

**DHI**

Klaus Müller und Nora Vogt

## **Soloselbstständigkeit im Handwerk**

Anzahl, Bedeutung und Merkmale  
der Ein-Personen-Unternehmen

**– Kurzfassung –**



# **Solosebstständigkeit im Handwerk**

Anzahl, Bedeutung und Merkmale  
der Ein-Personen-Unternehmen

– Kurzfassung –

von

Klaus Müller und Nora Vogt

Gedruckt als Veröffentlichung  
des Volkswirtschaftlichen Instituts für Mittelstand und Handwerk  
an der Universität Göttingen

Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut e.V.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



sowie den  
Wirtschaftsministerien  
der Bundesländer

---

### Bibliografische Informationen Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über

<http://dnb.ddb.de>

abrufbar.

---

**ISBN 978-3-86944-130-6**

**ISSN 1432 – 9735**

Alle Rechte vorbehalten

Mecke Druck und Verlag • Christian-Blank-Straße 3 • 37115 Duderstadt

Tel. 05527-98 19 22 • Fax 05527-98 19 39

eMail: [verlag@meckedruck.de](mailto:verlag@meckedruck.de)

Internet: [www.meckedruck.de/ifh](http://www.meckedruck.de/ifh)

Gesamtherstellung: Mecke Druck und Verlag • 37115 Duderstadt

VERLAG MECKE DRUCK • DUDERSTADT • 2014

## Vorwort

Soloselbstständigen im Handwerk wurde lange nicht genügend Aufmerksamkeit gewidmet. Angesichts ihrer enormen Zunahme von 77.000 im Jahr 1995 auf rund 263.000 im Jahr 2010 erfolgte ein Bewusstseinswandel. Dies hat jedoch zu einem teilweise verzerrten Bild der Ein-Personen-Unternehmen und ihrer Inhaber und Inhaberinnen geführt. Häufig assoziiert man Kümmerexistenzen, die als „proletarisierte Unternehmer“ am Rande des Existenzminimums leben. Dass diese Vorstellung insbesondere den Soloselbstständigen im vielfältigen Handwerk nicht gerecht wird, ist ein zentrales Ergebnis der vorliegenden Studie.

Besondere Aufmerksamkeit haben neben der statistischen Datenanalyse, die erstmals einen vollständigen quantitativen Überblick der Situation im Handwerk liefert, die über 30 Interviews mit soloselbstständigen Handwerkern verdient. Für ihre Unterstützung bei der Konzeptionierung und Durchführung der Interviews ist an dieser Stelle Stephanie Lehmann recht herzlich zu danken. Anhand der Interviews lässt sich ein qualitatives, oftmals sehr persönliches Bild der individuellen Lebensumstände in der Soloselbstständigkeit nachzeichnen. Die Vielfalt der Erwerbsbiographien ist bemerkenswert und es wird deutlich, wie ökonomisch und sozial heterogen diese kleinste Unternehmensklasse ist. Die Entscheidung gegen sozialversicherungspflichtige Beschäftigte begründen manche Unternehmer durchaus mit wirtschaftlichen Zwängen, die sich teilweise auch in der unzureichenden sozialen Absicherung und erschreckend niedrigen Einkommen widerspiegeln. Andere wiederum entscheiden sich bewusst und erfolgreich für die Soloselbstständigkeit, z.B. in einer Werkstattgemeinschaft, im Nebenerwerb am Feierabend oder im Zuverdienst zur Rente.

Auch wenn Soloselbstständige außerordentlich heterogen sind, stellt sich dennoch die Frage, ob eine Ausweitung dieses Segments wirtschaftspolitisch sinnvoll ist. Daran lässt sich die Frage anknüpfen, ob man die Gruppe der prekären Soloselbstständigen durch wirtschaftspolitische Maßnahmen so fördern kann, dass sie eine positive Einkommens- und später Beschäftigungsentwicklung erfahren.

Das vorliegende Arbeitsheft fasst die zentralen Ergebnisse einer Studie zusammen, die im Auftrag verschiedener Handwerkskammern und des Wirtschaftsministeriums von Sachsen-Anhalt durch das ifh Göttingen erstellt worden ist. Diese Studie ist unter dem Titel „Soloselbstständigkeit im Handwerk – Anzahl, Bedeutung und Merkmale der Ein-Personen-Unternehmen“ in der Reihe Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 95 veröffentlicht worden.

Göttingen, im Mai 2014

Prof. Dr. Kilian Bizer

*Direktor des Volkswirtschaftlichen Instituts  
für Mittelstand und Handwerk  
an der Universität Göttingen*



# Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	1
2.	Anstieg der Soloselbstständigen im Handwerk	2
3.	Betriebsmerkmale der Ein-Personen-Unternehmen	6
4.	Sozio-demografisches Profil der Soloselbstständigen im Handwerk	11
5.	Bildung von Typen von Ein-Personen-Unternehmen	15
6.	Wettbewerbsverzerrungen und Wachstumsbremsen durch die Soloselbstständigkeit	17
7.	Handlungsoptionen	18
8.	Fazit	21
9.	Anhang	23
10.	Literatur	25

## **Verzeichnis der Abbildungen, Tabellen und Übersichten**

### **Abbildungen**

Abb. 1:	Anteil der EPU im Handwerk 1949 bis 2010	3
Abb. 2:	Anteile von Übernahmen und Neugründungen bei EPU und MPU	6
Abb. 3:	Anteile Haupterwerbs- und Nebenerwerbsbetriebe bei EPU und MPU	7
Abb. 4:	Umsatzgrößenklassen bei EPU und MPU	8
Abb. 5:	Tätigkeitsbereiche von Ein- und Mehr-Personen-Unternehmen	9
Abb. 6:	Umsatzaufteilung nach Absatzregionen für Ein-Personen-Unternehmen und Mehr-Personen-Unternehmen	10
Abb. 7:	Frauenanteil bei den Ein-Personen-Unternehmen	11
Abb. 8:	Altersstruktur von Inhabern mit und ohne Angestellte	12
Abb. 9:	Qualifikationen der Inhaber von EPU und MPU	13
Abb. 10:	Negative Anreizwirkung der Kleinunternehmerregelung	17

### **Tabellen**

Tabelle 1:	Grunddaten EPU nach Unternehmen, Beschäftigten und Umsatz 2010	2
Tabelle 2:	Entwicklung EPU und MPU im Handwerk 1995 bis 2010	4

### **Tabellen im Anhang**

Tabelle A 1:	EPU und MPU im Handwerk 2010	23
Tabelle A 2:	Entwicklung EPU und MPU nach Zweigen 1995 bis 2010	24

### **Übersichten**

Übersicht 1:	Gründe für den Anstieg der Soloselbstständigkeit	5
Übersicht 2:	Differenzierung nach den Veränderungsabsichten	15
Übersicht 3:	Differenzierung nach dem Einkommen	16
Übersicht 4:	Handlungsoptionen	19



## 1. Einleitung

Die steigende Bedeutung der Ein-Personen-Unternehmen oder Soloselbstständigen<sup>1</sup> gelangt zunehmend in das öffentliche Bewusstsein und ist Teil des aktuellen wirtschaftspolitischen Diskurses.<sup>2</sup> Dies gilt nicht nur für die Gesamtwirtschaft, sondern insbesondere auch für das Handwerk, welches erhebliche Strukturveränderungen vor allem durch die Novellierung der Handwerksordnung (HwO) 2003 erfahren hat. Aufgrund der komplexen Datenlage lassen sich statistisch belastbare quantitative Aussagen über das Ausmaß des Phänomens sowie die ökonomische Relevanz bislang nur unzureichend<sup>3</sup> treffen. Auffällig ist, wie wenig über die Lebensumstände der sogenannten „Einzelkämpfer“ bekannt ist,<sup>4</sup> und welche Beweggründe ausschlaggebend für ihre derzeitige Erwerbssituation waren.

Daher wird im Folgenden der Versuch unternommen, Zahl und Entwicklung der Ein-Personen-Unternehmen (EPU) im Handwerk zu ermitteln, die Gründe für deren Expansion zu benennen und diese Betriebe nach verschiedenen Merkmalen genauer zu charakterisieren. Außerdem wird die Frage beantwortet, ob eine Verzerrung des Wettbewerbs infolge der fehlenden Umsatzsteuerpflicht vieler Soloselbstständiger vorhanden ist und welche Wachstumsbremsen bei diesen Betrieben bestehen. Dafür wurden verschiedene Datenquellen ausgewertet. In erster Linie sind dies eine Sonderauswertung der Handwerkszählung, die ZDH-Strukturumfrage von 2013 und ausführliche semi-strukturierte Interviews mit über 30 soloselbstständigen Handwerkern.

---

<sup>1</sup> Unter Ein-Personen-Unternehmen werden im Folgenden sämtliche Betriebe verstanden, die über keine sozialversicherungspflichtig oder geringfügig Beschäftigten verfügen, es sei denn, zum Abfangen von Auftragsspitzen werden zeitlich befristet Aushilfskräfte bzw. Praktikanten eingestellt oder Familienangehörige helfen gelegentlich aus. Die Abgrenzung zur abhängigen Beschäftigung ist teilweise schwierig (Scheinselbstständigkeit). In diesen Fällen wird die formale Einordnung dieser Personen als Selbstständige angewendet.

<sup>2</sup> Vgl. u.a. Brenke (2011, 2013); Dörflinger, C. u. a. (2011) sowie Gerner, H.-D. und Wießner, F. (2012).

<sup>3</sup> Das RWI Essen hat den Mikrozensus von 2008 für die Soloselbstständigen einiger Handwerkszweige, nicht jedoch für das gesamte Handwerk ausgewertet, vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a).

<sup>4</sup> Vgl. Egbringhoff, J. (2007).

## 2. Anstieg der Soloselbstständigen im Handwerk

Derzeit handelt es sich - vorsichtig gerechnet - bei rund 42 % aller Handwerksbetriebe um Soloselbstständige (vgl. Tabelle 1).<sup>5</sup> Deren Anteil an allen Handwerksbetrieben liegt bei den zulassungspflichtigen A-Handwerken mit etwa einem Drittel (32,4 %) bedeutend niedriger als bei den zulassungsfreien B1-Handwerken (62,0 %) oder den handwerksähnlichen B2-Handwerken (58,5 %). Absolut gesehen sind von den knapp 840.000 Handwerksunternehmen (laut Handwerkszählung, ergänzt um Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht und B2-Handwerke) 350.000 Soloselbstständige, von denen absolut gesehen die meisten aus den A-Handwerken (175.000) vor den B1- und B2-Handwerken (jeweils ca. 90.000) kommen.

Der Anteil der Soloselbstständigen an allen tätigen Personen im Handwerk liegt bei 6,5 %, am gesamten Umsatz bei 3,6 %. Der Umsatz je tätige Person ist bei den Soloselbstständigen deutlich geringer als im gesamten Handwerk, was einerseits auf eine arbeitsintensive Produktionsweise, andererseits auf eine oftmals bei diesen Betrieben anzutreffende Teilzeit-Selbstständigkeit hinweist.

Tabelle 1: Grunddaten EPU nach Unternehmen, Beschäftigten und Umsatz 2010

	A- Handwerke	B1- Handwerke	A- und B1- Handwerke	B2-Hand- werke	Handwerk gesamt
<b>Unternehmen lt. HwZ</b>					
Ein-Personen-Unternehmen	111,092	45,985	157,077		
Unternehmen insgesamt	476,556	99,923	576,479		
Anteil EPU	23.3%	46.0%	27.2%		
<b>Unternehmen lt. HwZ erg. <sup>1)</sup></b>					
Ein-Personen-Unternehmen	175,365	87,891	263,256	91,262	354,518
Unternehmen insgesamt	540,829	141,829	682,658	155,990	838,648
Anteil EPU	32.4%	62.0%	38.6%	58.5%	42.3%
<b>Tätige Personen</b>					
Ein-Personen-Unternehmen	111,092	45,985	157,077		
Unternehmen insgesamt	4,040,309	938,381	4,978,690		
Anteil EPU	2.7%	4.9%	3.2%		
<b>Tätige Personen erg. <sup>1)</sup></b>					
Ein-Personen-Unternehmen	175,365	87,891	263,256	91,262	354,518
Unternehmen insgesamt	4,104,582	980,287	5,084,869	402,912	5,487,781
Anteil EPU	4.3%	9.0%	5.2%	22.7%	6.5%
<b>Umsatz (in 1.000 Euro)</b>					
Ein-Personen-Unternehmen	11,917,574	2,944,149	14,861,723		
Unternehmen insgesamt	434,807,603	40,834,800	475,642,403		
Anteil EPU	2.7%	7.2%	3.1%		
<b>Umsatz erg. <sup>1,2)</sup> (in 1.000 Euro)</b>					
Ein-Personen-Unternehmen	12,560,307	3,363,207	15,923,514	1,522,639	17,446,153
Unternehmen insgesamt	435,450,336	41,253,858	476,704,194	12,121,488	488,825,682
Anteil EPU	2.9%	8.2%	3.3%	12.6%	3.6%

ifh Göttingen

1) Unternehmen inkl. Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht

2) Annahme: Umsatz je Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht: 10.000 Euro p.a.

