Verbände von Solo-Selbstständigen geführt, wie im Falle der Journalist\*innen-Initiative „Freischreiber“. Daneben sind viele von ihnen in informellen Initiativen und Netzwerken aktiv, beispielsweise innerhalb der Kreativszenen von Wien oder Berlin (vgl. Schnell 2008, Eichmann/Schiffbänker 2008, Manske 2016).*
4. *Im Internet finden sich gebündelte Angebote der Wirtschaftskammern unter <https://www.wko.at/service/netzwerke/ein-personen-unternehmen.html>, und der Arbeiterkammern unter <https://www.arbeiterkammer.at/beratung/steuerundeinkommen/freidienstnehmerinnen/index.html>, Zugriff jeweils am 3.4.20.*
5. *Besonders ergiebig für diesen Zweck sind die qualitativen Studien aus Deutschland zu ostdeutschen Selbstständigen (Egbringhoff 2007), mit Medien- und Kulturschaffenden (Vogl 2008, Manske 2016, Hanemann 2016), zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (Abbenhardt 2018) und zu IT-Freelancern (Manske 2007, Glavaski 2020). „Neue Selbstständige“ in Österreich stehen im Fokus von Mosberger und Steiner (2002), zu den Medienberufen siehe Eichmann et al. (2002) und speziell zur Wiener Kreativwirtschaft Eichmann und Schiffbänker (2008). Ausgeklammert bleiben im Folgenden Solo-Selbstständige, die vor allem online über Internet-Plattformen nach Aufträgen suchen (siehe z. B. Lorig 2015, Schörpf et al. 2017), weil das ganz*

überwiegend als Nebenverdienst geschieht und sich erst allmählich stabile Muster dafür abzeichnen (Pongratz 2019).

6. Diese Angewiesenheit zeigt sich exemplarisch im Verlauf der Corona-Krise: Der Auftragsverlust trifft ganze Berufszweige, ein Sicherungsnetz dafür besteht nicht und kurzfristig lassen sich kaum alternative Marktangebote entwickeln. Solo-Selbstständige sind zwar erfahrene Homeoffice-Arbeitende und gewohnt, alleine und auf Distanz zu arbeiten. Doch diese Kompetenz nutzt wenig, wenn sie aufgrund unverschuldeter Umstände nicht mehr nachgefragt wird.

#### Literatur

- » Abbenhardt, Lisa (2018): Prozesse sozialer Positionierung. Gründende zwischen Hilfebedürftigkeit und Selbstständigkeit. Wiesbaden
- » Abbenhardt, Lisa / Pongratz, Hans J. (2019): Institutionalisierungsperspektiven der Interessenvertretung von Solo-Selbstständigen, in: *Industrielle Beziehungen* 26/3, S. 253–277
- » Apitzsch, Birgit / Ruiner, Caroline / Wilkesmann, Maximiliane (2016): Traditionelle und neue intermediäre Akteure in den Arbeitswelten hochqualifizierter Solo-Selbstständiger, in: *Industrielle Beziehungen* 23/4, S. 477–497
- » Apitzsch, Birgit / Shire, Karen A. / Heinrich, Steffen / Mottweiler, Hannelore / Tünte, Markus (2015): Flexibilität und Beschäftigungswandel. Weinheim/Basel
- » Beumer, Ullrich (2019): Der besonnene Entrepreneur – Existenzgründungen in der zweiten Lebenshälfte zwischen Selbstheilung, Angstabwehr und Innovation, in: *Organisationsberatung, Supervision, Coaching* 26/1, S. 5–20
- » Bögenhold, Dieter (1987): *Der Gründerboom: Realität und Mythos der neuen Selbständigkeit*. Frankfurt/Main / New York
- » Bögenhold, Dieter / Fachinger, Uwe (2010). Mikro-Selbstständigkeit und Restrukturierung des Arbeitsmarktes, in: Bührmann, Andrea D. / Pongratz, Hans J. (Hrsg.): *Prekäres Unternehmertum*. Wiesbaden, S. 63–84
- » Bögenhold, Dieter / Heinonen, Jarna / Akola, Elisa (2014): Entrepreneurship and independent professionals: Social and economic logics, in: *International Advances in Economic Research* 20/3, S. 295–310
- » Bögenhold, Dieter / Staber, Udo (1990): Selbständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? Mikrosoziologische Befunde einer international-komparativen Studie, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 42/2, S. 265–279
- » Brenke, Karl / Beznoska, Martin (2016): *Solo-Selbständige in Deutschland – Strukturen und Erwerbsverläufe*. Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Forschungsbericht 465. Berlin
- » Bonin, Holger / Krause-Pilatus, Annabelle / Rinne, Ulf (2020): *Selbständige Erwerbstätigkeit in Deutschland (Aktualisierung 2020)*. Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Forschungsbericht 545. Berlin
- » Bührmann, Andrea D. (2012): *Unternehmertum jenseits des Normalunternehmertums: Für eine praxistheoretisch inspirierte Erforschung unternehmerischer Aktivitäten*, in: *Berliner Journal für Soziologie* 22/1, S. 129–156
- » Bührmann, Andrea D. / Fachinger, Uwe / Welskop-Deffaa, Eva M. (Hrsg.) (2018): *Hybride Erwerbsformen*. Wiesbaden

