

## Editorial

Dieter Bögenhold und Uwe Fachinger

Unmerklich gehen sie in unseren Wortschatz und in unser Denken ein – Begriffe wie start-ups, freelancer, cloud working, Economy 5.0, 2.0 World, *i*Conomy. Sie transportieren die Hoffnung auf schnellen Reichtum, neue Arbeitsplätze, Unabhängigkeit und Entfaltung der Persönlichkeit. Dabei referenzieren die Begriffe implizit auf den Mythos des Unternehmers, der mit entsprechendem Unternehmergeist ausgestattet quasi „aus dem Nichts heraus“ ein weltweit agierendes Großunternehmen schafft.

In der öffentlichen Darstellung erscheint diese Sozialfigur des Unternehmensgründers häufig in einem ausgesprochen positiven Licht. Die Faszination an den Menschen, die sich in Richtung eines selbständigen 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 dienen zudem als wirtschaftspolitische Leitbilder von Personen, für die der Horatio Alger Mythos – the American Dream – Realität wurde. Tatsächlich ist die Situation häufig wesentlich ernüchternder, als sie in der Sozialromantik des „Wer will, der kann“ dargestellt wird.

Dieses Phänomen des Unternehmertums übt schon seit langem eine Faszination in den Gesellschaftswissenschaften aus und ist Gegenstand der Analysen in unterschiedlichen Disziplinen. Zur Fassung des Gegenstandsbereichs werden dabei eine Vielzahl von Begriffen wie Entrepreneurship, Unternehmertum, Selbständigkeit, Unternehmer, Solo-Selbständige, Ich-AGs verwendet. Gleichzeitig spiegeln sich in diesen Begrifflichkeiten die sich ändernden Gegebenheiten sowie die Heterogenität und Diversifikation selbständiger Erwerbstätigkeit wider.

Inbesondere Entrepreneurship wurde in den letzten Jahren zu einer neudeutschen Allerweltsbegrifflichkeit, von der – auch im akademischen Bereich – niemand so richtig weiß, was sie nun konkret beinhaltet. So leistet der Begriff Entrepreneurship derzeit für Forschungen über diverse Themen selbständiger Arbeit und deren Anwendungen Vorschub. Häufig wird dabei allerdings übersehen, dass die tradierte Gliederung des berufsstrukturellen Kanons in abhängige und selbständige Erwerbsarbeit immer brüchiger geworden ist. Einmal sind immer häufiger hier auch erwerbsbiographische Aspekte von Bedeutung, demnach Menschen zwischen abhängiger und selbständiger Beschäftigung wechseln, je

nach Erwerbsgelegenheiten, Alter und sonstigen individuellen und gesellschaftlichen Abwägungen. Dann gibt es weiterhin hybride Erwerbsformen: Kleinstselbständigkeiten, die nebenher abhängig „jobben“, um auf ein besseres Einkommen zu kommen, oder abhängig Beschäftigte, die nebenberuflich Formen beruflicher Selbständigkeit ausüben. Schließlich ist weiterhin das Phänomen bekannt, dass Formen beruflicher Selbständigkeit gelegentlich eher an Formen abhängiger Beschäftigung erinnern, weil unternehmerische Spielräume und Handlungsalternativen der Beteiligten, wenn überhaupt, dann nur stark eingeschränkt vorhanden sind.

Deshalb ist es nicht sinnvoll, pauschal über *die* Selbständigen zu sprechen, sondern es müssen vielmehr die Heterogenitäten herausgearbeitet und zum Thema gemacht werden. Wichtig ist dabei auch, dass wir unterschiedliche Ebenen der Diskussion unterscheiden, nämlich eine wirtschafts- und wachstumspolitische, eine arbeitsmarkttheoretische und -politische Ebene sowie technologie- und regionalpolitische Implikationen und vor allem auch sozialpolitische Aspekte.

