

DHI

DEUTSCHES HANDWERKSINSTITUT

Klaus Müller und Nora Vogt

**Solosebstständigkeit
im Handwerk**

Anzahl, Bedeutung und Merkmale
der Ein-Personen-Unternehmen

95

Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien

Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand
und Handwerk an der Universität Göttingen

i/f/h

Klaus Müller und Nora Vogt

Solosebstständigkeit im Handwerk

Anzahl, Bedeutung und Merkmale
der Ein-Personen-Unternehmen

GÖTTINGER HANDWERKSWIRTSCHAFTLICHE STUDIEN

Herausgegeben von Prof. Dr. Kilian Bizer

BAND 95

VERLAG MECKE DRUCK • DUDERSTADT • 2014

Solosebstständigkeit im Handwerk

Anzahl, Bedeutung und Merkmale
der Ein-Personen-Unternehmen

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 Wirtschafts-
ministerien der Bundes-
länder und den sechs
niedersächsischen
Handwerkskammern

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 978-3-86944-134-4

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

Internet: www.meckedruck.de/ifh

Gesamtherstellung: Mecke Druck und Verlag • 37115 Duderstadt

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. Die vorliegende Studie diskutiert Handlungsempfehlungen, die für die Gremien des Handwerks, aber auch für gesamtwirtschaftliche politische Entscheidungsträger wichtige Impulse setzen können. Ich wünsche dem wachsenden Phänomen der Soloselbstständigen ebenso wie der Studie eine breite Rezeption.

Göttingen, im April 2014

Prof. Dr. Kilian Bizer

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

Inhaltsverzeichnis

1	Grundlegungen	1
1.1	Einführung	1
1.2	Zum Begriff der Ein-Personen-Unternehmen	2
1.3	Aufbau der Arbeit	4
2	Anstieg der Soloselbstständigkeit	6
2.1	Daten	6
2.1.1	Handwerk	6
2.1.2	Vergleich mit der Gesamtwirtschaft	13
2.2	Gründe	15
2.2.1	Änderung rechtlicher und institutioneller Rahmenbedingungen	15
2.2.2	Sozioökonomische Trends	18
2.2.3	Technologische Entwicklung	19
2.2.4	Gewerkspezifische Gründe	19
2.2.5	Bewertung der Gründe für die Zunahme der Soloselbstständigen im Handwerk	20
3	Betriebsmerkmale der Ein-Personen-Unternehmen	21
3.1	Gründung der Ein-Personen-Unternehmen	21
3.1.1	Gründungsjahr	21
3.1.2	Übernahme oder Neugründung	24
3.1.3	Erwerbsform	25
3.1.4	Investitionsbedarf und Finanzierung der Gründung	29
3.1.5	Gründungshilfen der Bundesagentur für Arbeit	30
3.1.6	Überbetriebliche Gründungshilfen	31
3.2	Umsatz und Tätigkeitsstruktur	31
3.2.1	Umsatz	31
3.2.2	Tätigkeitsbereiche	34
3.2.3	Beschäftigung von Dritten bei Auftragsspitzen	35
3.3	Absatz	37
3.3.1	Kundenakquise	37
3.3.2	Absatzregionen	41
3.3.3	Kundengruppen	43
3.4	Kontakt zur Handwerkskammer	47
4	Sozio-demografisches Profil der Soloselbstständigen	49
4.1	Merkmale der Soloselbstständigen	49
4.1.1	Geschlecht	49

4.1.2	Alter	51
4.1.3	Staatsangehörigkeit	53
4.1.4	Qualifikation	54
4.1.5	Erwerbsbiographien	57
4.2	Motive zur Selbstständigkeit	60
4.3	Arbeitszeiten	63
4.3.1	Wochenarbeitszeit	63
4.3.2	Urlaub	65
4.4	Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und Familie	66
4.5	Einkommen und soziale Absicherung	72
4.5.1	Gewinn und Umsatzsteuerpflicht	72
4.5.2	Anteil am Erwerbs- oder Haushaltseinkommen	75
4.5.3	Soziale Absicherung	78
4.6	Zufriedenheit und Perspektiven	80
4.6.1	Zufriedenheit mit der gegenwärtigen Erwerbssituation	80
4.6.2	Entscheidung zur Selbstständigkeit aus heutiger Sicht	82
4.6.3	Zukünftige Einstellung von Mitarbeitern	84
4.6.4	Zukunftspläne	85
5	Bildung von Typen für Ein-Personen-Unternehmen	87
5.1	Vorbemerkungen	87
5.2	Unterscheidung nach Veränderungsabsichten	87
5.3	Unterscheidung nach dem Einkommen	90
6	Wettbewerbsverzerrungen und Wachstumsbremsen durch die Soloselbstständigkeit	93
6.1	Wettbewerbsverzerrungen	93
6.2	Wachstumsbremsen	97
7	Zusammenfassung und Handlungsoptionen	99
7.1	Zusammenfassung	99
7.1.1	Kap. 1: Grundlegungen	99
7.1.2	Kap. 2: Anstieg der Soloselbstständigen	99
7.1.3	Kap. 3: Betriebsmerkmale der Ein-Personen-Unternehmen	101
7.1.4	Kap. 4: Sozio-demografisches Profil der Soloselbstständigen	103
7.1.5	Kap. 5: Bildung von Typen von Ein-Personen-Unternehmen	106
7.1.6	Kap. 6: Wettbewerbsverzerrungen und Wachstumsbremsen durch die Soloselbstständigkeit	107
7.2	Handlungsoptionen	107
7.2.1	Handwerksorganisationen	107