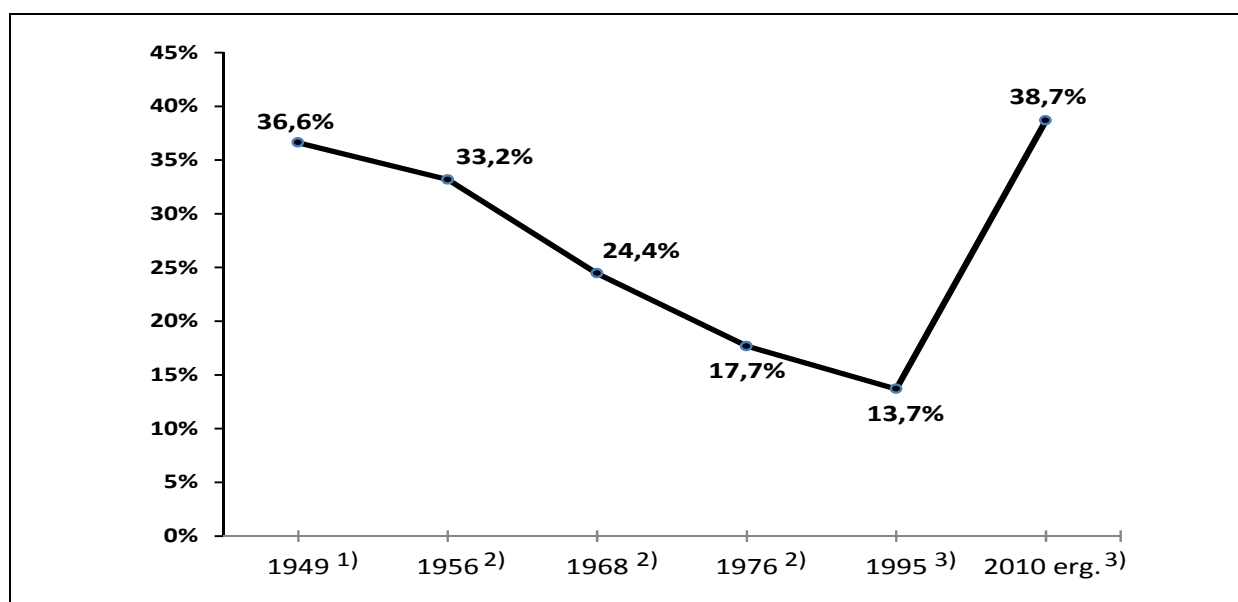
Quellen: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung Handwerkszählung 2010, Zählung im handwerksähnlichen Gewerbe 1996; ZDH; Müller, K. und Vogt, N. (2012)

<sup>5</sup> Nach den letzten zur Verfügung stehenden Daten bei Abschluss des Projektes

Die Bedeutung der Soloselbstständigkeit fällt in den einzelnen **Handwerkszweigen** sehr unterschiedlich aus (vgl. Tabelle A 1 im Anhang). Sehr hoch (über 60 %) liegt sie in einigen Zweigen, die durch die Handwerksreform 2003 zulassungsfrei gestellt worden sind (Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, Gebäudereiniger). In Zweigen, die frauendominiert sind (Maßschneider), beträgt der Anteil sogar über 80 %.

In einer **längerfristigen Perspektive** ist in den letzten Jahren eine Trendwende bezüglich der Bedeutung von Soloselbstständigen zu beobachten (vgl. . Nach den Daten der Handwerkszählungen fiel der Anteil der Soloselbstständigen an allen Handwerksbetrieben von 1949 bis 1995 kontinuierlich von knapp 37 % auf rund 14 % (ohne handwerksähnliches Gewerbe). Danach stieg dieser Anteil stark an, so dass heute der Anteilwert von 1949 mit mehr als 42 % (einschließlich des handwerksähnlichen Gewerbes) deutlich übertroffen wird. Wann dieser Trendbruch im Handwerk genau einsetzte, ist leider nicht bekannt.

Abb. 1: Anteil der EPU im Handwerk 1949 bis 2010



ifh Göttingen

1) früheres Bundesgebiet ohne Saarland und Berlin 2) früheres Bundesgebiet 3) Deutschland 2010 inkl. Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht

Quelle: Statistisches Bundesamt: Handwerkszählungen 1949 bis 2010, eigene Berechnungen

Auf jeden Fall fand eine starke Expansion ab 2004 (Novellierung der HwO) statt (vgl. Tabelle 2 und Tabelle A2 im Anhang). Betrachtet man den Zeitraum 1995 bis 2010, ist die Steigerung der Betriebszahlen im Handwerk um gut 20 % nur auf die Soloselbstständigen zurückzuführen (+ 241 %). Die Zahl der Mehr-Personen-Unternehmen (MPU) sank in diesem Zeitraum dagegen um etwa 14 %.

Der Anstieg der Soloselbstständigkeit ist kein handwerkssinguläres Phänomen. Auch in der **Gesamtwirtschaft** ist im betrachteten Zeitraum eine Zunahme dieser Betriebe zu beobachten, wenn auch hier der Anstieg (+ 65 %) erheblich geringer ausfiel. Zu beachten ist, dass in der Gesamtwirtschaft derzeit der Anteil der Soloselbstständigen an allen Unternehmen mit 57 % immer noch höher als im Handwerk (42 %) ausfällt.

Tabelle 2: Entwicklung EPU und MPU im Handwerk 1995 bis 2010

	1995	2010 erg.	Entwicklung 1995/2010 erg.
Ein-Personen-Unternehmen	77,104	263,256	241.4%
davon			
A-Handwerke	59,484	175,365	194.8%
B1-Handwerke	17,327	87,891	407.2%
Mehr-Personen-Unternehmen	486,100	419,402	-13.7%
<b>alle Unternehmen</b>	<b>563,204</b>	<b>682,658</b>	<b>21.2%</b>

*ifh Göttingen*

2010 inkl. Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht

In 1994 ergibt die Summe aus A- und B1-Handwerken nicht genau die Zahl aller EPU. Dies hängt mit Veränderungen infolge der HwO-Reform 1998 zusammen.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Handwerkszählung 1995 und Sonderauswertung Handwerkszählung 2010, ZDH, Müller, K. und Vogt, N. (2012)

Die unterschiedliche Zunahme der Soloselbstständigkeit in Handwerk und Gesamtwirtschaft deutet bereits darauf hin, dass die Gründe für deren Anstieg vielschichtig sind (vgl. Übersicht 1). So können nicht nur Änderungen bei den rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen als Ursache angesehen, sondern auch neue sozioökonomische Erwerbstrends und technologische Entwicklungen verantwortlich gemacht werden. Für das Handwerk ist in erster Linie die Novellierung der Handwerksordnung zu nennen, durch die viele Handwerkszweige zulassungsfrei gestellt wurden, was zu einem regelrechten Gründungsboom in diesen Zweigen geführt hat. Die meisten dieser Gründer blieben soloselbstständig.

Unterstützt wurde diese Entwicklung durch eine aufgestockte staatliche Gründungsförderung insbesondere in den Jahren ab 2003, wodurch die damals hohe Arbeitslosenquote gesenkt werden sollte. Vor allem mit Hilfe des Existenzgründungszuschusses (Ich-AG) machten sich viele Personen selbstständig, von denen viele nicht über eine Soloselbstständigkeit hinaus kamen.<sup>6</sup> Eine größere Bedeutung hat auch die EU-Osterweiterung von 2004, wodurch es in den ersten Jahren - infolge der Übergangsregelung bei der Arbeitnehmerfreizügigkeit - nur Selbstständigen gestattet war, in Deutschland Arbeiten zu erledigen. Ende 2012 waren bei den Handwerkskammern knapp 48.000 Betriebe aus den EU-Beitrittsstaaten eingetragen, wovon die meisten Soloselbstständige sein dürften.<sup>7</sup>

Zu Eintragungen in das Gewerbeverzeichnis dürfte auch der Handwerkerbonus beigetragen haben, wodurch handwerkliche Leistungen bei Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen, sofern von einem Handwerksbetrieb erbracht, steuerlich geltend gemacht werden dürfen. Manche Personen, die solche Arbeiten früher in Schwarzarbeit erledigt hatten, agieren nun als Soloselbstständige.

Als weitere Gründe für die Zunahme der Soloselbstständigkeit sind sozioökonomische Trends aufzuführen. Die veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen der letzten Jahre spiegeln nicht nur ökonomische Zwänge, sondern auch gesellschaftliche Trends in der

<sup>6</sup> Vgl. Caliendo, M. u. a. (2007); Brenke, K. (2011), S. 8f; Müller, K. (2014).

<sup>7</sup> Vgl. Müller, K. (2008), S.13.

Herausbildung neuer Erwerbsmodelle wider. Diese neuen Formen der Arbeitsorganisation sind einerseits durch einen fließenden Übergang von selbstständiger zu abhängiger Beschäftigung sowie durch eine auffällige Entgrenzung von Arbeits- und Privatleben gekennzeichnet.<sup>8</sup> Institutionelle Grundlage ist hierfür oft die Soloselbstständigkeit. Dazu zählt auch die steigende Erwerbstätigkeit von Frauen, deren häufig vorhandener Wunsch nach einer Vereinbarkeit von Familie und Berufsleben durch eine Soloselbstständigkeit besonders gut umzusetzen ist.<sup>9</sup>

#### Übersicht 1: Gründe für den Anstieg der Soloselbstständigkeit

##### **Gründe für das Handwerk** (ca. 70% des Anstiegs)

- Novellierung der Handwerksordnung 2004 (Einführung zulassungsfreie Handwerke)

##### **Gründe für die Gesamtwirtschaft** (ca. 30% des Anstiegs)

- Einschränkung der Arbeitnehmerfreizügigkeit in den ersten 7 Jahren nach EU-Osterweiterung 2004 („Polen kamen als Soloselbstständige“)
- Staatliche Programme zur Förderung der Selbstständigkeit von Arbeitslosen
- Flucht in die Selbstständigkeit (besonders bei hoher Arbeitslosigkeit)
- Neue Arbeitsmodelle: fließender Übergang zwischen selbstständiger und abhängiger Beschäftigung, geringer Kampf gegen Scheinselbstständigkeit
- Entwicklung in den IKT
- Neue Organisationsmodelle insbesondere in der Bauwirtschaft (Outsourcing von Tätigkeiten)

*ifh Göttingen*

In der Bauwirtschaft kam es zu neuen Organisationsmodellen, wodurch das Subunternehmertum mit kleinen Betrieben, häufig Soloselbstständigen, größere Verbreitung fand.<sup>10</sup> Nicht zu unterschätzen ist die technologische Entwicklung der letzten Jahre, insbesondere im Informations- und Kommunikationsbereich. Dadurch ist es viel leichter als früher möglich, ein Unternehmen ohne Mitarbeiter zu organisieren. Hierfür sind Smartphone oder Tablet-PC eine wertvolle Hilfe. Auch ist für Ein-Personen-Unternehmen die Werbung über das Internet relativ einfach, was die Existenzbedingungen von Soloselbstständigen ebenfalls erleichtert.

Insgesamt dürften etwa 75 % des Anstiegs der Soloselbstständigkeit im Handwerk auf handwerksspezifische Gründe zurückzuführen sein. Bei den restlichen 25 % handelt es sich um gesamtwirtschaftliche Gründe, die auch für die nicht-handwerklichen Bereiche der Wirtschaft relevant sind.

<sup>8</sup> Vgl. Egbringhoff, J. (2007).

<sup>9</sup> Vgl. Kohn, K. und Ullrich, K. (2011); Kruse, A. u. a. (2009); Gerner, H.-D. und Wießner, F. (2012).