Mit Blick auf die selbständig Erwerbstätigen ist es in diesem Sinne von großem Interesse zu erfahren, wie und warum die verschiedenen *Passagen* in die Selbständigkeit (und auch in umgekehrter Richtung) frequentiert werden. Dabei ist dem Umstand Rechnung zu tragen, dass der Status quo von Selbständigen prinzipiell von einer hohen Heterogenität geprägt ist, die eine pauschalisierende Behandlung von vornherein verbietet und vor deren Hintergrund allgemeine Aussagen zu den Selbständigen ohne Gehalt sind.

Vier in ihren Auswirkungen interdependente und problematische Trends sind während der letzten 15 Jahre beobachtbar.

- (1) *Zunahme der Mikroselbständigkeit, wachsende Feminisierung und erhöhte Unsicherheit:* Nach einem über viele Jahrzehnte anhaltenden Rückgang der Selbständigen, ist die Zahl der Selbständigen während der letzten 15 Jahre wieder ansteigend. Dabei zeigt eine Differenzierung der Selbständigen, dass die Anzahl der Kleinstselbständigen zugenommen hat. Überdurchschnittlich findet sich dieses Wachstum im Bereich weiblicher Selbständigkeit. Eine Zunahme der Instetigkeit der Erwerbstätigkeit mit häufigen Wechseln zwischen abhängiger und selbständiger Beschäftigung sowie auch zwischen Arbeits- und Auftragslosigkeit ist weiterhin auffällig. Hier entstehen tendenziell neue Formen von Erwerbskarrieren, die ein hohes Maß an Unsicherheit verbunden mit einem teilweise hohen materiellen Risiko beinhalten.
- (2) *Destandardisierung und Mobilität:* Parallel dazu zeigt sich ein hohes Ausmaß an Destandardisierung innerhalb der Kate-

gorie der beruflichen Selbständigkeit. Es gibt diesbezüglich erhebliche Unterschiede mit Blick auf Soziallagen, wie sie sich unter anderem durch die wirtschaftlichen Tätigkeiten verdeutlichen. Diese kommt u. a. in der Heterogenität der wöchentlichen Arbeitszeiten zum Ausdruck. So liegen einerseits viele Arbeitszeiten im Bereich von deutlich mehr als 40 Wochenstunden, andererseits finden sich auch erhebliche Anteile von geringfügigen Wochenstundenbelastungen. Die verschiedenen Momente von Destandardisierung zeigen eine beträchtliche Form an Diversität in dieser Erwerbskategorie.

- (3) *Erwerbshybridisierung*: In Zusammenhang mit Unstetigkeit, Destandardisierung und Heterogenität gibt es weiterhin zunehmend Formen einer *Erwerbshybridisierung*, demnach nicht nur die Erwerbsbiographie verschiedene Phasen von abhängiger Erwerbstätigkeit und Selbständigkeit beinhaltet, sondern auch Mehrfachbeschäftigungen und Kombinationen *zeitgleich* vorzufinden sind. Das Schwarz-Weiß-Denken von Unternehmertum hier und abhängiger Beschäftigung dort wird angesichts der Tatsache konterkariert, dass immer häufiger Mehrfachbeschäftigungen zu beobachten sind, wonach es auch Selbständige gibt, die nebenher einen abhängigen Job ausüben, oder abhängige Erwerbstätige gibt, die zusätzlich auch in der beruflichen Selbständigkeit aktiv sind. Insgesamt finden sich hier plurale Mischformen mit wechselnden Ausgangspunkten und Motivationen.
- (4) *Erwerbsprekarisierung*: Mit Erwerbsprekarisierung wird der Umstand adressiert, dass Einkommen aus Erwerbsarbeit in Armutsnähe sind und dass die Einkommensspreizung erheblich ist. Es ist zur Zeit unklar, ob und inwieweit sich mit der Expansion von Erwerbshybridisierungen eine neue Segmentierungslinie im Erwerbssystem eröffnet und inwieweit sich bedingt durch unterdurchschnittliche Einkommen und instabile Soziallagen in kurzfristigen Kontrakten und riskanten Marktlagen hier neue Formen von Prekarität eröffnen. Es ist zu vermuten, dass eine beträchtliche Zahl der „neuen Selbständigen“ zum Kreise derer gehören dürften, aus denen sich in Folge von Prekarisierung erheblich gestiegene Insolvenzen rekrutieren.