7.2.2	Politische Entscheidungsträger	111
7.3	Resümee	115
8	Anhang	117
8.1	Kurzprofile der interviewten Soloselbstständigen	117
8.2	Datenbasis	137
8.2.1	Handwerkszählung	137
8.2.2	ZDH-Strukturumfrage 2013	138
8.2.3	Interviews	139
8.3	Tabellen	143
8.3.1	Kapitel 2	143
8.3.2	Kapitel 3	147
8.3.3	Kapitel 4	162
8.4	Interviewleitfaden	168
9	Literatur	175

Verzeichnis der Abbildungen, Tabellen und Übersichten

Abbildungen

Abb. 1:	Anteil der EPU an allen Handwerksunternehmen (2010)	6
Abb. 2:	Anteil der EPU an allen Handwerksunternehmen nach früherem Bundesgebiet und neuen Ländern (2010)	8
Abb. 3:	Anteil der EPU im Handwerk 1949 bis 2010	12
Abb. 4:	EPU und MPU in der Gesamtwirtschaft (in 1.000)	13
Abb. 5:	Anteil der EPU an allen Unternehmen in Handwerk und Gesamtwirtschaft	14
Abb. 6:	Staatlich geförderte Selbstständigkeit nach Programmen	16
Abb. 7:	Gründungsjahr EPU und MPU	21
Abb. 8:	Gründungsalter EPU der A- und B1-Handwerke	23
Abb. 9:	Anteile von Übernahmen und Neugründungen bei EPU und MPU	24
Abb. 10:	Anteile Haupterwerbs- und Nebenerwerbsbetriebe bei EPU und MPU	27
Abb. 11:	Ausübung der Selbstständigkeit in Vollzeit oder Teilzeit der EPU	28
Abb. 12:	Gründungsinvestitionen und deren Höhe der EPU	29
Abb. 13:	Umsatzgrößenklassen bei EPU und MPU	33
Abb. 14:	Tätigkeitsbereiche von Ein- und Mehr-Personen-Unternehmen	35
Abb. 15:	Verhalten bei Auftragsspitzen	36
Abb. 16:	Formen der Kundenakquise	38
Abb. 17:	Umsatzaufteilung nach Absatzregionen für Ein-Personen-Unternehmen und Mehr-Personen-Unternehmen	42
Abb. 18:	Herkunft des Kundenstamms der EPU	43
Abb. 19:	Umsatzaufteilung nach Kundengruppen für Ein-Personen-Unternehmen und Mehr-Personen-Unternehmen	44
Abb. 20:	Durchschnittliche Zusammensetzung des Kundenstamms	46
Abb. 21:	Angaben zum Kontakt zur Handwerkskammer	48
Abb. 22:	Frauenanteil bei den EPU	50
Abb. 23:	Altersstruktur von Inhabern mit und ohne Angestellte	51
Abb. 24:	Altersverteilung bei Eintritt in die Soloselbstständigkeit	53
Abb. 25:	Qualifikationen der Inhaber von EPU und MPU	55
Abb. 26:	Schulbildung der Soloselbstständigen	56
Abb. 27:	Berufliche Qualifikationen der Soloselbstständigen	56
Abb. 28:	Tätigkeit vor Eintritt in die Soloselbstständigkeit	58
Abb. 29:	Gründungsmotive der EPU	61
Abb. 30:	Urlaubstage der Soloselbstständigen	66
Abb. 31:	Vereinbarkeit Selbstständigkeit mit familiärer Situation	67
Abb. 32:	Arbeitsort	69

Abb. 33:	Vereinbarkeit Familie und Selbstständigkeit in Abhängigkeit vom Arbeitsort	70
Abb. 34:	Trennung Erwerbsarbeit von privater Zeit	71
Abb. 35:	Bruttogewinn des vergangenen Jahres	73
Abb. 36:	Anteil des Einkommens aus der Soloselbstständigkeit am gesamten persönlichen Erwerbseinkommen	76
Abb. 37:	Anteil des Einkommens aus der Soloselbstständigkeit am gesamten Haushaltseinkommen nach Männern und Frauen	77
Abb. 38:	Monatlicher finanzieller Aufwand für gesetzliche oder private Altersvorsorge	79
Abb. 39:	Gewünschte Veränderung der Erwerbstätigkeit	82
Abb. 40:	Entscheidung zur Selbstständigkeit aus heutiger Sicht	83
Abb. 41:	Negative Anreizwirkung der Kleinunternehmerregelung	97