- » Bührmann, Andrea D. / Pongratz, Hans J. (Hrsg.) (2010): *Prekäres Unternehmertum: Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung*. Wiesbaden
- » Conen, Wieteke / Schippers, Joop / Schulze Buschoff, Karin (2016): *Solo-Selbstständigkeit. Zwischen Freiheit und Unsicherheit: Ein deutsch-niederländischer Vergleich*. WSI Working Paper, No. 206. Düsseldorf
- » Egbringhoff, Julia (2007): *Ständig selbst: Eine Untersuchung der alltäglichen Lebensführung von Ein-Personen-Selbständigen*. München
- » Eichmann, Hubert / Kaupa, Isabella / Steiner, Karin (Hrsg.) (2002): *Game Over? Neue Selbständigkeit und New Economy nach dem Hype*. Wien
- » Eichmann, Hubert / Schiffbänker, Helene (Hrsg.) (2008): *Nachhaltige Arbeit in der Wiener Kreativwirtschaft? Architektur – Design – Film – Internet – Werbung*. Münster
- » Esping-Andersen, Gosta (1990): *The three worlds of welfare capitalism*. Princeton
- » Fachinger, Uwe (2014): *Selbständige als Grenzgänger des Arbeitsmarktes. Fragen der sozialen Sicherung*, in: Gather, Claudia et al. (Hrsg.): *Die Vielfalt der Selbständigkeit*. Berlin, S. 111–134
- » Franke, Annette (2012): *Gründungsaktivitäten in der zweiten Lebenshälfte: Eine empirische Untersuchung im Kontext der Altersproduktivitätsdiskussion*. Wiesbaden
- » Gather, Claudia / Biermann, Ingrid / Schürmann, Lena / Ulbricht, Susan / Zipprian, Heinz (Hrsg.) (2014): *Die Vielfalt der Selbständigkeit: Sozialwissenschaftliche Beiträge zu einer Erwerbsform im Wandel*. Berlin
- » Glavaski, Vesna (2020): *Selbstbestimmung und Zugehörigkeit. Solo-Selbstständige in IT-Projekten*. München (unveröffentlichte Dissertation)
- » Gottschall, Karin / Betzelt, Sigrid (2001): *Alleindienstleister im Berufsfeld Kultur: Versuch einer erwerbssoziologischen Konzeptualisierung*. ZeS-Arbeitspapier No. 18. Bremen
- » Hanemann, Laura (2016): *Zwischen Zeitsouveränität und Zeitpanik: Zum Lebensrhythmus der Solo-Selbstständigen*. Konstanz
- » Hanemann, Laura / Schürmann, Lena (2019): *Zwischen Statuskrise und Autonomiebegehren: Solo-Selbstständigkeit als generationstypische Bearbeitung des Wandels von Arbeit und Biografie*, in: *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 44/4, S. 387–406
- » Holst, Hajo / Aust, Andreas / Pernicka, Susanne (2008): *Kollektive Interessensvertretung im strategischen Dilemma: Atypisch Beschäftigte und die „dreifache Krise“ der Gewerkschaften*, in: *Zeitschrift für Soziologie* 37/2, S. 158–176
- » Konrad, Edith (2018): *Die Solo-Selbstständigen in Österreich. Eine Bestandsaufnahme*, in: *WISO* 41/2, S. 81–110
- » Leibetseder, Bettina / Hofinger, Christoph (2019): *Solo-Selbstständige in Österreich. Lebens- und Erwerbssituation von Selbständigen ohne unselbständig Beschäftigte und MitunternehmerInnen*. SORA Wien
- » Leicht, René / Philipp, Ralf (1999): *Der Trend zum Ein-Personen-Unternehmen. Mehr Selbstbeschäftigte: Abschied vom »Normalunternehmer«?* ifm-Strukturbericht Nr. 5. Mannheim