Wenn die beruflichen Übergänge von und zur beruflichen Selbständigkeit wechselseitig von höherer Durchlässigkeit sind, wirft das eine Reihe von dezidierten Fragen nach dem Verständnis des Arbeitsmarktes auf. Ferner ist die Frage nach diversen Differenzierungslinien relevant: Welche Berufe, welche Märkte, welche Regionen sind von Belang? Differenzierungen nach Geschlecht, Ethnizität, Erwerbsbiographie und Alter geben weitergehende Informationen, die ein zur Zeit eher diffuses Bild aufhellen können.

Dabei sind alle drei Ebenen der Analyse von Interesse:

- Die Makroperspektive im Hinblick z. B. auf eine Entrepreneurial Society und Hoffnungen und Irrtümer mit Blick auf wirtschaftspolitische, arbeitsmarktpolitische und innovationspolitische Effekte;
- die Mesoperspektive, die u. a. die institutionelle Sicht umfaßt. Der Fokus liegt hier auf Wirtschaftsorganisationen – Unternehmen, KMUs, High-tech Firmen, Inkubatoren, migrantische Unternehmen, regionale Cluster –, deren soziale, technologische und ökonomische Chancen unter strukturellen Gesichtspunkten von Kontinuität und Diskontinuität in historischer, volks- und betriebswirtschaftlicher, soziologischer, geographischer, rechtsinstitutioneller, kulturbezogener, technologiespezifischer sowie arbeitsmarkt- und sozialpolitischer und vor allem evolutionsökonomischer Perspektive thematisiert werden können;
- die Mikroperspektive, die individuelle oder einzelunternehmerische Aspekte beleuchtet und personale Akteure in den Blick nimmt wie Unternehmerinnen und Unternehmer, Unternehmerteams, aber auch Familien und Generationen von Unternehmerinnen und Unternehmer.

Die drei Ebenen wirken – in soziologischer Perspektive – stets auch symbolisch als kulturelles Zeichen *von*, *für* oder *gegen* etwas. Diese symbolische Ebene mit ihren kulturellen Attitüden,

die wie Chiffre von Zeitdiagnose und sozialem und ökonomischem Wandel zu verstehen sind, machen eine vierte Untersuchungsperspektive aus.

Vor dem skizzierten Hintergrund ist es das Anliegen dieses Schwerpunktheftes, aus interdisziplinärer Sicht theoretisch-konzeptionelle Grundlagen aufzuarbeiten und daran anknüpfend die Heterogenität der selbständigen Erwerbsarbeit zu thematisieren. Hierdurch gelingt es, neue Perspektiven einzunehmen und damit dann auch neue Problemlagen zu identifizieren.

Ausgangspunkt der folgenden Ausführungen ist die Feststellung, dass sich in der wirtschaftstheoretischen, aber auch der wirtschaftspolitischen Diskussion Probleme mit einer konsensuell geteilten Begriffsdefinition von Entrepreneurship finden, zu unklar und schwankend erscheinen die jeweiligen Inhalte. Aber auch in der Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen lassen sich zahlreiche konkurrierende Begriffsinhalte hinsichtlich dessen lokalisieren, was mit Entrepreneurship inhaltlich gefasst wird, sodass Entrepreneurship letztlich als ein beträchtliches Kunterbunt von wechselnden Interpretationen und Anwendungen erscheint. Deshalb ist es wichtig, eine Topographie der Begrifflichkeiten zu entwickeln, die die Ausdifferenzierung in das derzeit bestehende Spektrum ermöglichen soll. Damit geht es um theoretische Erörterungen der Begrifflichkeiten, deren konzeptionelle Fassung, ihre Bedeutungsgehalte sowie ihrer Reflexion als auch um ihre Operationalisierung zur adäquaten Erfassung empirischer Phänomene und deren Verwendung in empirischen qualitativen und quantitativen Analysen.