Abbildungen im Anhang

Abb. A 1:	Verteilung der Wohnorte nach Verdichtung	142
-----------	--	-----

Tabellen

Tabelle 1:	Grunddaten EPU nach Unternehmen, Beschäftigten und Umsatz 2010	7
Tabelle 2:	Umsatz je Unternehmen/tätige Person (in Euro) nach Ein-Personen-Unternehmen und Handwerk gesamt (2010)	9
Tabelle 3:	Entwicklung EPU und MPU im Handwerk 1995 bis 2010	11
Tabelle 4:	Entwicklung Zahl der EPU und MPU in Handwerk und Gesamtwirtschaft 1994 bis 2010	14
Tabelle 5:	Handwerksbetriebe mit Inhabern aus den EU-Beitrittsländern von 2004 (2012)	17
Tabelle 6:	Altersdurchschnitt bei Nutzung des Internets als Werbemedium	39
Tabelle 7:	Altersdurchschnitt nach Geschlechtern	52
Tabelle 8:	Bruttogewinn in Abhängigkeit von Einkommensschwankungen	74
Tabelle 9:	Einkommenszufriedenheit gegliedert nach Bruttogewinnklassen	75
Tabelle 10:	Zufriedenheit mit der gegenwärtigen Erwerbssituation und dem Einkommen im Verhältnis zur Arbeitsleistung	81
Tabelle 11:	Rechenbeispiel zu den Auswirkungen der Kleinunternehmerregelung	94
Tabelle 12:	Rechenbeispiel zu den Auswirkungen der Kleinunternehmerregelung mit reduzierten Umsatzsteuersatz	96

Tabellen im Anhang

Tabelle A 1:	EPU und MPU im Handwerk 2010	143
Tabelle A 2:	EPU und MPU im handwerksähnlichen Gewerbe 1996	144
Tabelle A 3:	Entwicklung EPU und MPU nach Zweigen 1995 bis 2010	145

Tabelle A 4:	Handwerksunternehmen und EPU im Handwerk 1949 bis 2010	146
Tabelle A 5:	Anteil EPU nach verschiedenen Handwerkszweigen 1949 bis 2010	146
Tabelle A 6:	Gründungsjahr von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und –zweigen 2013	147
Tabelle A 7:	Übernahme oder Neugründung von EPU und MPU nach Hand- werksgruppen und –zweigen 2013	149
Tabelle A 8:	Erwerbstätigkeit von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und –zweigen 2013	151
Tabelle A 9:	Vollzeit- oder Teilzeit-Selbstständigkeit der EPU	153
Tabelle A 10:	Umsatzgrößenklassen von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und –zweigen 2013	154
Tabelle A 11:	Tätigkeitsstruktur von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und –zweigen 2013	156
Tabelle A 12:	Absatzregionen von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und –zweigen 2013	158
Tabelle A 13:	Kundengruppen von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und –zweigen 2013	160
Tabelle A 14:	Frauenanteil bei den Soloselbstständigen nach Handwerksgruppen und -zweigen	162
Tabelle A 15:	Von Frauen geführte EPU im handwerksähnlichem Gewerbe nach ausgewählten Gewerken 1996	163
Tabelle A 16:	Alter der Soloselbstständigen nach Handwerksgruppen und -zweigen	164
Tabelle A 17:	Qualifikation der Soloselbstständigen nach Handwerksgruppen und -zweigen	166

Übersichten

Übersicht 1:	Beziehung zwischen abhängiger und selbstständiger Beschäftigung sowie Nicht-Beschäftigung	4
Übersicht 2:	Erwerbsformen von Selbstständigen	26
Übersicht 3:	Differenzierung nach den Veränderungsabsichten	88
Übersicht 4:	Differenzierung nach dem Einkommen	90

Übersichten im Anhang

Übersicht A 1:	Merkmale der 31 interviewten Soloselbstständigen	117
Übersicht A 2:	Repräsentierte Handwerksgruppen und Gewerke (A, B1)	141

1 Grundlegungen

1.1 Einführung

Den Ein-Personen-Unternehmen oder den Soloselbstständigen, wie diese auch genannt werden, wurde lange Zeit im Handwerk keine größere Bedeutung beigemessen. Aus den vergangenen Handwerkszählungen war bekannt, dass ihr Anteil an allen Handwerksbetrieben kontinuierlich gesunken ist. Diese Abnahme wurde vor allem auf die gewachsene Qualität und das gesteigerte Leistungsvermögen der Handwerksbetriebe zurückgeführt. In den letzten Jahren hat sich dieser Trend jedoch entscheidend geändert, wobei die Novellierung der Handwerksordnung (HwO) einen großen Anteil hatte. Der Anteil der Soloselbstständigen im Handwerk ist wieder stark gestiegen. Inzwischen gehören über 40 % aller Handwerksbetriebe zu dieser Gruppe.

Die Handwerkskammern haben sich in ihrer Gewerbeförderungsarbeit vielfach noch nicht auf die neue Situation eingestellt. Unklar ist vielen Kammern, wie sie auf die vielen Soloselbstständigen reagieren sollen. Stellen sie eine Bereicherung des Handwerksspektrums dar, da sie Nischen bearbeiten, die dem Handwerk sonst verloren gehen würden? Oder wird durch sie das Bild des qualifizierten Handwerksmeisters, der seine Kenntnisse über seine Lehrlinge und Gesellen weiter gibt, teilweise in Frage gestellt? Meist haben die Soloselbstständigen auch keinen oder nur einen geringen Bezug zu den Organisationen des Handwerks. Dies könnte langfristig zu einer schwächeren Identität des Handwerks führen.