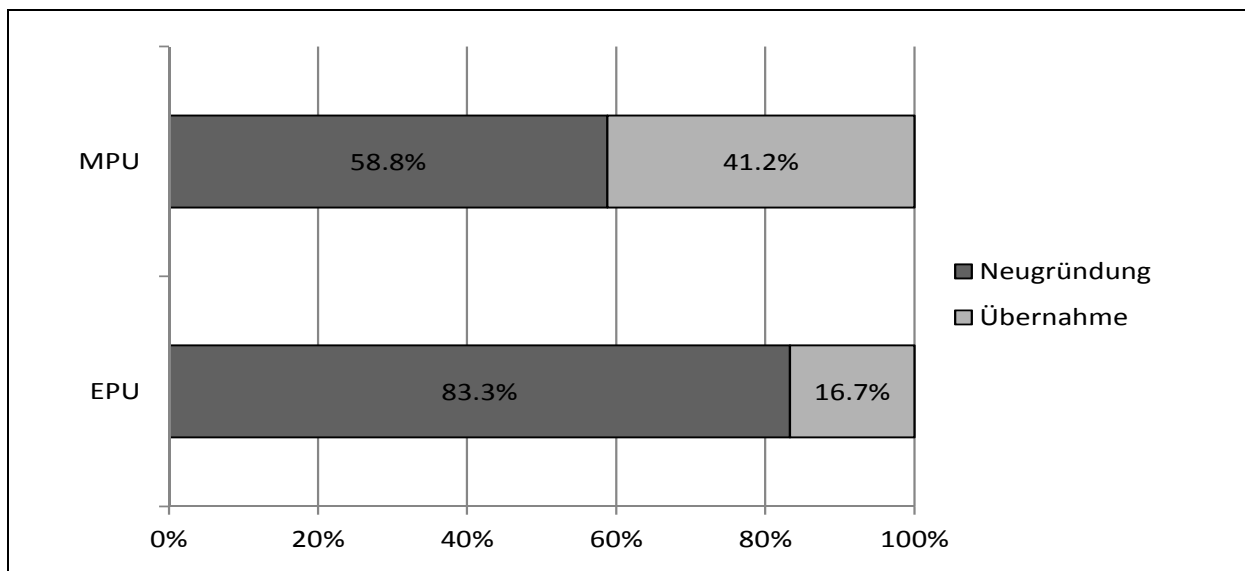
<sup>10</sup> Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a), S. 85.

### 3. Betriebsmerkmale der Ein-Personen-Unternehmen

Die Soloselbstständigen unterscheiden sich in vielfacher Hinsicht von den Mehr-Personen-Unternehmen (MPU), was im Folgenden anhand des Vergleichs gängiger Betriebsmerkmale illustriert wird.

So sind Soloselbstständige meist sehr viel kürzer am Markt tätig. 40 % wurden nach 2003 **gegründet**. Bei den B1-Handwerken sind es sogar 60 %. Hier spiegelt sich der Gründungsboom infolge der HwO-Reform wider. Dabei deutet einiges auf eine relativ geringe Bestandsfestigkeit dieser Soloselbstständigen hin. Der Großteil der Ein-Personen-Unternehmen sind somit Neugründungen (vgl. Abb. 2). Die **Übergabe** eines Ein-Personen-Unternehmens an eine/n Nachfolger/in findet nur in Ausnahmefällen statt, sieht man von dem Verkauf des Kundenstammes ab. Unter den interviewten Soloselbstständigen gab es zwar einige, die einen Betrieb übernommen hatten, hierbei handelte es aber meist um Unternehmen, die zur Zeit der Übernahme noch mehrere Beschäftigte aufwiesen und danach aus verschiedenen Gründen zu einem Ein-Personen-Unternehmen geschrumpft sind.

Abb. 2: Anteile von Übernahmen und Neugründungen bei EPU und MPU



*ifh Göttingen*

Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

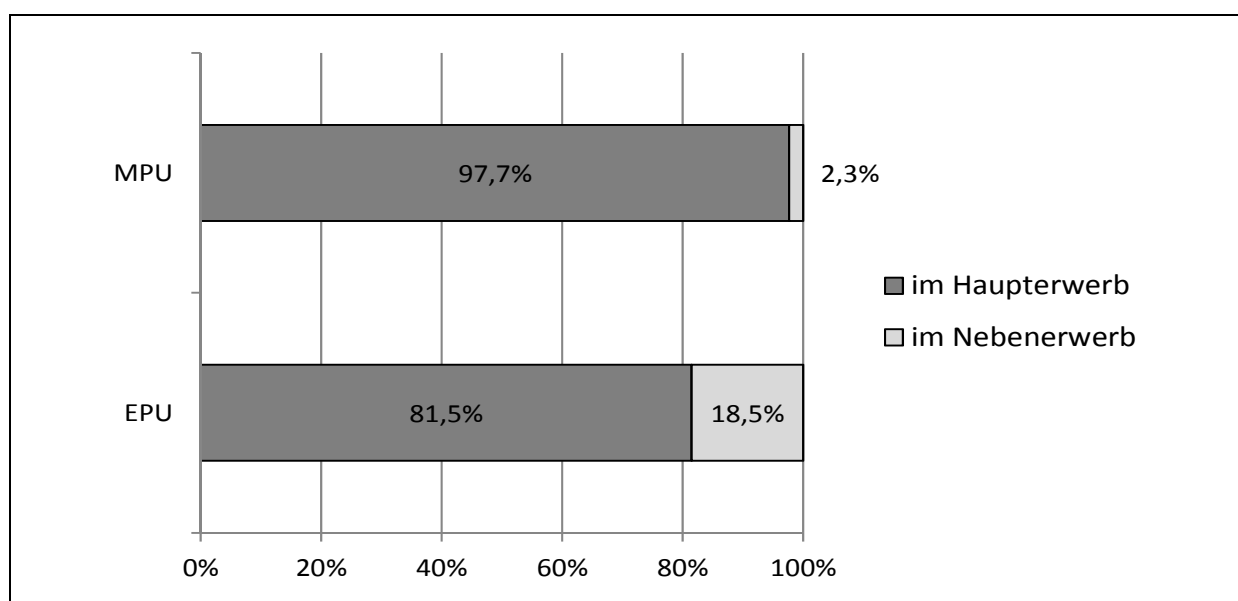
Bei der Analyse der **Erwerbsformen** ist zu unterscheiden, ob es sich einerseits um einen Haupterwerb oder um einen Nebenerwerb des Soloselbstständigen oder andererseits um einen Zuerwerb bzw. Zweitverdienst zu Aufbesserung des Familieneinkommens (meist in Teilzeit) handelt.<sup>11</sup> Jedes sechste Ein-Personen-Unternehmen wird im Nebenerwerb betrieben, bei den Mehr-Personen-Unternehmen sind es lediglich 2 % (vgl. Abb. 2). Der Anteil der Teilzeit-Selbstständigen liegt bei gut 20 %, wobei dieser Anteil in den frauendominierten Berufen besonders hoch ausfällt.

<sup>11</sup> Vgl. Piorkowsky u.a. (2010).

Die Soloselbstständigen tätigen bei der Gründung ihres Betriebes in der Regel kaum **Investitionen**. Ein erheblicher Teil wagt sogar ohne jede Investition den Schritt in die Soloselbstständigkeit. Ein größeres Investitionsvolumen findet sich nur relativ selten. Werden Investitionen durchgeführt, wird weitgehend auf Kredite verzichtet. Stattdessen werden eigene Ersparnisse herangezogen oder die Familie bzw. Freunde „angepumpt“.

Öffentliche Darlehen werden nur relativ selten in Anspruch genommen. Einen größeren Stellenwert hat jedoch die **Gründungsförderung** der Bundesagentur für Arbeit, die ein erheblicher Teil der Soloselbstständigen nutzte.

Abb. 3: Anteile Haupterwerbs- und Nebenerwerbsbetriebe bei EPU und MPU

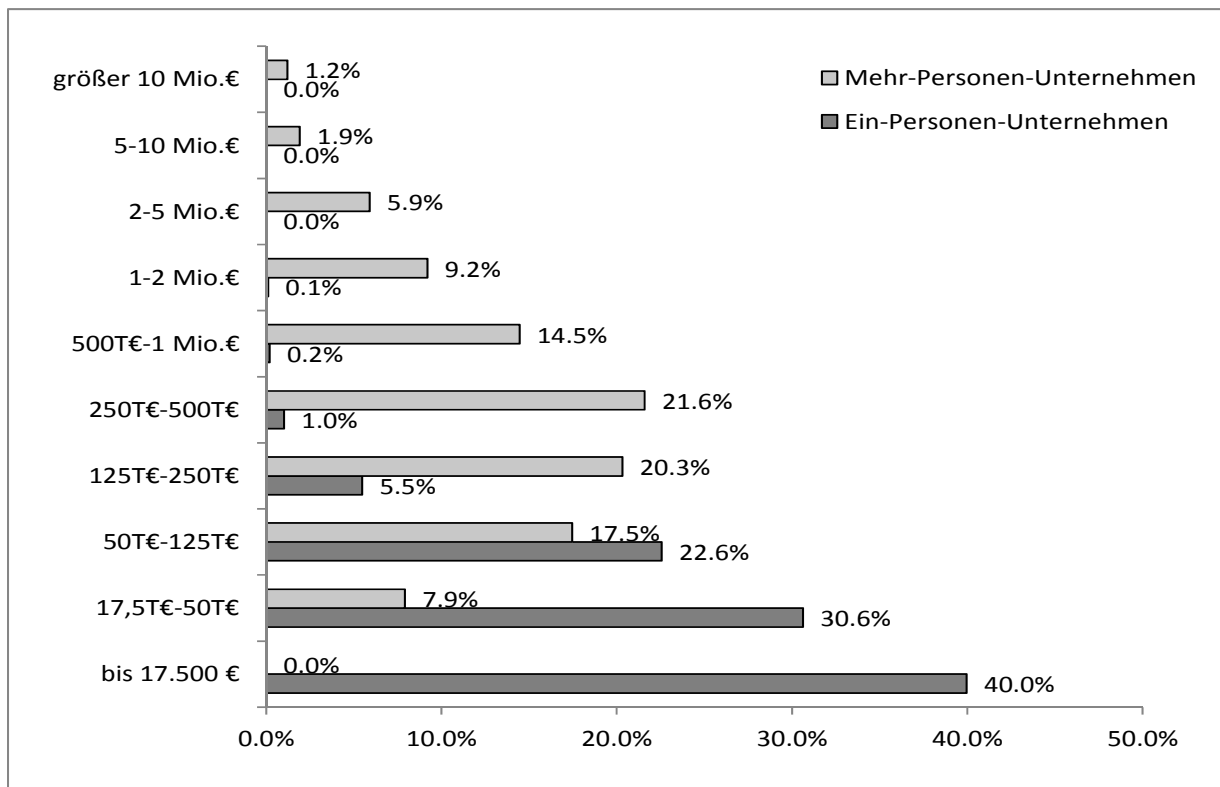


ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

Der hohe Anteil der Nebenerwerbs- und der Teilzeit-Selbstständigen im Zusammenhang mit den geringen Anfangsinvestitionen deutet bereits auf geringe **Umsätze** der Soloselbstständigen hin (vgl. Abb. 4). 40 % der Soloselbstständigen aus dem Handwerk fallen unter die Kleinunternehmerregelung, erzielen also einen Umsatz von weniger als 17.501 Euro im Jahr. Nur etwa 7 % erwirtschaften mehr als 125.000 Euro Umsatz.

Abb. 4: Umsatzgrößenklassen bei EPU und MPU



ifh Göttingen

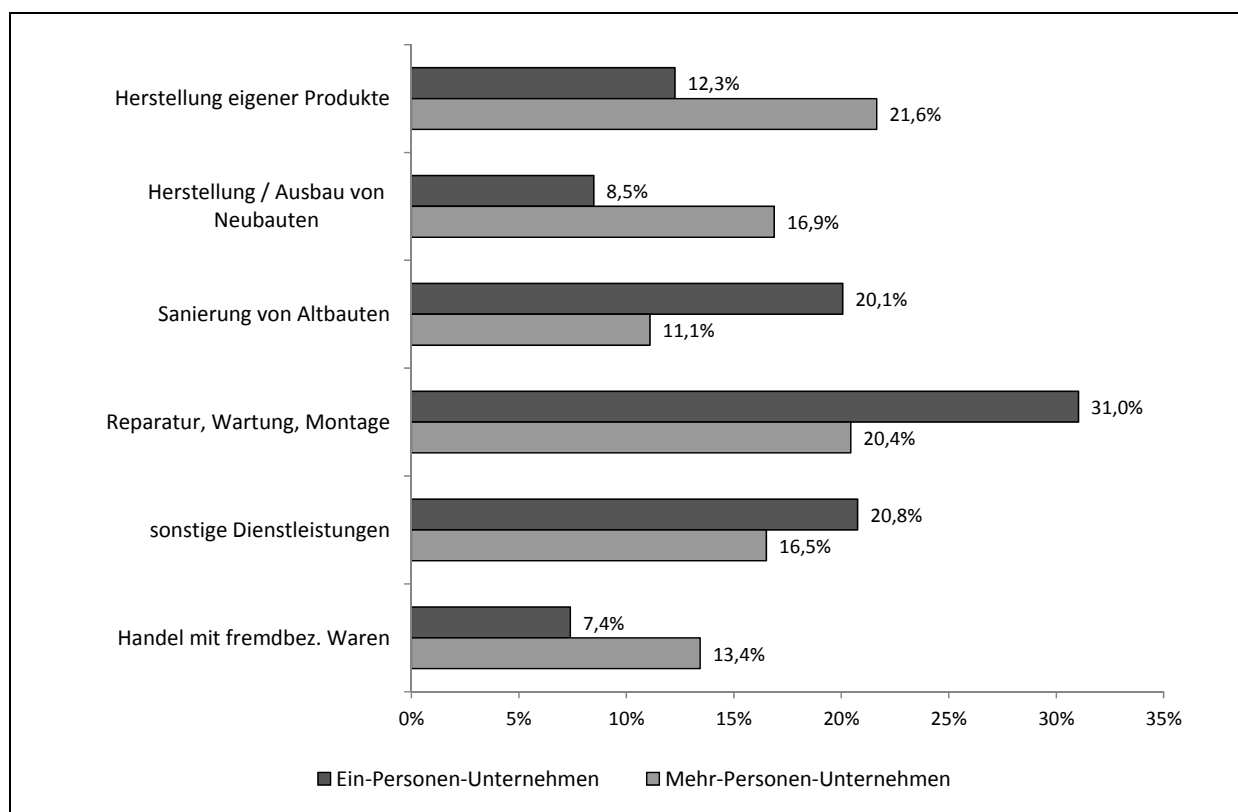
Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

Zwischen den Ein-Personen- und den Mehr-Personen-Unternehmen gibt es in vielen Branchen eine gewisse Arbeitsteilung in ihren **Tätigkeitsbereichen** (vgl. Abb. 5). Soloselbstständige sind vergleichsweise stark mit der Sanierung von Altbauten, mit Reparatur, Wartung und Montage und mit sonstigen Dienstleistungen beschäftigt. Die Erzeugung neuer Produkte, die Herstellung bzw. der Ausbau von Neubauten sowie der Handel mit fremdbezogenen Waren spielen dagegen eine geringere Rolle. Häufig sind Soloselbstständige in einer Branche primär für Reparatur, Wartung und Montage zuständig, während für größere Betriebe der Handel eine sehr viel größere Bedeutung aufweist (z.B. bei Kfz-Technikern, Uhrmachern, Landmaschinenmechanikern).