- » Lorig, Philipp (2015): *Soloselbstständige Internet-Dienstleister im Niedriglohnbereich: Prekäres Unternehmertum auf Handwerksportalen im Spannungsfeld zwischen Autonomie und radikaler Marktabhängigkeit*, in: *AIS-Studien* 8/1, S. 55–75
- » Maier, Michael F. / Ivanov, Boris (2018): *Selbstständige Erwerbstätigkeit in Deutschland*. Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Forschungsbericht 514. Berlin
- » Mandl, Irene / Gavac, Karin / Pecher, Ingrid (2009): *Ein-Personen-Unternehmen in Österreich*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 35/2, S. 215–236
- » Manske, Alexandra (2007): *Prekarisierung auf hohem Niveau. Eine Feldstudie über Alleinunternehmer in der IT-Branche*. München / Mering
- » Manske, Alexandra (2016): *Kapitalistische Geister in der Kultur- und Kreativwirtschaft: Kreative zwischen wirtschaftlichem Zwang und künstlerischem Drang*. Bielefeld
- » Manske, Alexandra / Scheffelmeier, Tine (2015): *Werkverträge, Leiharbeit, Solo-Selbstständigkeit. Eine Bestandsaufnahme*. WSI-Diskussionspapier 195. Düsseldorf
- » Mirschel, Veronika (2018): *Interessenvertretung von (zeitweise) Selbstständigen in der Medienbranche*, in: Bührmann, Andrea D. / Fachinger, Uwe / Welskop-Deffaa, Eva M. (Hrsg.): *Hybride Erwerbsformen*. Wiesbaden, S. 131–153
- » Mosberger, Brigitte / Steiner, Karin (2002): *Unternehmerisches Agieren oder flexibles Reagieren. Situation und Erwerbsrealität neuer Selbständiger in Österreich*. Arbeitsmarktservice Österreich Report No. 32. Wien
- » Pernicka, Susanne (2006): *Organizing the self-employed: theoretical considerations and empirical findings*, in: *European Journal of Industrial Relations* 12/2, S. 125–142
- » Pernicka, Susanne / Blaschke, Sabine / Aust, Andreas (2007): *Gewerkschaftliche Revitalisierung durch die Organisation Selbständiger? Deutsche und österreichische Gewerkschaften im Vergleich*, in: *Industrielle Beziehungen* 14/1, S. 30–54
- » Pernicka, Susanne / Mühlberger, Ulrike (2009): *Abhängige Selbstständigkeit in der Versicherungswirtschaft – Neue Konflikte im Spannungsfeld traditioneller Vertretungsstrukturen*, in: *Zeitschrift für Personalforschung* 23/1, S. 1–20
- » Pongratz, Hans J. (2017): *Interessenvertretung dringend erwünscht: Was Selbstständige von ihrer Gewerkschaft erwarten*, in: *WSI-Mitteilungen* 70/8, S. 605–613
- » Pongratz, Hans J. (2019): *Online-Arbeit als Nebenverdienst*, in: Boes, Andreas / Langes, Barbara (Hrsg.): *Die Cloud und der digitale Umbruch in Wirtschaft und Arbeit*. Freiburg / München / Stuttgart, S. 191–205
- » Pongratz, Hans J. / Abbenhardt, Lisa (2015): *Selbstständigkeit, Unternehmertum oder Entrepreneurship? Differenzierungen der Felder unternehmerischen Handelns*, in: *Sozialer Fortschritt* 64/9+10, S. 209–215
- » Pongratz, Hans J. / Abbenhardt, Lisa (2018): *Interessenvertretung von Solo-Selbstständigen*, in: *WSI-Mitteilungen* 71/4, S. 270–278
- » Pongratz, Hans J. / Bernhard, Stefan / Abbenhardt, Lisa (2014): *Fiktion und Substanz. Praktiken der Bewältigung zukunftsbezogener Ungewissheit*