Sicher erscheint nur, dass die Soloselbstständigen im Handwerk eine differenzierte Einschätzung verdienen. So finden sich unter den Soloselbstständigen einerseits Freelancer, die durch eine qualifizierte Arbeit gutes Geld verdienen, andererseits prekäre Selbstständige, die keine abhängige Beschäftigung finden. Für viele Frauen stellt die Soloselbstständigkeit eine gute Möglichkeit dar, Erwerbsarbeit und Familie zu vereinbaren. Andere Personen haben neben einer abhängigen Beschäftigung ein Gewerbe angemeldet, um gelegentlich an Wochenenden kleinere Aufträge ausführen zu können.

Um zusätzliches Licht in diese vielfältigen Erscheinungsformen zu bringen und ein differenziertes Bild über die Soloselbstständigkeit im Handwerk zu gewinnen, wurde von verschiedenen Handwerkskammern (Braunschweig-Lüneburg-Stade, Düsseldorf, Halle, Hildesheim-Süd-niedersachsen, Koblenz, Magdeburg, Reutlingen) und dem Ministerium für Wissenschaft und Wirtschaft Sachsen-Anhalt ein entsprechendes Forschungsprojekt an das ifh Göttingen herangetragen.

Im Einzelnen sollte untersucht werden:

- wie sich die Zahl der Soloselbstständigen im Handwerk in den letzten Jahren entwickelt hat und welche Zweige dies besonders betrifft,
- welche Gründe hierfür maßgeblich sind,

- wie sich die Ein-Personen-Unternehmen im Handwerk charakterisieren lassen,
- welche soziodemografischen Merkmale die Soloselbstständigen aufweisen und
- ob durch die Existenz von Soloselbstständigen der Wettbewerb, insbesondere durch die Umsatzsteuerpflichtgrenze, verzerrt wird und welche Wachstumsbremsen bei diesen Betrieben bestehen.

Die Studie wurde vom Beginn 2013 bis März 2014 durchgeführt.

1.2 Zum Begriff der Ein-Personen-Unternehmen

Bevor die genaue Vorgehensweise des Projektes beschrieben wird, muss zuerst dargelegt werden, was genau unter Ein-Personen-Unternehmen (auch EPU¹ genannt) zu verstehen ist. In der Literatur existiert eine Vielfalt von synonymen Begrifflichkeiten für das Ein-Personen-Unternehmen, wie zum Beispiel Soloselbstständige oder Alleinunternehmer,² Solopreneur³ oder Arbeitskraftunternehmer.⁴ Auffällig ist jedoch, wie wenig präzise (bis gar nicht) dieses Unternehmensmodell oftmals definiert wird. Obgleich auf den ersten Blick eine engere Begriffsbestimmung tautologisch erscheint, ergeben sich bei näherer Betrachtung einige Fragen zur Abgrenzung der Ein-Personen-Unternehmen.

Grundlegendes formales Unterscheidungskriterium von Soloselbstständigen zu Mehr-Personen-Unternehmen ist das fehlende Vorhandensein von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.⁵ Der Selbstständige ist somit alleiniger Inhaber und hauptverantwortlicher Ausführender aller anfallenden Tätigkeiten und Aufträge im Unternehmen. Dies impliziert auch, dass das Unternehmen keine Lehrlinge ausbildet⁶ und es keine mitarbeitenden Eigentümer (Miteigentümer) gibt.

¹ Im Gegensatz zu MPU = Mehr-Personen-Unternehmen.

² Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a).

³ Vgl. Keßler, A. u. a. (2009).

⁴ Vgl. Gerner, H.-D. und Wießner, F. (2012).

⁵ Im Europäischen Haushaltspanel (European Household Panel, EHCP) werden Unternehmen, die keine regulär bezahlten Angestellten haben („regular paid employees in the local unit“) als soloselbstständig eingestuft (Zit. nach Schulze Buschoff, K. und Schmidt, C. (2005)). Auch bei der statistischen Erhebung im Rahmen des Mikrozensus gilt als soloselbstständig, wer „selbstständig ohne Beschäftigte ist“.

⁶ Das Statistische Bundesamt zählt Lehrlinge zu den tätigen Personen eines Unternehmens. Im Gegensatz dazu empfiehlt die Europäische Kommission Auszubildende in der Mitarbeiterzahl nicht zu berücksichtigen (2003), § 5. Mandl, I. u. a. (2009), S. 216, hingegen berücksichtigen Lehrlinge mit 0,4 Vollzeitäquivalenten und definieren so die Grenze für die Dauerhaftigkeit einer Beschäftigung mit fünf Monaten. Wird während eines längeren Zeitraums Personal angestellt, werden diese Unternehmen nicht mehr den Soloselbstständigen zugeordnet.

Nicht eindeutig geklärt ist in der Literatur, ob Soloselbstständige – insbesondere zum Ausgleich von Auftragsspitzen – Personen einstellen können,⁷ sei es als geringfügig Beschäftigte (Mini-Jobber), als Aushilfen oder Saisonarbeiter, als Praktikanten oder mithelfende Familienangehörige.⁸

Im Rahmen dieser Untersuchung wird eine breite Definition der Ein-Personen-Unternehmen angewendet, die geringfügig Beschäftigte mit einschließt, sofern sie zeitlich befristet sind.⁹ Diese Festlegung erfolgt analog zur Handwerkszählung des Statistischen Bundesamtes. Da diese Gruppe sowie mithelfende Familienangehörige, Praktikanten und saisonale Aushilfskräfte in der Handwerkszählung nicht erfasst werden, können in den Ein-Personen-Unternehmen nach der Handwerkszählung solche Personen tätig sein.