Bei einem Teil der Soloselbstständigen kommt es gelegentlich zu **Auftragsspitzen**. Der Umgang damit ist jedoch sehr unterschiedlich. Einige Soloselbstständige stellen zeitlich befristet Personen ein, andere suchen eher einen Subunternehmer oder kooperieren mit anderen Unternehmen. Bei einer starken Marktstellung gibt es auch die Möglichkeit, zusätzliche Aufträge nicht anzunehmen.



Abb. 5: Tätigkeitsbereiche von Ein- und Mehr-Personen-Unternehmen



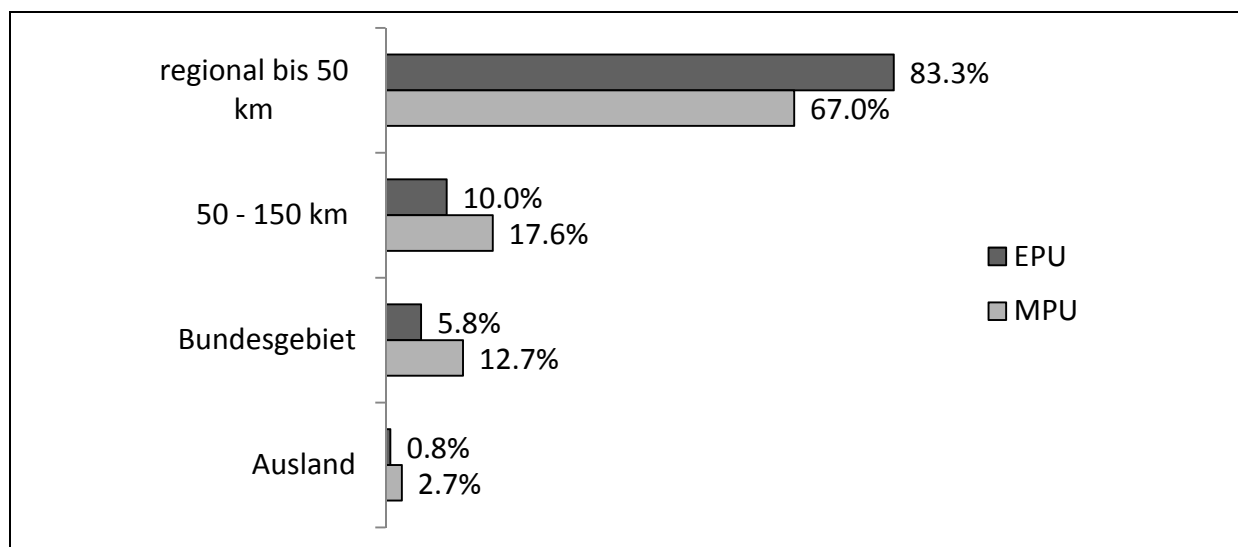
ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

Der **Absatz** von Soloselbstständigen erfolgt meist in einem eng begrenzten regionalen Umfeld (vgl. Abb. 6), was damit zusammenhängt, dass sich diese Unternehmen meist an private Kunden wenden. Über größere Entfernungen sind nur einige Nischenanbieter tätig. Für diese spielen gewerbliche Abnehmer eine größere Rolle. Öffentliche Aufträge werden nur in Ausnahmefällen akquiriert.

Wegen ihrer geringen Größe können die Soloselbstständigen oft kein umfangreiches **Marketing** durchführen. Viele interviewte Soloselbstständige verlassen sich auf das Empfehlungsmarketing, was gerade bei qualifizierten Betrieben infolge einer ausgeprägten Mund-zu-Mund-Propaganda im regionalen Raum effektiv ist. Bei Nischenanbietern und spezialisierten Betrieben spielt hingegen das Internet eine erhebliche Rolle. Andere Marketing-Maßnahmen werden kaum durchgeführt, sieht man von kleineren Aktivitäten wie dem Druck von Visitenkarten, Flyern und kleineren Printanzeigen ab.

Abb. 6: Umsatzaufteilung nach Absatzregionen für Ein-Personen-Unternehmen und Mehr-Personen-Unternehmen



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

Aus den Interviews wurde zudem deutlich<sup>12</sup>, dass viele Soloselbstständige eine gewisse Distanz zu ihrer **Handwerkskammer** haben, was sicher damit zusammenhängt, dass sie - gerade in den B1-Gewerken - über eine gering ausgeprägte handwerksspezifische Sozialisation verfügen. Jedoch sind die Leistungen der Kammer meist bekannt und auch teilweise schon in Anspruch genommen worden, oft in Zusammenhang mit der Eintragung in die Handwerksrolle. Den regelmäßigen Kontakt zur Kammer pflegen Soloselbstständige jedoch selten.

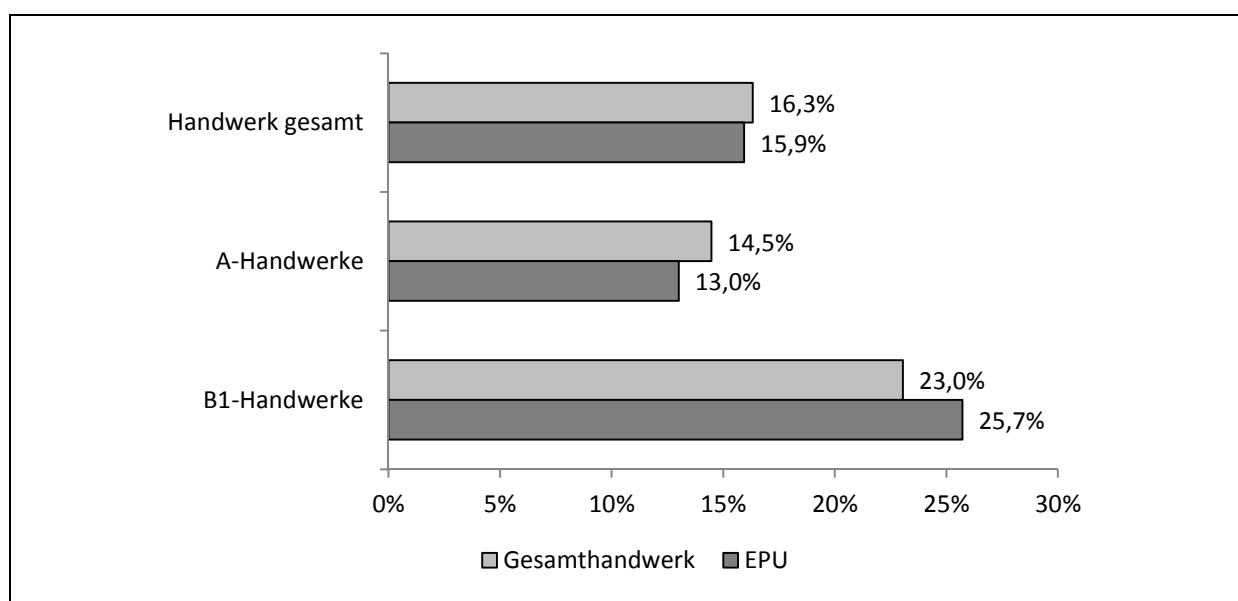
---

<sup>12</sup> Aus Platzgründen kann im Folgenden auf die Ergebnisse der Interviews nicht ausführlich eingegangen werden. Für eine quantifizierte Darstellung und ausführliche Erläuterung der Methodik sei daher an dieser Stelle auf die ausführliche Studie von Müller, K. und Vogt, N. (2014) verwiesen.

#### 4. Sozio-demografisches Profil der Soloselbstständigen im Handwerk

Der **Frauenanteil** bei den Soloselbstständigen liegt bei etwa 16 % und damit etwa genauso hoch wie im gesamten Handwerk (vgl. Abb. 7). Bei den B1-Handwerken sind es allerdings fast 26 %. Dies hängt damit zusammen, dass in diesen Bereich viele frauendominierte Berufe fallen. Noch größer ist die Bedeutung der weiblichen Soloselbstständigen im handwerksähnlichen Gewerbe (knapp 43 %). In der Gesamtwirtschaft fällt der Anteil der soloselbstständigen Frauen mit knapp 37 % wesentlich höher aus, was primär daran liegt, dass hier der Dienstleistungssektor mit vielen selbstständigen Frauen eine größere Bedeutung als im Handwerk aufweist.

Abb. 7: Frauenanteil bei den Ein-Personen-Unternehmen

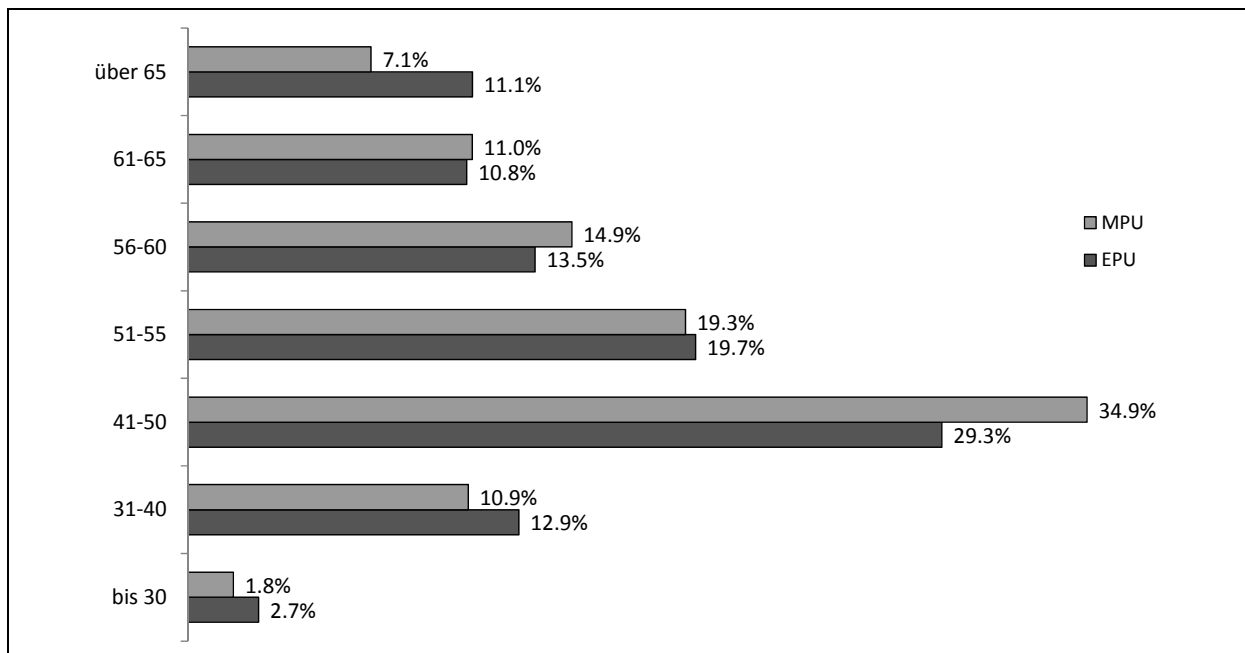


*ifh Göttingen*

Quelle: ZDH-Strukturerhebung 2013, ZDH, eigene Berechnungen

Die Differenzen in der **Altersstruktur** der Inhaber sind zwischen Soloselbstständigen und Mehr-Personen-Unternehmen relativ gering (vgl. Abb. 8). Es fällt nur auf, dass bei den Soloselbstständigen die Altersklassen bis 40 Jahre und über 65 Jahre stärker besetzt sind. Letzteres dürfte damit zusammenhängen, dass viele Soloselbstständige ihr Unternehmen erst in einem relativ hohen Alter gegründet haben.