Der Beitrag von *Hans J. Pongratz* und *Lisa Abbenhardt* versucht, die Begriffe Entrepreneurship, Unternehmertum und Selbständigkeit zu ordnen und wechselseitig abzugrenzen. Damit einhergehend arbeiten die Autoren eine Taxonomie von Feldern unternehmerischer Aktivitäten heraus. Hieran knüpft der Beitrag von *Andrea Bührmann* an, in dem das hegemoniale unternehmerische Leitbild hinterfragt und die Diversität beruflicher Selbständigkeit in ihrer horizontalen Breite diskutiert wird. Es wird verdeutlicht, dass es immer weniger ein Normalunternehmertum als eine Art Durchschnittsattribut gibt, sondern dass vielfältige Differenzierungslinien existieren, die stärker bei der Diskussion über wirtschafts-, sozial- und gesellschaftspolitische Chancen und Probleme, aber auch aus arbeitsrechtlicher Sicht, in Rechnung zu stellen sind. Der letztgenannten Thematik ist der Beitrag von *Andreas Bücker* gewidmet. Er zeigt auf, dass die derzeitige arbeitsrechtliche Situation von selbständigen Tätigkeiten, u. a. auch aufgrund der fortschreitenden Digitalisierungsprozesse in Arbeitskontexten, sich zunehmend diffuser gestaltet und sich derartige Tätigkeiten den tradierten arbeits- und sozialrechtlichen Einordnungen immer mehr entziehen. Er plädiert für den Ersatz des derzeitigen Leitbilds des Normalarbeitsverhältnisses durch das Leitbild der vernetzten Arbeitswelt als Ansatzpunkt für eine Adaption der neuen Arbeitsformen im Arbeitsrecht.

Aufbauend auf diesen drei theoretisch-konzeptionell ausgerichteten Beiträgen wird mit den folgenden Beiträgen das breite Spektrum selbständiger Erwerbstätigkeit in seinen unterschiedlichen Ausprägungen aufgezeigt. Dabei geht der Blick vom allgemeinen – der Selbständigkeit von Frauen und Migrantinnen – hin zu besonderen – den freiberuflich tätigen Kulturschaffenden und Lehrkräften. *Dieter Bögenhold* und *Uwe Fachinger* beschäftigen sich in ihrem Artikel mit der beruflichen Selbständigkeit von Frauen. Sie zeigen die Koinzidenz des Trends in Richtung einer von Dienstleistungen geprägten Ökonomie und parallel stark steigenden Raten von weiblicher Selbständigkeit, besonders stark dabei im Bereich von Solo-Selbständigkeit. *René Leicht*, *Stefan Berwing* und *Marc Langhauser* bearbeiten theoretisch und empirisch das migrantische Unternehmertum, d. h. Formen beruflicher Selbständigkeit von Menschen, die in persona oder deren Eltern oder Großeltern zugewandert sind. Sie zeigen, dass Selbständigkeiten von Menschen mit solchen familiären Migrationskontexten keineswegs als eine Art Nischenphänomen wahrgenommen werden darf, sondern – vor allem auch in quantitativer Hinsicht – in deutschsprachigen Gesellschaften einen enorm gestiegenen Stellenwert einnimmt. *Alexandra Manske* diskutiert die Ergebnisse