Neben dieser Unterscheidung zwischen Ein- und Mehr-Personen-Unternehmen ist auch eine Abgrenzung der Soloselbstständigen zu abhängig Beschäftigten notwendig. Grundsätzlich gilt als selbstständig, wer weisungsungebundene Tätigkeiten verrichtet.¹⁰ Im Bereich der Soloselbstständigkeit gibt es jedoch Grenzbereiche zur abhängigen Beschäftigung (vgl. Übersicht 1). Ein Ende des Spektrums stellt die sogenannte Scheinselbstständigkeit dar, bei der ein faktisch bestehendes Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis durch eine Selbstständigkeit maskiert wird.¹¹ Formell sind diese Personen also selbstständig und werden auch so erfasst, de facto liegt aber ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis vor.

⁷ Laut Brenke führt die Anstellung von Mini-Jobbern zum Verlust des Status der Soloselbstständigkeit (2011), S. 3. Auch bei Keßler, A. u. a. (2009) führt der erste unselbstständige Beschäftigte (geringfügig oder nicht) zum Verlassen der Kategorie „Ein-Personen-Unternehmen“ (2009), S. 1415f.

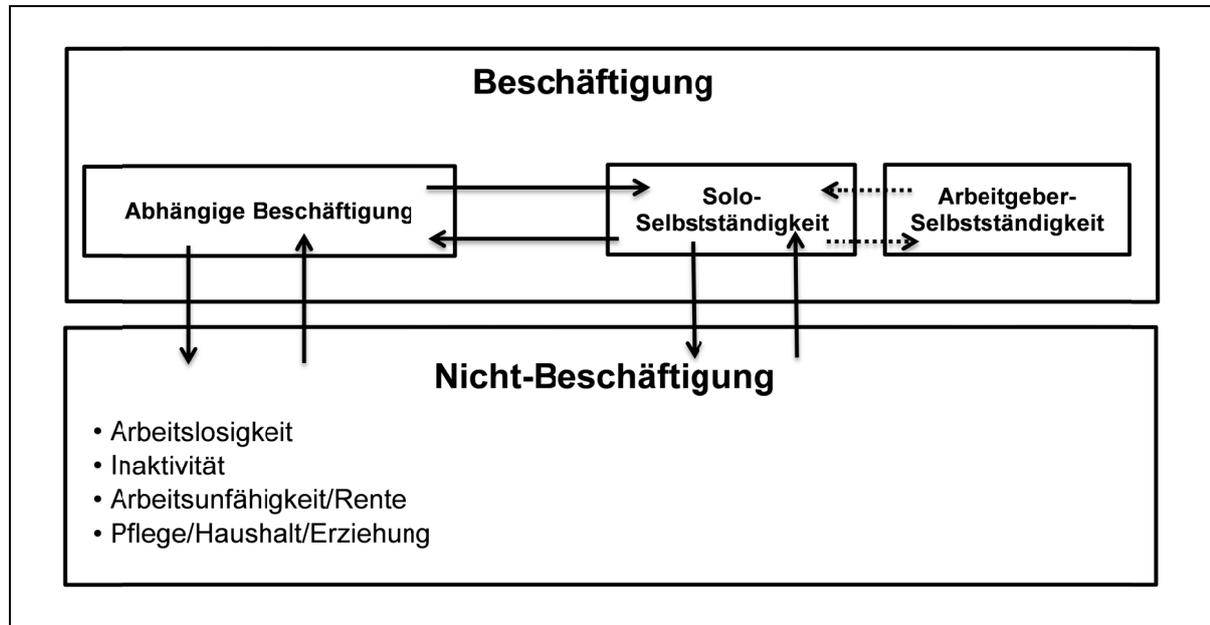
⁸ Die Zahl der unbezahlt mithelfenden Familienangehörigen ist in der Gesamtwirtschaft in den letzten Jahren stark zurückgegangen. Dies ist zum einen auf den Strukturwandel in der Landwirtschaft zurückzuführen und zum anderen durch die Einführung von Mini-Jobs, durch die viele solcher informellen Arbeitsbeziehungen institutionalisiert wurden, vgl. Brenke, K. (2011), S. 3f. Für das Handwerk gibt es derzeit keine abgesicherten Daten; es lässt sich lediglich auf die Handwerkszählung des Jahres 1995 zurückgreifen, die noch eine entsprechende Differenzierung der Beschäftigten vornahm. Demzufolge betrug die Zahl der unbezahlt mithelfenden Familienangehörigen in der Beschäftigtengrößenklasse unter 5 tätigen Personen zum Stichtag 30.9.1994 lediglich 39.563 Personen, von denen 31.840 weiblich waren. Diese Dominanz der Frauen unter den mithelfenden Familienangehörigen wird auch durch eine neuere Untersuchung gestützt, nach der von den mithelfenden Lebenspartnern im Handwerk rund 90 % weiblich sind Zoch, B. (2010), S. 30.

⁹ Im Laufe der durchgeführten Befragungen stellte sich heraus, dass bei einem Unternehmen zum Interviewzeitpunkt eine zeitlich unbefristete Minijobberin angestellt war. Da sich der Umfang der Tätigkeit nur auf drei bis vier Stunden in der Woche erstreckt hat, wurde beschlossen, dieses Interview trotzdem zu berücksichtigen.