Abb. 8: Altersstruktur von Inhabern mit und ohne Angestellte



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturerhebung 2013, eigene Berechnungen

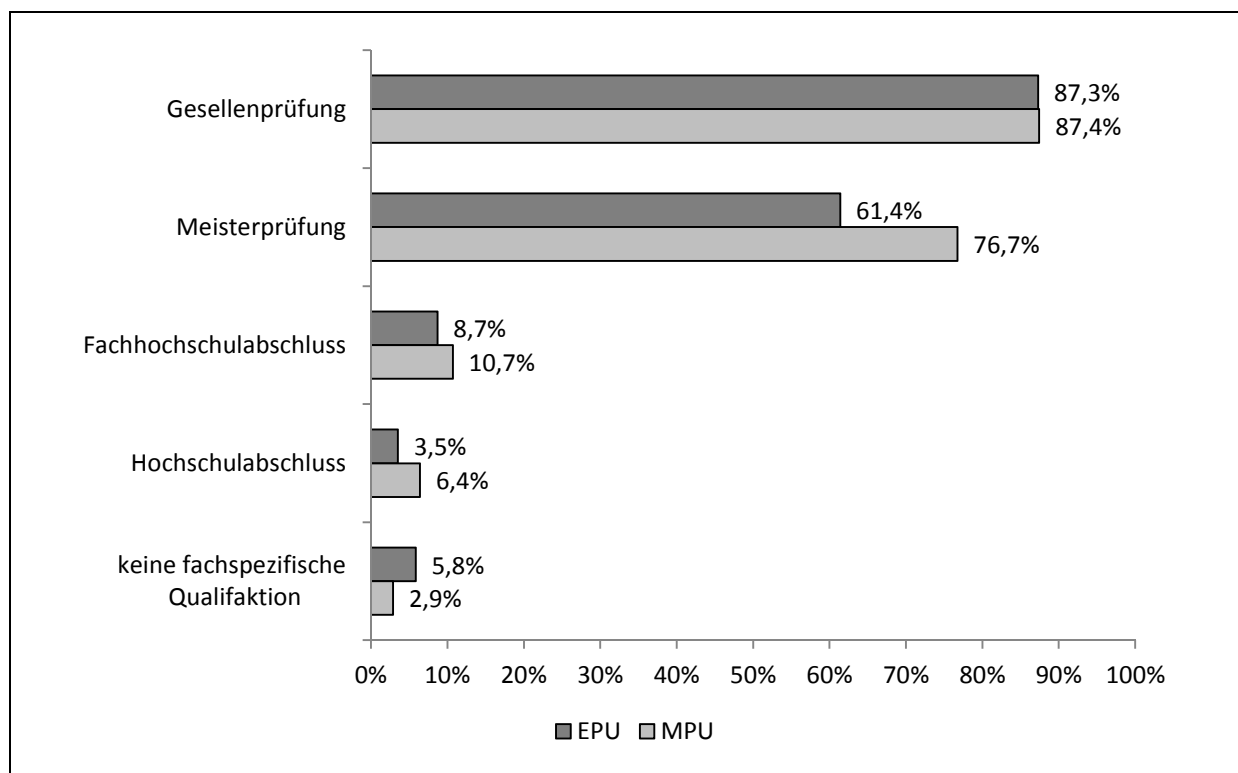
Die Soloselbstständigen haben insgesamt etwas weniger **Qualifikationen** erworben als die Inhaber von Mehr-Personen-Unternehmen (vgl. Abb. 9). Dies betrifft nicht die Gesellen-, dafür jedoch die Meisterprüfung, die gut 60 % der Ein-Personen-Unternehmen, aber knapp 77 % der Mehr-Personen-Unternehmen abgelegt haben. Insbesondere in den zulassungsfrei gestellten Gewerken mit den hohen Gründungszahlen liegt bei den Soloselbstständigen der Anteil der Inhaber mit Meisterprüfung deutlich niedriger. In einigen dieser Gewerke hat fast die Hälfte der Inhaber keine fachspezifische Qualifikation erworben (Gebäudereiniger, Fotografen). Die Mehrheit der Soloselbstständigen verfügt aber über ein insgesamt beachtliches Qualifikationsniveau.

Die **Erwerbsbiografien** der interviewten Soloselbstständigen verliefen nicht immer geradlinig. Häufig waren es Zufälle oder Brüche im Erwerbsleben, die in die Selbstständigkeit führten. Daher ist auch die Frage, ob sie sich schon immer selbstständig machen wollten, für viele Soloselbstständige nur schwer zu beantworten. Häufig gab es schon früh eine vage Idee zur Selbstständigkeit, die jedoch zunächst einmal nicht umgesetzt wurde. Im Verlauf des Berufslebens ist diese jedoch immer latent vorhanden, kommt bei einem bestimmten Ereignis wieder ins Bewusstsein und wird dann auch häufig realisiert. Dabei hat die Entscheidung zur Existenzgründung viel mit den persönlichen Lebensumständen zu tun. Diese kann aus der besonderen Situation im alten Betrieb (Konkurs des Arbeitgebers), aus den familiären Umständen (Berufstätigkeit nach Familienphase) oder aus der Lage am Arbeitsmarkt (Arbeitslosigkeit) resultieren.

Als **Gründungsmotive** wurden vor allem „Unabhängigkeit, Selbstverwirklichung, eigener Chef sein“ genannt vor „neue Ideen umsetzen“. Der Schritt in die Selbstständigkeit wird dann erleichtert, wenn bereits Personen aus dem familiären Umfeld selbstständig sind. Die Personen mit schon längerem Interesse an einer Selbstständigkeit sind tendenziell mit ihrer Soloselbstständigkeit zufriedener als diejenigen, die erst angesichts bestimmter Situationen (z.B. Arbeitslosigkeit) an eine Selbstständigkeit dachten. Bei der Entscheidung zur

Selbstständigkeit dürfte es sich primär um eine Lebenseinstellung handeln und nicht darum, möglichst viel Geld zu verdienen.

Abb. 9: Qualifikationen der Inhaber von EPU und MPU



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturerhebung 2013, eigene Berechnungen

Die **Arbeitszeit** der Soloselbstständigen schwankt sehr stark, teilweise aus saisonalen, teilweise aus Auftragsgründen. Wochenendarbeit und Arbeit in den Abendstunden sind die Regel. In etwa 20 % der Fälle beträgt die Arbeitszeit weniger als 30 Stunden (Teilzeit-Selbstständigkeit). Dies ist einerseits dann der Fall, wenn bewusst relativ weniger gearbeitet wird, um Zeit für Familie und Hobbys zu haben oder man aus Altersgründen seine Berufstätigkeit reduzieren will. Andererseits haben einige Soloselbstständige auch nicht mehr zu tun, da die Aufträge fehlen. Bei weiteren Soloselbstständigen liegt die Arbeitszeit erheblich höher als die üblichen 40 Stunden. Dies betrifft insbesondere Soloselbstständige, die vor Ort beim Kunden arbeiten und lange Fahrtzeiten in Kauf nehmen müssen.

Ein längerer **Urlaub** ist für kaum einen der befragten Soloselbstständigen möglich. Wenn dieser überhaupt gemacht wird, sind es in der Regel nur wenige Tage, weil sie im Betrieb nicht vertreten werden können und immer präsent sein müssen oder weil das Einkommen nicht groß genug ist, um sich einen längeren Urlaub leisten zu können.

Hingegen ist die soloselbstständige Betätigung potentiell gut **vereinbar mit der familiären Situation**. Die meisten befragten Soloselbstständigen gaben hier eine positive Einschätzung. Ob diese Vereinbarkeit gelingt, liegt weniger am Familienstand oder der Zahl der Kinder, sondern eher an den Arbeitszeiten oder dem Arbeitsort. Die Vereinbarkeit ist eher dann gegeben, wenn zu Hause ein Arbeitszimmer vorhanden ist; sie ist weniger gut, wenn die Soloselbstständigen einen getrennten Unternehmensstandort haben. Die gute Vereinbarkeit von Familie und Selbstständigkeit bringt aber meist den Nachteil mit sich,

dass Arbeits- und private Zeit kaum zu trennen ist. Dies ist in vielen Fällen ein Problem, das dann weniger ins Gewicht fällt, wenn das Hobby zum Beruf gemacht worden ist.

Informationen über das **Einkommen** und die soziale Absicherung der Soloselbstständigen im Handwerk liegen primär aus den Interviews vor. Die dort angegebenen Einkommen sind ausgesprochen niedrig. Vielfach liegen sie sogar unter 12.000 Euro (brutto) pro Jahr, was zum Teil auf sehr geringe Stundenverrechnungssätze zurückzuführen ist. Dies führt jedoch nicht in allen Fällen zu prekären Einkommen, da diese Soloselbstständigen häufig durch weitere Einkommen oder durch den Ehepartner/in abgesichert sind. Von den 31 befragten Soloselbstständigen stocken drei ihr Einkommen durch staatliche Sozialleistungen auf.

Ein weiteres Problem liegt darin, dass das Einkommen stark schwankt. Tendenziell geht ein höherer Gewinn mit geringeren Einkommensschwankungen einher. Die Zufriedenheit mit dem Beruf ist dann auch höher. Wie zu erwarten, besteht ein enger Zusammenhang zwischen Arbeitszeit und Einkommen. Beachtenswert ist jedoch, dass einige Befragte trotz langer Arbeitszeiten nur sehr wenig verdienen.

Die **soziale Absicherung** der Soloselbstständigen ist sehr unterschiedlich. Geklagt wird über die 18 Pflichtbeitragsjahre in der gesetzlichen Rentenversicherung, die von Soloselbstständigen aus zulassungspflichtigen Gewerken erfüllt werden müssen. Favorisiert wird meist eine private Rentenversicherung. Eine solche wird jedoch auch nicht in jedem Fall in ausreichender Höhe abgeschlossen.

Nachdenklich sollte stimmen, dass nur die Hälfte der Befragten einen Schutz gegen längeren krankheitsbedingten Ausfall hat. Viele stehen den Versicherungen skeptisch gegenüber, da sie zu teuer seien. Auch die untere Beitragsbemessungsgrenze bei der Krankenversicherung für Selbstständige wird überwiegend kritisch gesehen, da die Einkommen dem in vielen Fällen nicht entsprechen. Teilweise sind die Soloselbstständigen jedoch im Falle einer Krankheit über ihren Partner oder ihre Partnerin abgesichert.

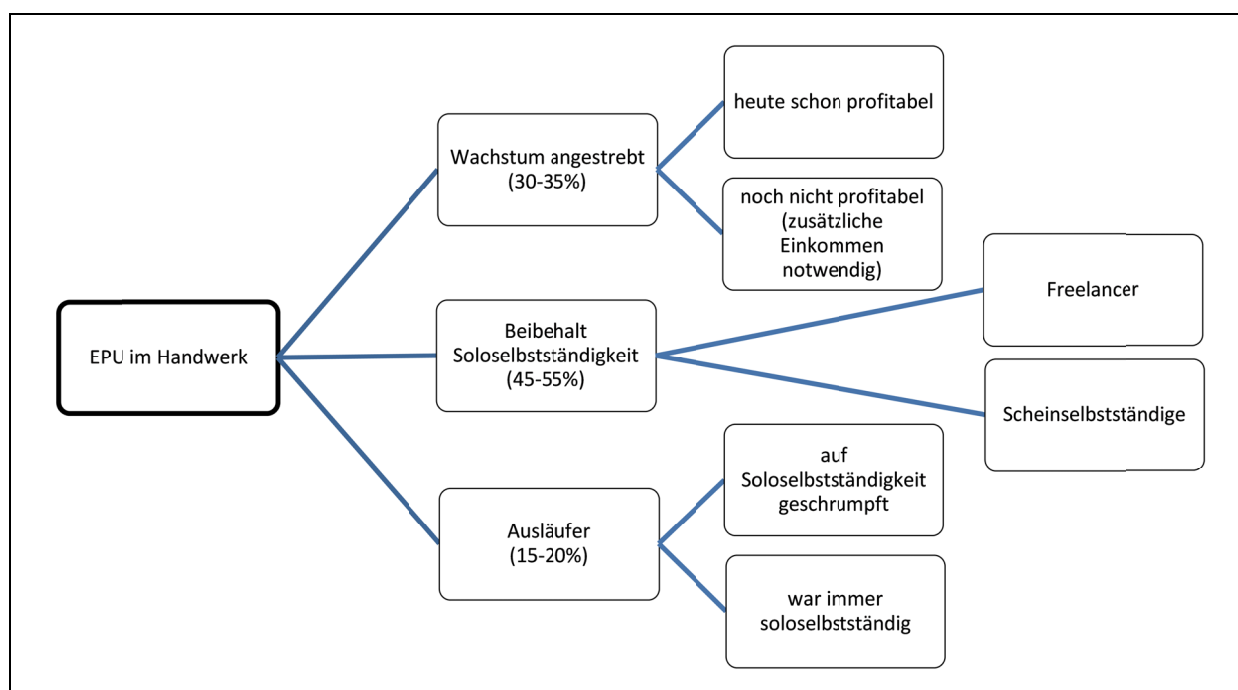
Mit ihrer gegenwärtigen **Erwerbssituation** sind die interviewten Soloselbstständigen größtenteils **zufrieden**. Dies gilt auch, wenn das Einkommen relativ gering ist. Dieser scheinbare Widerspruch resultiert einerseits daher, dass das Hobby zum Beruf gemacht wird und es sich andererseits um einen Zuerwerb zum Familieneinkommen handelt. Die Entscheidung zur Soloselbstständigkeit wird überwiegend als richtig beurteilt. Nur wenige verneinten dies oder waren sich unsicher. Dies lag dann oft an der schlechten Vorbereitung der Selbstständigkeit oder an fehlenden Alternativen.