ihrer empirischen Studie über freiberuflich Selbständige im Kultursektor. Deutlich wird hier die enorme soziale Dynamik und Fluktuation dieser Kulturschaffenden und deren Patchworkidentitäten und beruflichen Hybridisierungen zwischen unterschiedlichen Statusgegebenheiten. *Sabine Jambom* verlängert in ihrem Beitrag gewissermaßen die Thematik von *Andreas Bückner*, indem sie es exemplarisch für den beruflichen Fall selbständiger Lehrkräfte im Erziehungs- und Schulwesen darstellt, wo sich hinter den Etiketten von selbständigen Werkvertragsnehmern häufig Arbeitsexistenzen verbergen, die von dem Klischee eines selbständigen Unternehmertums weit entfernt sind.

## Selbständigkeit, Unternehmertum oder Entrepreneurship?

### Differenzierungen der Felder unternehmerischen Handelns

*Hans J. Pongratz und Lisa Abbenhardt*

#### Zusammenfassung

Die Entrepreneurship-Kategorie alleine erscheint trotz ihrer in den Wirtschaftswissenschaften erlangten Prominenz aus sozialwissenschaftlicher Sicht nicht dazu in der Lage, das gesamte Themengebiet unternehmerischen Handelns abzudecken. Vorge schlagen wird stattdessen eine analytische Differenzierung anhand des Kriteriums des Marktbezugs: Während das Kernproblem beruflicher Selbständigkeit als Erwerbsform der marktkonforme Einsatz der eigenen Arbeitskraft bildet, stehen im kapitalistischen Unternehmertum die Renditechancen für Investitionen im Mittelpunkt. Entrepreneurship wiederum fokussiert als unternehmerische Gelegenheiten jene innovativen Projekte (ökonomischer, aber auch sozialer oder kultureller Art), die sich unter Wettbewerbsbedingungen zu behaupten versuchen. Selbständigkeit, kapitalistisches Unternehmertum und Entrepreneurship lassen sich als institutionell verfestigte soziale Felder unterscheiden, an deren Ordnungen und Diskursen unternehmerisches Handeln in vielfältiger Weise orientiert ist.

*Abstract: Self-employment, Capitalistic Enterprise or Entrepreneurship? Analytical Differentiations of Entrepreneurial Action*

Although Entrepreneurship has become a term of vast importance to the economic sciences, it does not cover all aspects of entrepreneurial action from a sociological point of view. We therefore suggest an analytical differentiation of entrepreneurial action, by distinguishing different forms of referring to markets. We consider self-employment as a form of occupation in which the central problem is meeting market demands with one's own labour. In contrast, capitalistic enterprises mainly concentrate on raising profit rates of their investments. Entrepreneurship, however, describes entrepreneurial opportunities to establish innovative (economic, social, or cultural) projects within a competitive environment. Self-employment, capitalistic enterprise and entrepreneurship may be distinguished as institutionalised social fields implying different norms and discourses to which entrepreneurial action refers in various ways.

#### 1. Wider die Begriffsvermengung

Das Verständnis und die Erforschung selbständigen Unternehmertums sind durch die geringe Trennschärfe ihrer Basiskatego-

rien beeinträchtigt. Die zentralen Begriffe Selbständigkeit, Unternehmertum und Entrepreneurship sind uneinheitlich definiert und nur schwer voneinander abzugrenzen. Auch andere etablierte Ausdrücke bringen kaum analytische Klärung ins Untersuchungsfeld: So wird häufig von KMUs (klein- und mittelgroßen Betrieben, englisch: SME für „small and medium sized enterprises“) oder „small business“ gesprochen und mit Blick auf den Gründungsprozess international von „business venturing“, „start-ups“ oder „nascent entrepreneurs“. Es ist üblich, diese Begriffsproblematik zu umgehen, indem eine Leitkategorie ausgewählt wird und andere Begriffe gleichbedeutende Verwendung finden.