¹⁰ Nach § 7 SGB IV sind „Anhaltspunkte für eine Beschäftigung [...] eine Tätigkeit nach Weisungen und eine Eingliederung in die Arbeitsorganisation des Weisungsgebers.“

¹¹ Vgl. Brenke, K. (2011), S. 2.

Übersicht 1: Beziehung zwischen abhängiger und selbstständiger Beschäftigung sowie Nicht-Beschäftigung



ifh Göttingen

Anmerkungen: Die in den Mobilitätsraten zusammengefassten Erwerbsströme sind durch einfache Pfeile gekennzeichnet. Die Ströme innerhalb der Selbstständigkeit sind durch gestrichelte Pfeile dargestellt.

Quelle: In Anlehnung an Schulze Buschoff, K. und Schmidt, C. (2005).

Ein anderes, in der letzten Zeit häufiger vorkommendes Modell sind Werkstattgemeinschaften, zu denen sich mehrere Soloselbstständige zusammengefunden haben. Der Vorteil liegt in der Nutzung derselben Infrastruktur zur Ausübung der Soloselbstständigkeit.¹²

1.3 Aufbau der Arbeit

Nach diesem einführenden Kapitel wird in Kapitel 2 der Anstieg der Soloselbstständigkeit in den letzten Jahren nachgezeichnet. Zuerst findet eine Aufbereitung der relevanten Daten im Handwerk statt, wobei auch zum Vergleich Daten über Ein-Personen-Unternehmen in der Gesamtwirtschaft herangezogen werden. Im nächsten Abschnitt dieses Kapitels wird auf die Gründe für die Zunahme der Soloselbstständigen eingegangen. Hierbei ist zwischen der Änderung rechtlicher und gesetzlicher Rahmenbedingungen, wie beispielsweise der Novellierung der Handwerksordnung, sozioökonomischen Trends und der technologischen Entwicklung, zu unterscheiden.

In den beiden nächsten Kapiteln wird näher auf die Ein-Personen-Unternehmen oder Soloselbstständigen eingegangen. In Kapitel 3 stehen die Betriebsmerkmale

¹² Vgl. Brenke, K. (2013), S. 4.

im Vordergrund. Hierunter fallen beispielsweise der Investitionsbedarf, der Umsatz, die Tätigkeitsstruktur oder die Absatzstruktur.

Danach folgen in Kapitel 4 die soziodemografischen Merkmale der Soloselbstständigen. Behandelt werden beispielsweise das Geschlecht, das Alter, die Staatszugehörigkeit und die Qualifikation dieser Personen. Aber auch die Motive der Selbstständigkeit, die Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und Familie, das Einkommen und die soziale Absicherung werden ausführlich angesprochen.

Aus den Erkenntnissen dieser beiden Kapitel lassen sich Typen von Soloselbstständigen bilden. Diese werden in Kapitel 5 diskutiert, wobei nach den Veränderungsabsichten und dem erzielten Einkommen der Soloselbstständigen differenziert wird.

Im 6. Kapitel geht es um mögliche Wettbewerbsverzerrungen und Wachstumsbremsen durch die Soloselbstständigkeit. Zuerst wird auf die Wettbewerbsverzerrung, die vor allem dadurch zustande kommt, dass viele Soloselbstständige von der Umsatzsteuerpflicht befreit sind, eingegangen. Aus dieser Umsatzsteuerbefreiung ergeben sich aber auch Wachstumsbremsen, die anschließend näher dargestellt werden.

Am Ende der Studie findet sich in Kapitel 7 eine Zusammenfassung. Aus den Ergebnissen der Studie werden sodann Handlungsempfehlungen formuliert. Ein Resümee schließt die Studie ab.

Die Studie basiert insbesondere auf folgenden Primärdaten:

- Handwerkszählungen. In diesen wird die Zahl der Soloselbstständigen, differenziert nach den einzelnen Gewerken ausgewiesen, wobei teilweise eine Sonderauswertung durch das Statistische Bundesamt notwendig war (vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 8.2.1 im Anhang).
- ZDH-Strukturuntersuchung 2013. Aus dieser Untersuchung lassen sich vor allem Betriebsmerkmale der Ein-Personen-Unternehmen ableiten (vgl. Abschnitt 8.2.2 im Anhang).
- Interviews mit Soloselbstständigen aus verschiedenen Bereichen. Über die Methodik der Interviews wird ausführlich in Abschnitt 8.2.3 informiert. Im Text wird an verschiedenen Stellen auf diese Interviews verwiesen, indem die Nr. des Interviews an der entsprechenden Stelle in Klammern gesetzt wird. Kurze Steckbriefe der interviewten Soloselbstständigen finden sich im Abschnitt 8.1.

Darüber hinaus werden einige Ergebnisse des Mikrozensus von 2008, den das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung Essen für die Soloselbstständigen des Handwerks ausgewertet hat, zitiert. Hier besteht das Problem, dass nur Ergebnisse für einige Zweige, nicht jedoch für das gesamte Handwerk vorliegen. Wichtige Erkenntnisse konnten auch aus einem Workshop mit Experten aus dem Handwerk, der am 29.01.2014 in Göttingen stattfand, gewonnen werden.