Die **Zukunftspläne** der Soloselbstständigen sind sehr vielfältig. Neben der Lösung von Raumproblemen und der möglichen Einstellung von Personal oder Aushilfen wird häufig eine Änderung des Tätigkeitsprofils genannt, wobei sowohl eine Diversifikation als auch eine Spezialisierung das Ziel sein können. Einige Soloselbstständige wollen auch die Arbeit reduzieren, um den Betrieb sukzessive auslaufen zu lassen. Etwas weniger als die Hälfte der Befragten will in näherer oder fernerer Zukunft Mitarbeiter einstellen, jedoch nicht unbedingt auf sozialversicherungspflichtiger Basis. Wenn kein Interesse an einer personellen Vergrößerung des Betriebes vorliegt, sind hierfür unterschiedliche Gründe maßgeblich. Entweder werden keine geeigneten Mitarbeiter gefunden, die Kosten bzw. die Bürokratie sind zu hoch, die Räumlichkeiten eignen sich nicht dafür bzw. sind zu beengt oder es handelt sich um typische Freelancer, die am liebsten allein arbeiten. Bei einigen Befragten ist auch die Auftragsituation so schlecht, dass sich Gedanken an einen zusätzlichen Mitarbeiter von vornherein erübrigen.

## 5. Bildung von Typen von Ein-Personen-Unternehmen

Aufgrund der Vielschichtigkeit der Ein-Personen-Unternehmen können aus diesen bestimmte Typen abgeleitet werden. Im Folgenden wird zum einen nach **Veränderungsabsichten** (Übersicht 2) und zum anderen nach dem Einkommen (Übersicht 3) differenziert. Bei den Veränderungsabsichten ist zwischen Soloselbstständigen, die ein Wachstum anstreben (etwa ein Drittel), die ihren Status gern beibehalten wollen (rund die Hälfte) und die mittelfristig ihren Betrieb aufgeben wollen (ca. 15 - 20 %), zu unterscheiden. Innerhalb dieser drei Gruppen kann wiederum nach Untergruppen differenziert werden, so bspw. bei denjenigen Soloselbstständigen, die vorerst keine Veränderungsabsichten haben, nach Freelancern oder Scheinselbstständigen. Bei den Ausläufern kann unterschieden werden, ob der Betrieb im Laufe der Jahre auf ein Ein-Personen-Unternehmen geschrumpft ist oder ob es sich von Beginn an um einen Soloselbstständigen handelt.

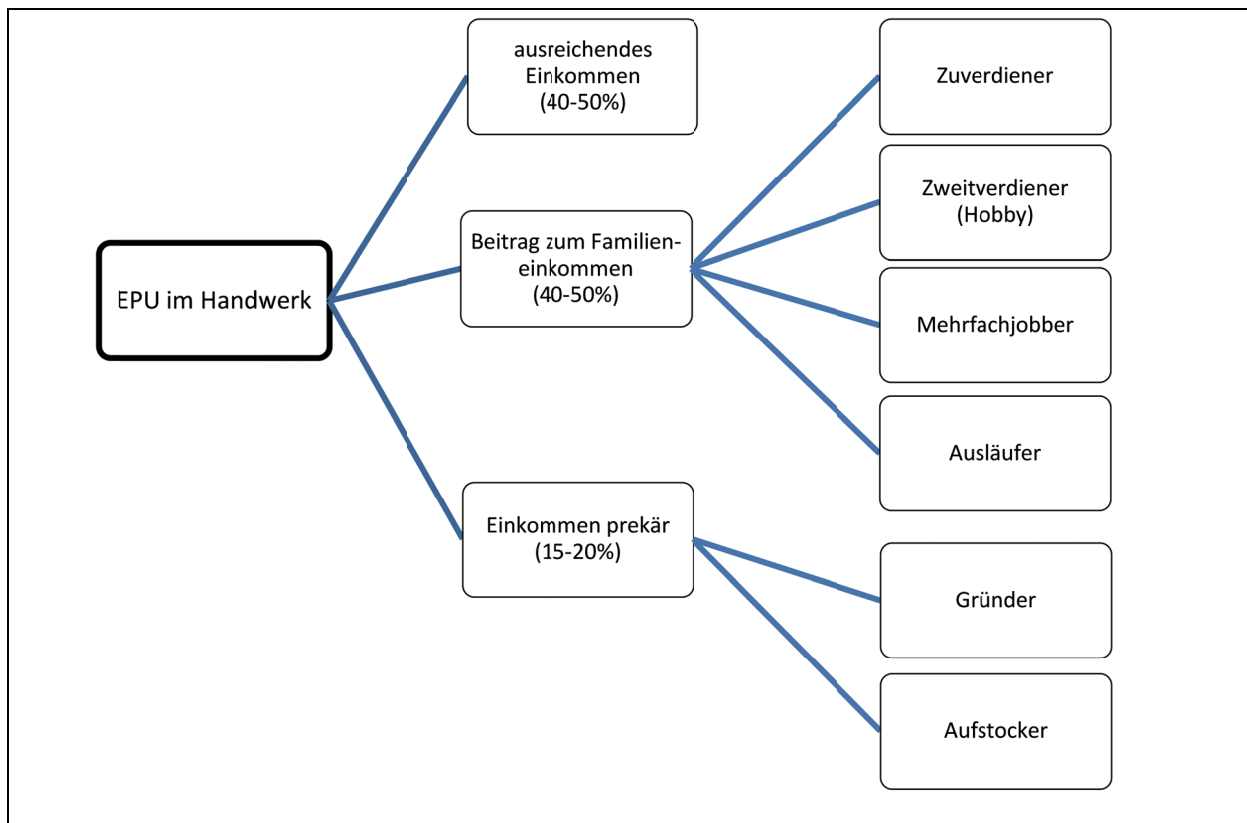
Übersicht 2: Differenzierung nach den Veränderungsabsichten



*ifh Göttingen*

Ein wichtiges Unterscheidungskriterium ist auch das **Einkommen**. Weniger als die Hälfte der Soloselbstständigen erzielt allein durch diese Tätigkeit ein ausreichendes Einkommen. Das heißt jedoch nicht, dass die anderen Soloselbstständigen unbedingt in prekären Verhältnissen leben. Ein großer Teil (40 - 50 %) ist nicht auf ein ausreichendes Einkommen durch die Soloselbstständigkeit angewiesen, da diese Tätigkeit entweder nur im Zuerwerb neben einer abhängigen Beschäftigung ausgeübt wird, oder das Einkommen der Familie durch den Ehepartner / die Ehepartnerin bzw. durch andere Einkommensarten (z.B. Zinseinkünfte, Immobilien, Renten) gesichert wird. Bei 15 - 20 % der Soloselbstständigen reicht das Einkommen nicht zum Lebensunterhalt. Oft wird es durch Sozialleistungen aufgestockt, wobei hier zwischen Personen, die gerade erst den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben und sich noch am Markt etablieren müssen, und denjenigen, die nur aus der Not heraus den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen sind, unterschieden werden muss.

## Übersicht 3: Differenzierung nach dem Einkommen



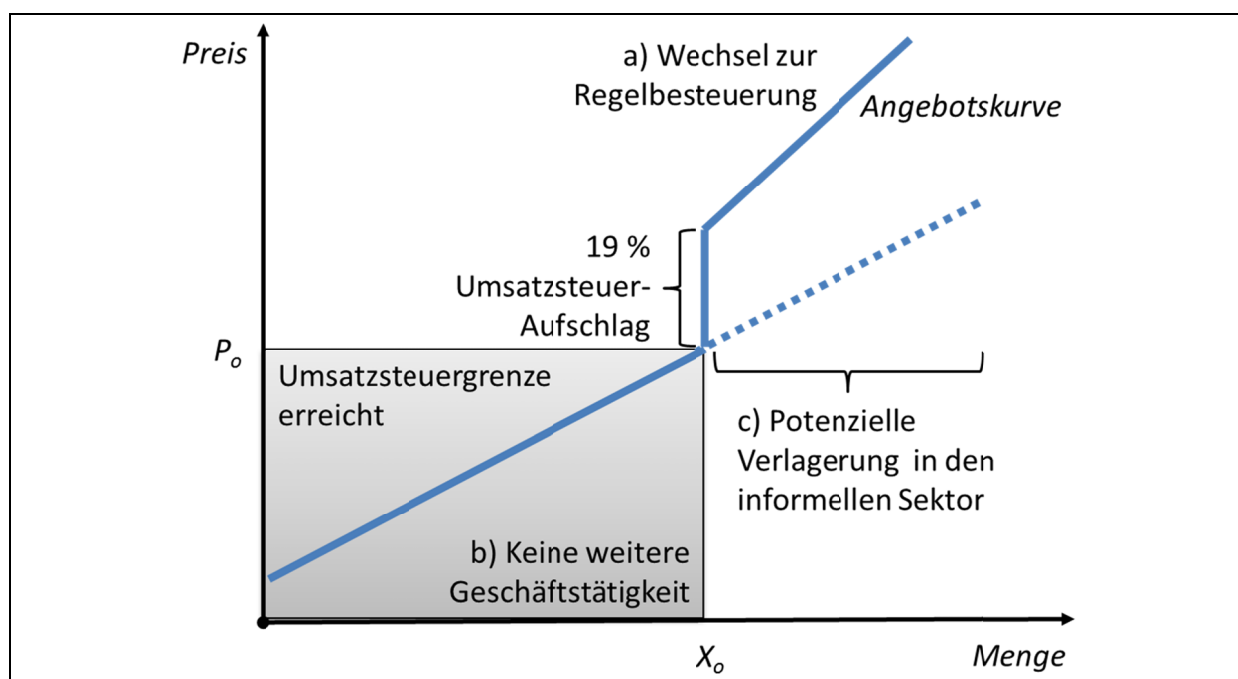


## 6. Wettbewerbsverzerrungen und Wachstumsbremsen durch die Soloselbstständigkeit

Etwa 40 % der Soloselbstständigen sind nicht der Umsatzsteuerpflicht unterworfen, da sie unter der Umsatzsteuerschwelle von 17.501 Euro liegen. In Branchen mit einem geringen Vorleistungsanteil, wie bspw. den Friseuren, kann dies zu einer nicht unbeträchtlichen Wettbewerbsverzerrung führen, da bei gleichem Bruttoumsatz die Friseure ohne Umsatzsteuerpflicht einen um etwa 21 % höheren Gewinn erzielen würden. Oder sie können den Preis entsprechend senken und dadurch positive Wirkungen auf die Nachfrage hervorrufen.

Um dies zu verhindern, könnte man bspw. bei bestimmten arbeitsintensiven Dienstleistungen einen ermäßigten Mehrwertsteuersatz von 7 % einführen.<sup>13</sup> Der Gewinnvorteil des Kleinunternehmers würde sich dann bei gleichem Bruttoumsatz auf etwa 7 % reduzieren, was durch die in der Regel bessere Reputation des größeren Unternehmers aufgefangen werden könnte.

Abb. 10: Negative Anreizwirkung der Kleinunternehmerregelung



ifh Göttingen

Quelle: Eigene Darstellung

Die Kleinunternehmerregelung kann für die betroffenen Betriebe aber auch eine Wachstumsbremse darstellen, weil sie bei Erreichen dieser Grenze keinen Anreiz haben, ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten (vgl. Abb. 10). Sonst müssten sie erhebliche Gewinneinbußen befürchten. Es besteht jedoch die Gefahr, dass sie formell unter der Umsatzsteuerschwelle bleiben und darüber hinausgehende Umsätze in den Bereich der Schattenwirtschaft verlagern.

<sup>13</sup> Vgl. Kornhardt, U. (2009).