- wirtschaftlichen Handelns am Beispiel der Gründungsförderung, in: *Berliner Journal für Soziologie* 24/3, S. 397–423
- » Schnell, Christiane (2008): *Selbständige zwischen Professionalität, Prekarität und kollegialen Allianzen. Befunde aus dem Feld der Kulturberufe*, in: Kock, Klaus (Hrsg.): *Preis der Freiheit. Solo-Selbständige zwischen Vermarktung, Professionalisierung und Solidarisierung*. Dortmund, S. 8–17
  - » Schörpf, Philip / Flecker, Jörg / Schönauer, Annika / Eichmann, Hubert (2017): *Triangular love–hate: Management and control in creative crowdworking*, in: *New Technology, Work and Employment* 32/1, S. 43–58
  - » Schulze Buschhoff, Karin (2016): *Solo-Selbstständigkeit in Deutschland. Aktuelle Reformoptionen*. Nr. 4 WSI Policy Brief. Düsseldorf
  - » Schulze Buschhoff, Karin / Conen, Wieteke / Schippers, Joop (2017): *Solo-Selbstständigkeit – eine prekäre Beschäftigungsform?* In: *WSI-Mitteilungen* 70/1, S. 54–61
  - » Schulze Buschhoff, Karin (2019): *The ‘new’ self-employed and hybrid forms of employment: challenges for social policies in Europe*, in: Conen, Wieteke / Schippers, Joop (Hrsg.): *Self-Employment as Precarious Work*. Cheltenham, S. 238–259
  - » Schürmann, Lena (2014): *Erfolgreiche Erwerbsteilhabe: Selbständigkeit im Kontext moderner Lebensführung von Frauen*, in: Gather, Claudia et al. (Hrsg.): *Die Vielfalt der Selbständigkeit*. Berlin, S. 231–250
  - » Schütt, Petra (2014): „Security first“ – eine Handlungsstrategie von erwerbsfähigen Erwerbslosen, in: *Arbeit* 23/3, S. 179–192
  - » Vanselow, Achim (2003): *Neue Selbständige in der Informationsgesellschaft*. Graue Reihe des Instituts Arbeit und Technik, No. 2003–06. Gelsenkirchen
  - » Vogl, Gerlinde (2008): *Selbstständige Medienschaffende in der Netzwerkgesellschaft*. Hülsbusch / Boizenburg
  - » Voß, G. Günter / Pongratz, Hans J. (1998): *Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft?* In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 50/1, S. 131–158