2 Anstieg der Soloselbstständigkeit

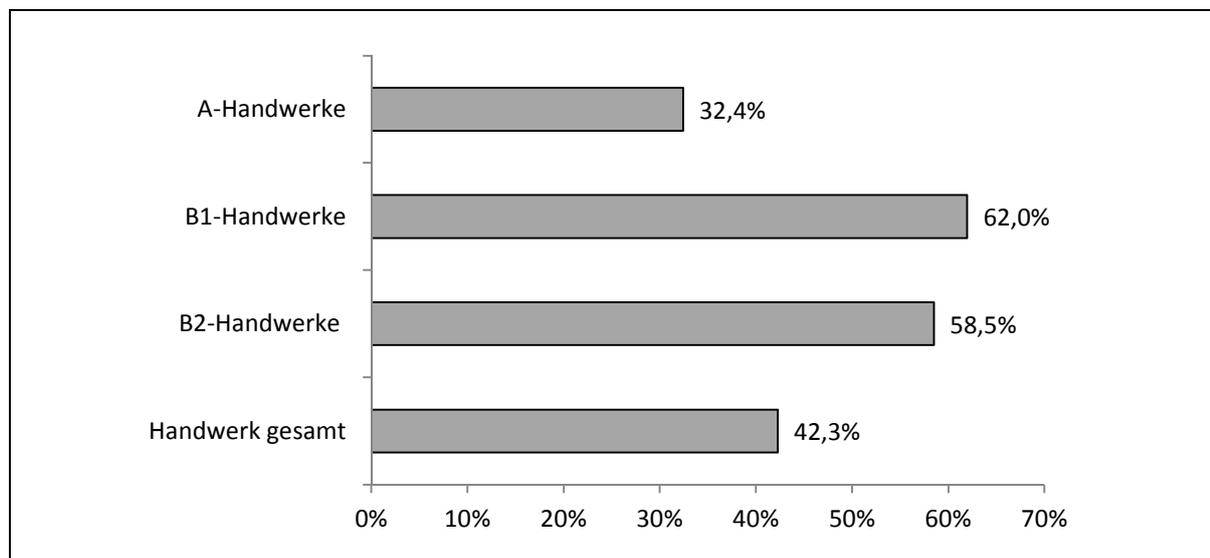
2.1 Daten

2.1.1 Handwerk

Die Anzahl der Ein-Personen-Unternehmen (EPU) im Handwerk und deren Entwicklung in den letzten Jahren ist nicht einfach festzustellen, da eine entsprechende Statistik, die diesen Teil der Unternehmen ausweist, nicht zur Verfügung steht. Durch eine Sonderauswertung der Handwerkszählung, ergänzt durch die Anzahl der Soloselbstständigen ohne Umsatzsteuerpflicht,¹³ lassen sich jedoch gut abgesicherte Daten ermitteln.

Danach handelt es sich (Daten für Ende 2010) bei etwa einem Drittel der zulassungspflichtigen Handwerke (auch A-Handwerke genannt) um Soloselbstständige (ohne die nicht umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen, ist es ein knappes Viertel). Bei den zulassungsfreien B1-Handwerken liegt der Anteil wesentlich höher (ohne Unternehmen mit weniger als 17.501 Euro Jahresumsatz: 46 %). Insgesamt werden 62 % erreicht (vgl. Abb. 1).

Abb. 1: Anteil der EPU an allen Handwerksunternehmen (2010)



ifh Göttingen

Inkl. Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht.

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

Für das handwerksähnliche Gewerbe (B2-Handwerke) liegen keinerlei aktuelle Zahlen über den Anteil der Soloselbstständigen vor. Im Jahr 1996 fand jedoch ei-

¹³ Diese Unternehmen sind in der Handwerkszählung nicht enthalten (vgl. Kap. 8.2.1 im Anhang).

ne Erhebung in diesem Teil des Handwerks statt, in der ein Anteil der Soloselbstständigen an allen B2-Handwerken von etwa 58 % ermittelt worden ist.¹⁴ Dieser Anteil wurde konstant gesetzt, und die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen anhand der neueren Unternehmenszahlen aktualisiert. Anzunehmen ist jedoch, dass dieser Anteil in den letzten Jahren analog zum übrigen Handwerk gestiegen ist. Die Ermittlung einer Größenordnung wäre jedoch reine Spekulation. Daher wird der damalige Prozentsatz hier verwendet. Insgesamt ergibt sich damit für das Handwerk ein Anteil der Soloselbstständigen an allen Betrieben von 42,3 %.¹⁵ Dieser Wert ist vorsichtig berechnet, da - wie erwähnt - der wahrscheinliche Anstieg des Anteils der Soloselbstständigen in den B2-Handwerken seit 1996 nicht berücksichtigt wurde.