## 7. Handlungsoptionen

Aus der Studie wird deutlich, dass es sich bei den Soloselbstständigen um eine Gruppe von Unternehmen mit sehr heterogener wirtschaftlicher Situation und daher differenzierten Interessen handelt. Daraus folgt, dass keine pauschalen Handlungsempfehlungen für Fördermaßnahmen formuliert werden können, die alle Soloselbstständigen gleichermaßen betreffen. Möglich ist es jedoch, Optionen zu diskutieren (vgl. Übersicht 4), die für die einzelnen Teilgruppen konkretisiert werden müssen.

Für die **Handwerksorganisationen** stellen die Soloselbstständigen einen Teil des Handwerks dar, der bislang relativ wenig Beachtung findet. Man erkennt zwar, dass die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen in den letzten Jahren sprunghaft gestiegen ist, gezielte Unterstützungsmaßnahmen gibt es jedoch bislang praktisch nicht. Hierfür können verschiedene Gründe angeführt werden. In den Handwerksrollen finden sich zwar verschiedene Informationen über die eingetragenen Betriebe, nicht jedoch Daten über die Zahl der Beschäftigten (und den Umsatz). Dies heißt, dass die Kammern nicht herausfinden können, bei welchen Mitgliedern es sich um Soloselbstständige handelt. Auch der Kontakt zu diesen Betrieben dürfte relativ gering sein, da eine handwerkliche Sozialisation häufig entweder nur relativ gering ausgeprägt ist oder ganz fehlt. Hierfür spricht bspw., dass die Inhaber dieser Betriebe seltener eine Meisterprüfung abgelegt haben als die Inhaber von Mehr-Personen-Unternehmen. Auch bilden die Ein-Personen-Unternehmen wegen ihrer Verschiedenheit auch keine Gruppe, der man sich zugehörig fühlt. Ein gemeinsames Gruppeninteresse existiert praktisch nicht.

Infolgedessen ist es für die Handwerksorganisationen sehr schwierig, die Ein-Personen-Unternehmen überhaupt zu erreichen. Als Ausweg bietet es sich an, sich bei bestimmten Angeboten explizit an handwerkliche Kleinbetriebe zu wenden und dies auch so zu kommunizieren. Dies ist insofern unproblematisch, da viele Soloselbstständige ja beabsichtigen, zukünftig Mitarbeiter einzustellen, und sich auch die Probleme bspw. der Betriebe mit 2 bis 4 Beschäftigten nur relativ wenig von denjenigen der Soloselbstständigen unterscheiden.

Vor diesem Hintergrund könnten Fördermaßnahmen vor allem in den folgenden drei Bereichen ansetzen:

- besondere Qualifizierungs- und Beratungsmaßnahmen für Kleinbetriebe,
- Hilfen zur besseren Vernetzung der Kleinbetriebe,
- Hilfen zur Bürokratieentlastung für die Kleinbetriebe.

Bei den Handlungsoptionen ist zu berücksichtigen, dass deren Umsetzungschancen sicher steigen, wenn die Soloselbstständigen noch stärker in die Handwerksorganisationen eingebunden werden als bisher und dort auch selbst ihre Bedürfnisse anmelden können. Voraussetzung für diesen Wandel ist jedoch ein - freiwilliges - Engagement Soloselbstständiger. Diese Bereitschaft ist bei Soloselbstständigen ohne klassische Handwerksbiographien oftmals unzureichend ausgeprägt. Wenn auch diese EPU erreicht und integriert werden sollen, bedarf es eines aktiveren Zugehens durch die Kammern und Innungen.

## Übersicht 4: Handlungsoptionen

### Handwerksorganisationen

- Spezielle, Vortragsveranstaltungen für EPU bzw. Kleinsthandwerker (Aufhänger: z.B. „Wie komme ich an Aufträge?“)
- ergebnisoffene Gruppenberatungen für Gründer (spez. Weiterbildungsangebote)
- Internetangebote der HWK zur Bürokratieentlastung der Betriebe
- Erstellung Internet-Austausch-Plattform für EPU bzw. Kleinsthandwerker
- Bildung von speziellen Erfa-Gruppen für EPU bzw. Kleinsthandwerker (Förderung von Vernetzung)
- Förderung von Werkstattgemeinschaften
- Bessere Einbindung in die Gremien der Handwerksorganisationen

### Politische Entscheidungsträger

- Prüfung Rentenpflichtversicherung für Selbstständige
- Zeitlich befristete Förderung von qualifizierten Zeitarbeitern bei Krankheit, Mutterschutz etc. (Bsp. Betriebshelfer Landwirtschaft)
- Änderung Modalitäten freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbstständige
- Abbau Wettbewerbsverzerrung und Wachstumsschranken für Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht (z.B. durch reduzierten MwSt.-Satz in DL-Branchen)

*ifh Göttingen*

Auch für die politischen Entscheidungsträger aus **Bund, Ländern und Kommunen** gilt, dass Ein-Personen-Unternehmen trotz ihres enormen Zuwachses bislang weniger stark als andere Unternehmensklassen berücksichtigt und wahrgenommen werden. Erst seit kurzem ist hier ein Wandel zu konstatieren. Jedoch fehlt es noch an gezielten wirtschafts- und sozialpolitischen Maßnahmen für Soloselbstständige. Nach einer Inanspruchnahme der initialen Gründungsförderung, insbesondere durch die Bundesagentur für Arbeit, fühlen sich viele Soloselbstständige im Rahmen ihrer weiteren Unternehmenstätigkeit „von der Politik im Stich gelassen“.

Ein Handlungsbedarf besteht vor allem bei der sozialen Absicherung der Soloselbstständigen und dem Abbau von Wettbewerbsverzerrungen bei der Umsatzsteuer infolge der Kleinunternehmerregelung.

Insbesondere Soloselbstständigen wird ein sehr hohes Altersarmutsrisiko zugesprochen, da sie nicht oder nur im Rahmen der Handwerkerpflichtversicherung gesetzlich rentenversichert und oftmals nur unzureichend gegen Arbeitslosigkeit und Berufsunfähigkeit abgesichert sind. In Anbetracht der steigenden Zahl von Ein-Personen-Unternehmen könnte somit von einer „demografischen Zeitbombe“ gesprochen werden, da viele Soloselbstständige zu potenziellen Leistungsempfängern der steuerfinanzierten Grundsicherung im Alter werden. Insgesamt sollten politische Maßnahmen daher darauf ausgerichtet sein, dass Soloselbstständige eine eigenständige Alterssicherung aufbauen können. Darüber hinaus empfehlen sich Verbesserungen bei der Absicherung im Krankheitsfall.

Oftmals wird in diesem Zusammenhang eine einheitliche Rentenversicherungspflicht für Selbstständige diskutiert. Die Ausgangsbedingungen im Handwerk sind aufgrund der bestehenden Pflichtversicherung für zulassungspflichtige Unternehmen andere als für die Gesamtwirtschaft. Die auf 216 Pflichtmonate beschränkte Rentenversicherung für Inhaber aus den zulassungspflichtigen Handwerken stellt aus Sicht vieler Soloselbstständiger eine zusätzliche Belastung dar. Dieses Wahrnehmungsproblem schlägt sich in hohen Kündigungsraten nach Ablauf des Pflichtzeitraums deutlich nieder. Eine allgemeine Rentenversicherungspflicht für Selbstständige könnte so zu gleichen Wettbewerbsbedingungen beitragen. Ob diese Maßnahme allerdings von allen Soloselbstständigen begrüßt würde, ist in Anbetracht der damit anfallenden Beitragskosten fraglich. Es sollte jedoch im volkswirtschaftlichen Interesse sein, zumindest eine Teilfinanzierung der Altersrente von Selbstständigen über eine verpflichtende Rentenversicherung zu decken. Unter der Voraussetzung einer gründlichen Analyse des Adressatenkreises und einer Abschätzung der allokativen sowie wettbewerbspolitischen Effekte ist eine Rentenversicherungspflicht daher grundsätzlich zu befürworten.<sup>14</sup>

Neben der verbesserungswürdigen sozialen Absicherung vieler Soloselbstständiger ist auch die Wettbewerbsverzerrung, die aus der Kleinunternehmerregelung bei der Umsatzsteuer (Befreiung von Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 17.501 Euro) resultiert, zu diskutieren. Einerseits sind Ausnahmeregelungen für Kleinstunternehmen sinnvoll,<sup>15</sup> andererseits bieten diese viel Spielraum für schattenwirtschaftliche Aktivitäten. Teilweise sind diese Anreize so stark, dass ein Unternehmenswachstum behindert wird. Im Sinne eines fairen Wettbewerbs wäre es daher wünschenswert, Wettbewerbsverzerrungen und Wachstumsschranken für Unternehmen, wenn nicht zu beseitigen, dann doch zumindest zu reduzieren.

Ein möglicher Ansatzpunkt besteht in der Aussetzung der Kleinunternehmerregelung oder einer Herabsetzung der 17.500-Euro-Umsatzschwelle. Damit wären die Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht den anderen Unternehmen steuerlich gleichgestellt oder weniger bevorzugt. Allerdings würden so noch mehr Anreize zur Schwarzarbeit gegeben und den Unternehmen entstünde durch die Ausweisung der Umsatzsteuer ein erheblicher bürokratischer Mehraufwand. In Anbetracht der relativ geringen zu erwartenden Steuerzusatz-einnahmen stehen durch eine Aufhebung oder Absenkung der Umsatzgrenze unternehmerische Kosten und volkswirtschaftlicher Nutzen jedoch in keinem wirtschaftlichen Verhältnis zueinander. Insofern scheint ein Fortbestand der derzeitigen Regel sinnvoll.

Alternativ könnte ein niedrigerer Umsatzsteuersatz für arbeitsintensive Dienstleistungen dazu beitragen, Wettbewerbsverzerrungen zwischen Unternehmen mit und ohne Umsatzsteuerpflicht abzubauen. Der Vorteil der Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht ließe sich so deutlich reduzieren. Dies würde auch positive Auswirkungen auf die Reduzierung der Schattenwirtschaft mit sich bringen, wobei sich auch Wachstumshemmnisse für nicht umsatzsteuerpflichtige Unternehmen, bei denen es sich in der Regel um Soloselbstständige handeln dürfte, reduzieren würden.

---

<sup>14</sup> Zur Wirkung der Pflichtversicherung vgl. Niehues, J. und Pimpertz, J. (2012).

<sup>15</sup> Dathe, A. (2009).

## 8. Fazit

Die Soloselbstständigkeit hat sich in den letzten zwanzig Jahren im Handwerk, wie auch in der Gesamtwirtschaft, zu einem Phänomen entwickelt, das eine größere Beachtung verdient. Heute gehören über 40 % aller Handwerksbetriebe zu dieser Gruppe, nachdem es vor zwanzig Jahren weniger als 15 % waren.

Aus den hier präsentierten Ergebnissen wird deutlich, dass die vielen Soloselbstständigen im Handwerk nicht als eine geschlossene Gruppe betrachtet werden können. Dazu sind bspw. die soziale Lage, die Unternehmenskonzepte und die persönlichen Einstellungen viel zu unterschiedlich. Weder handelt es sich bei den Soloselbstständigen nur um gerade gegründete Unternehmen, die möglichst schnell wachsen wollen, noch um sog. „Kümmererexistenzen“, die am Rande des Existenzminimums leben und möglichst bald in eine abhängige Beschäftigung überwechseln wollen. Es zeigt sich vielmehr eine Vielzahl von Erscheinungsformen.

Bislang stehen viele Handwerksorganisationen der gestiegenen Soloselbstständigkeit unter ihren Betrieben ratlos gegenüber. Es gibt kein einheitliches Meinungsbild, wie diese Betriebe einzuschätzen sind und wie man mit ihnen umgehen sollte. Von einigen Kammern werden sie als eine Bereicherung des Handwerksspektrums empfunden, da sie auch Nischen bearbeiten, die für die größeren Betriebe zu klein sind und ohne diese Betriebe für das Handwerk verloren gehen könnten. Eine andere Meinung besteht darin, dass es nicht lohnenswert ist, sich um die Ein-Personen-Unternehmen besonders zu kümmern, da sie kaum Beiträge zahlen und in der Regel bald wieder vom Markt verschwunden sind. Andere Personen aus der Handwerksorganisation wiederum stehen den Soloselbstständigen äußerst skeptisch gegenüber, was damit zusammenhängt, dass diese Personen häufig relativ gering qualifiziert sind und deshalb durch diese Betriebe das öffentliche Bild des qualifizierten Handwerksmeisters in Frage gestellt werden könnte.

Daneben stellt sich das Dilemma, dass viele Ein-Personen-Unternehmen keinen oder nur einen geringen Bezug zu den Institutionen des Handwerks aufweisen und daher von den Kammern nicht oder nur mit Schwierigkeiten erreicht werden können. Sollte diese handwerkliche Sozialisation an Bedeutung verlieren, dürfte die Identität des Handwerks weiter geschwächt werden. Auch ist zu erwarten, dass durch den steigenden Anteil der Ein-Personen-Unternehmen die Ausbildungsbetriebsquote im Handwerk sinkt, was auch Auswirkungen auf die Ausbildungszahlen hat.