Ein synonyme Begriffsgebrauch liegt insbesondere hinsichtlich Unternehmertum und Entrepreneurship nahe, da sie das gleiche Phänomen in unterschiedlichen Sprachen zu bezeichnen scheinen. Doch wissenschaftsgeschichtlich bleibt diese Vermengung problematisch, weil die klassischen Unternehmer-Studien einen gänzlich anderen Weg eingeschlagen hatten als die jüngere Entrepreneurship-Forschung. Auch dass berufliche Selbständigkeit nicht mit Entrepreneurship gleichzusetzen ist, wird im Forschungsdiskurs oft nicht systematisch berücksichtigt: Beispielsweise stellt *Carter* in Einkommensanalysen eine irreführende Verkehrung fest:

*„(...) it is a common research practice among labour economists to study self-employment, but call it entrepreneurship.“* (*Carter* 2011, S. 42)

Es ist gerade die empirische Vielfalt von Selbständigkeit (*Gather et al.* 2014) und Unternehmertum (*Bührmann et al.* 2007), die maßgeblich zu derartigen begrifflichen Unschärfen beigetragen hat und eine analytisch begründete Kategorienbildung erschwert. So folgern *Bögenhold* und *Fachinger* aus der Diagnose „enorme(r) Differenzierungslinien“ (*Bögenhold/Fachinger* 2011, S. 252), dass sich „eine pauschalisierende Behandlung von vornherein verbietet“ und „allgemeine Aussagen zu den Selbständigen ohne Gehalt sind“ (*Bögenhold/Fachinger* 2011, S. 256). *Bührmann* (2007) verweist mit dem Begriff des „Normalunternehmers“ darauf, dass in den Institutionen (z. B. der Gründungsberatung und -förderung) ein stereotypes Bild vom männlichen, ressourcenstarken Gründer ohne Migrationshintergrund und mit unternehmerischer Intention vorherrscht, welches der Vielfalt von Erwerbslagen und Gründungsmotiven keineswegs gerecht wird.

In Anbetracht von normativem Stereotyp und deskriptiver Vielgestaltigkeit suchen wir im Folgenden nach einer analytischen Systematik, die mit Blick auf den grundsätzlichen Zusammenhang der Phänomene theoretisch begründete Unterscheidungen erlaubt. Die außerordentliche Entwicklungsdynamik von Entrepreneurship-Studien<sup>1</sup> in den letzten beiden Jahrzehnten vermittelt den Eindruck, die Forschung zu Selbständigen ebenso wie zum klassischen Unternehmertum stellten überholte Entwicklungsstränge dar und seien als eigenständige Forschungsgebiete obsolet geworden. Wesentliche sozialwissenschaftliche Untersuchungsfragen, etwa nach den Arbeits- und Erwerbsbedingungen in beruflicher Selbständigkeit oder nach Unternehmerinnen und Unternehmern als gesellschaftlicher Elite, drohen so aus dem Blick verloren zu werden.

Demgegenüber versuchen wir die zentralen Kategorien des Forschungsgebiets in ihrem konzeptionellen Kern soweit einzugrenzen, dass sie sich für Zwecke der analytischen Differenzierung weiter nutzen lassen. Dazu werden zunächst die klassischen Bedeutungsstränge und vorherrschenden Verwendungsmuster der drei Basiskategorien Selbständigkeit, Unternehmertum und Entrepreneurship näher erläutert. Mit der Einführung des Kriteriums des Marktbezugs (in Abschnitt 3.) lassen sich diese dann in neuer Weise und mit hinreichender analytischer Prägnanz differenzieren (Abschnitt 4.). Dieser Analyseansatz führt zur Unterscheidung von drei Feldern unternehmerischen Handelns, die abschließend in ihren Überschneidungen und Wechselwirkungen

<sup>1</sup> Vgl. die enorme thematische Breite der Entrepreneurship-Handbücher von *Acs/Audretsch* (2010a) und *Casson et al.* (2006b).