Diese Studie vermittelt einen ersten Einblick in die Soloselbstständigkeit im Handwerk. Von besonderem Interesse für eine weitere Forschungstätigkeit ist, wie sich die einzelnen Betriebe im Zeitablauf entwickeln. Wie hoch sind die genauen Anteile derjenigen Ein-Personen-Unternehmen, die expandieren und Mitarbeiter einstellen? Wie viele verschwinden vom Markt und wie viele bleiben auch längerfristig als Soloselbstständige bestehen? Über mehrere Jahre hinweg angelegte Beobachtungen und Datenerhebungen werden zur Beantwortung dieser Fragen notwendig sein.

Auch Tendenzen, die aus dieser Studie abgeleitet werden können, bedürfen einer tieferen Analyse und einer breiteren empirischen Basis. Dies betrifft vor allem die Einkommenssituation und die soziale Absicherung der Soloselbstständigen aus dem Handwerk. Wie stark kann das oftmals geringe Einkommen der Soloselbstständigen durch andere Einkommensarten aufgefangen werden? Welche Rolle spielt dabei die Familie? Ist eine ausreichende

finanzielle Absicherung im Alter bei einem größeren Anteil der Soloselbstständigen gegeben? Wie hoch ist der Anteil derjenigen Soloselbstständigen, denen eine Altersarmut droht? Auf diese und weitere Fragen könnten eine detaillierte Analyse der Daten des Mikrozensus zusammen mit einer breiteren empirischen Erhebung zusätzliche Aufschlüsse geben. Ziel ist es, längerfristig ein passgenaues Förderinstrumentarium für die Soloselbstständigen im Handwerk zu entwickeln.

## 9. Anhang

Tabelle A 1: EPU und MPU im Handwerk 2010

	EPU erg.	MPU <i>absolut</i>	Handwerk erg.	EPU erg.	MPU <i>Zeilen-%</i>	Handwerk erg.
<b>A-Handwerke</b>						
Maurer und Betonbauer	12.891	26.484	39.375	32,7%	67,3%	100,0%
Zimmerer	5.868	9.714	15.582	37,7%	62,3%	100,0%
Dachdecker	3.658	11.522	15.180	24,1%	75,9%	100,0%
Straßenbauer	1.458	5.169	6.627	22,0%	78,0%	100,0%
Stukkateure	1.641	3.719	5.360	30,6%	69,4%	100,0%
Maler und Lackierer	15.195	25.825	41.020	37,0%	63,0%	100,0%
Gerüstbauer	1.152	2.529	3.681	31,3%	68,7%	100,0%
Metallbauer	7.482	18.451	25.933	28,9%	71,1%	100,0%
Karosserie- und Fahrzeugbauer	1.146	3.122	4.268	26,9%	73,1%	100,0%
Feinwerkmechaniker	5.437	11.015	16.452	33,0%	67,0%	100,0%
Kälteanlagenbauer	828	1.745	2.573	32,2%	67,8%	100,0%
Informationstechniker	3.491	4.657	8.148	42,8%	57,2%	100,0%
Kraftfahrzeugtechniker	12.947	37.434	50.381	25,7%	74,3%	100,0%
Landmaschinen- mechaniker	1.311	2.984	4.295	30,5%	69,5%	100,0%
Installateur und Heizungsbauer	15.557	33.028	48.585	32,0%	68,0%	100,0%
Elektrotechniker	21.280	33.838	55.118	38,6%	61,4%	100,0%
Elektromaschinenbauer	288	860	1.148	25,1%	74,9%	100,0%
Tischler	16.030	22.950	38.980	41,1%	58,9%	100,0%
Bäcker	981	12.682	13.663	7,2%	92,8%	100,0%
Fleischer	1.875	11.827	13.702	13,7%	86,3%	100,0%
Augenoptiker	1.686	7.581	9.267	18,2%	81,8%	100,0%
Orthopädienschuhmacher	495	1.800	2.295	21,6%	78,4%	100,0%
Zahntechniker	1.572	7.091	8.663	18,2%	81,8%	100,0%
Friseure	36.423	42.289	78.712	46,3%	53,7%	100,0%
Glaser	896	2.990	3.886	23,1%	76,9%	100,0%
<b>B1-Handwerke</b>						
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	24.894	12.343	37.237	66,9%	33,1%	100,0%
Uhrmacher	1.337	1.502	2.839	47,1%	52,9%	100,0%
Damen- und Herrenschneider	5.432	1.081	6.513	83,4%	16,6%	100,0%
Schuhmacher	1.548	789	2.337	66,2%	33,8%	100,0%
Räumausstatter	9.388	6.351	15.739	59,6%	40,4%	100,0%
Gebäudereiniger	20.459	11.305	31.764	64,4%	35,6%	100,0%
Fotografen	4.704	2.303	7.007	67,1%	32,9%	100,0%
Schilder- und Lichtreklamehersteller	636	1.241	1.877	33,9%	66,1%	100,0%
<b>Handwerk gesamt</b>	<b>263.256</b>	<b>419.402</b>	<b>682.658</b>	<b>38,6%</b>	<b>61,4%</b>	<b>100,0%</b>

ifh Göttingen

erg. = inkl. Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht

alle Gewerke mit mehr als 100 Unternehmen, ohne B2-Handwerke (handwerksähnliches Gewerbe)

Quelle: Statistisches Bundesamt: Handwerkszählung 2010; ZDH; eigene Berechnungen

Tabelle A 2: Entwicklung EPU und MPU nach Zweigen 1995 bis 2010

	1995	2010			Veränderung 1995/2010		
	EPU <i>absolut</i>	EPU erg.	MPU <i>absolut</i>	Handwerk erg.	EPU erg. %	MPU %	Handwerk erg.
<b>A-Handwerke</b>							
Maurer und Betonbauer	2.388	12.891	26.484	39.375	439,8%	-18,8%	12,6%
Zimmerer	1.167	5.868	9.714	15.582	402,8%	0,4%	43,7%
Dachdecker	374	3.658	11.522	15.180	878,0%	8,6%	38,2%
Straßenbauer	142	1.458	5.169	6.627	927,0%	3,0%	28,4%
Stukkateure	396	1.641	3.719	5.360	314,5%	-24,9%	0,3%
Maler und Lackierer	5.201	15.195	25.825	41.020	192,1%	-16,4%	13,6%
Gerüstbauer	1.395	1.152	2.529	3.681	-17,4%	-11,1%	-13,2%
Metallbauer	4.340	7.482	18.451	25.933	72,4%	-17,2%	-2,6%
Karosserie- und Fahrzeugbauer	774	1.146	3.122	4.268	48,1%	-13,1%	-2,2%
Feinwerkmechaniker	2.325	5.437	11.015	16.452	133,9%	-10,8%	12,2%
Kälteanlagenbauer	160	828	1.745	2.573	417,7%	15,5%	54,0%
Informationstechniker	2.373	3.491	4.657	8.148	47,1%	-47,2%	-27,2%
Kraffahrzeugtechniker	4.557	12.947	37.434	50.381	184,1%	-0,2%	19,8%
Landmaschinen- mechaniker	826	1.311	2.984	4.295	58,7%	-25,6%	-11,2%
Installateur und Heizungsbauer	3.374	15.557	33.028	48.585	361,1%	-10,6%	20,5%
Elektrotechniker	8.153	21.280	33.838	55.118	161,0%	-15,1%	14,8%
Elektromaschinenbauer	202	288	860	1.148	42,6%	-31,8%	-21,5%
Tischler	6.120	16.030	22.950	38.980	161,9%	-30,4%	-0,2%
Bäcker	288	981	12.682	13.663	240,8%	-43,6%	-40,0%
Fleischer	1.519	1.875	11.827	13.702	23,5%	-42,6%	-38,0%
Augenoptiker	321	1.686	7.581	9.267	425,2%	4,4%	22,2%
Orthopädienschuhmacher	266	495	1.800	2.295	86,1%	-6,9%	4,3%
Zahntechniker	293	1.572	7.091	8.663	436,7%	5,5%	23,5%
Friseure	10.800	36.423	42.289	78.712	237,3%	-2,3%	45,5%
Glaser	437	896	2.990	3.886	105,0%	-22,3%	-9,3%
<b>B1-Handwerke</b>							
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	1.065	24.894	12.343	37.237	2.237%	49,0%	298,3%
Uhrmacher	909	1.337	1.502	2.839	47,0%	-52,9%	-30,8%
Damen- und Herrenschneider	3.347	5.432	1.081	6.513	62,3%	-51,0%	17,2%
Schuhmacher	3.110	1.548	789	2.337	-50,2%	-75,1%	-62,8%
Raumausstatter	1.687	9.388	6.351	15.739	456,5%	-13,9%	73,6%
Gebäudereiniger	154	20.459	11.305	31.764	13.185%	167,0%	623,9%
Fotografen	959	4.704	2.303	7.007	390,5%	-27,6%	69,2%
Schilder- und Lichtreklamehersteller	216	636	1.241	1.877	194,6%	4,6%	33,9%
<b>Handwerk gesamt</b>	<b>77.104</b>	<b>263.256</b>	<b>419.402</b>	<b>682.658</b>	<b>241,4%</b>	<b>-13,7%</b>	<b>21,2%</b>

ifh Göttingen

alle Gewerke mit mehr als 100 Unternehmen

Quelle: Statistisches Bundesamt: Handwerkszählungen 1995 und 2010; ZDH; eigene Berechnungen



## 10. Literatur

- Brenke, K. (2011): Solo-Selbständige in Deutschland – Strukturen und Erwerbsverläufe. Untersuchung für das Bundesministerium für Arbeit und Soziales - Endbericht, Berlin.
- Brenke, K. (2013): Solo-Selbständige, DIW Wochenbericht Nr. 7, Berlin.
- Caliendo, M. u. a. (2007): Existenzgründungen: Unterm Strich ein Erfolg, IAB Kurzbericht, Nürnberg.
- Dathe, A. (2009): Die Kleinunternehmerregelung. Erläutert anhand von über 60 Beispielen, Praxishandbuch Steuern, Jg. 1, Bremen.
- Dörflinger, C. u. a. (2011): Ein-Personen-Unternehmen (EPU) in Österreich. Ein- und Ausblicke 2011, Wien.
- Egbringhoff, J. (2007): ständig selbst. Eine Untersuchung der alltäglichen Lebensführung von Ein-Personen-Selbstständigen, Arbeit und Leben im Umbruch, Jg. 14, München u. Mering.
- Gerner, H.-D. und Wießner, F. (2012): Solo-Selbstständige: Die Förderung bewährt sich, der soziale Schutz nicht immer, IAB Kurzbericht, Bielefeld.
- Kohn, K. und Ullrich, K. (2011): Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs, Frankfurt am Main.
- Kornhardt, U. (2009): Ermäßigter Mehrwertsteuersatz für arbeitsintensive Dienstleistungen. Auswirkungen auf das Handwerk, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte Nr. 62, Göttingen.
- Kruse, A. u. a. (2009): Gründerinnen im Handwerk. Analyse von Strukturen und Potenzialen von Existenzgründungen durch Frauen im Handwerk, Bielefeld.
- Müller, K. (2008): Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das deutsche Handwerk im Spiegel erster empirischer Erhebungen, in: Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk (Hrsg.), EU-Osterweiterung. Erste Zwischenbilanz für das Handwerk, Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaft 2007, Duderstadt, S. 1–30.
- Müller, K. und Vogt, N. (2012): Analyse der Handwerkszählung 2008, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Bd. 85, Duderstadt.
- Müller, K. (2014): Stabilität und Ausbildungsbereitschaft von Existenzgründungen im Handwerk, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Bd. 94, Duderstadt.
- Müller, K. und Vogt, N. (2014): Soloselbstständigkeit im Handwerk - Anzahl, Bedeutung und Merkmale der Ein-Personen-Unternehmen, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Bd. 95, Duderstadt.
- Niehues, J. und Pimpertz, J. (2012): Alterssicherung der Selbstständigen in Deutschland, IW-Trends, Heft 3.
- Piorkowsky, Michael-Burkhard; Buddensiek, Marit; Fleißig, Sabine (2010): Selbstständige in Deutschland – Der Selbstständigen-Monitor mit dem vollständigen Datensatz des Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes; Bonn.
- Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a): Analyse der Ergebnisse der Unternehmensregistrauswertung Handwerk 2008. Endbericht Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Essen.
- Statistisches Bundesamt (Hg.) (1996): Handwerkszählung vom 31. März 1995, Fachserie 4, Jg. 2, Stuttgart.
- Statistisches Bundesamt (Hg.) (1997): Zählung im handwerksähnlichen Gewerbe vom 31. März 1996, Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Stuttgart.