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

	A- Handwerke	B1- Handwerke	A- und B1- Handwerke	B2-Hand- werke	Handwerk gesamt
Unternehmen lt. HwZ					
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%		
Unternehmen lt. HwZ erg.¹⁾					
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%
Tätige Personen					
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%		
Tätige Personen erg.¹⁾					
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%
Umsatz (in 1.000 Euro)					
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%		
Umsatz erg.^{1,2)} (in 1.000 Euro)					
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)

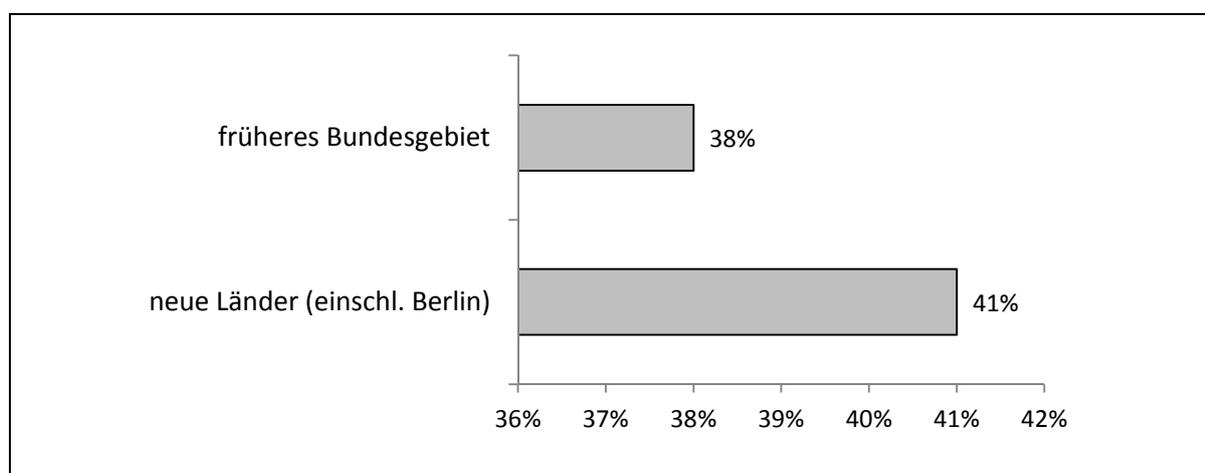
¹⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt (1997).

¹⁵ Zu beachten ist, dass hier die Zahl der Handwerksunternehmen laut Handwerkszählung zugrunde gelegt wird. Würde man stattdessen die Zahl der Rolleneintragungen bei den Handwerkskammern berücksichtigen, läge die Zahl der Handwerksunternehmen mehr als 150.000 Einheiten höher (vgl. Müller, K. und Vogt, N. (2012), S. 238ff.). Damit dürfte auch die Zahl der Soloselbstständigen, zumindest absolut gesehen, größer sein.

Absolut gesehen gibt es danach im Handwerk knapp 350.000 Soloselbstständige, von denen 175.000 aus den A-Handwerken und jeweils etwa 90.000 aus den B1- und den B2-Handwerken stammen. Wie erwähnt, handelt es sich um eher vorsichtig ermittelte Werte.

Eine Unterscheidung nach **West-** und **Ostdeutschland** lässt sich leider nur sehr grob vornehmen.¹⁶ Sicher erscheint, dass der Anteil der Soloselbstständigen in den neuen Ländern höher liegt. Nach den vagen Berechnungen des ifh Göttingen beträgt er etwa 41 %, im Westen Deutschlands dagegen nur 38 % (vgl. Abb. 2).

Abb. 2: Anteil der EPU an allen Handwerksunternehmen nach früherem Bundesgebiet und neuen Ländern (2010)



ifh Göttingen

ohne B2-Handwerke

Quellen: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung Handwerkszählung 2010, ZDH, eigene Berechnungen

Der Anteil der Soloselbstständigen an allen **tätigen Personen** im Handwerk ist natürlich sehr viel niedriger. Bezieht man die Personen ohne Umsatzsteuerpflicht ein, wird ein Anteil von 6 % erreicht, wobei dieser bei den B2-Handwerken mit über 20 % am höchsten liegt. Bei den B1-Handwerken beträgt er 9 % und bei den A-Handwerken etwa 4 %.

Betrachtet man den **Umsatz**, ist der Anteil der Ein-Personen-Unternehmen noch wesentlich geringer. Für die A- und B1-Handwerke wird ein Anteil von gut 3 % erreicht, wobei in den B1-Handwerken ein Prozentsatz von über 8 % errechnet worden ist. Im handwerksähnlichen Gewerbe lag 1996 der Umsatzanteil der Soloselbstständigen bei 12,6 %.

¹⁶ Dies liegt daran, dass bei der Zahl der nicht umsatzsteuerpflichtigen EPU nur ungefähr nach alten und neuen Ländern unterschieden werden kann, da die Kammerbeteiligung an der ZDH-Strukturumfrage, auf der diese Daten fußen, in West- und Ostdeutschland nicht gleichmäßig war. Auch kann hier das handwerksähnliche Gewerbe nicht berücksichtigt werden, da hierfür keine Daten zur Verfügung stehen.

Insgesamt werden von den Soloselbstständigen knapp 18 Millionen Euro pro Jahr erwirtschaftet. Aus einem Vergleich der Prozentanteile der Soloselbstständigen bei den tätigen Personen und beim Umsatz lässt sich berechnen, dass der **Umsatz je tätige Person** bzw. **tätiges Unternehmen** bei den Ein-Personen-Unternehmen wesentlich geringer als beim Handwerk insgesamt ausfällt (vgl. Tabelle 2). Bei den A-Handwerken sind es etwa 71.000 Euro (gegenüber 106.000 im gesamten Handwerk); bei den B1-Handwerken 38.000 Euro (gegenüber 42.000 im gesamten Handwerk). Für die A- und B1-Handwerke gemeinsam lauten die Vergleichszahlen 60.000 Euro bei den Ein-Personen-Unternehmen gegenüber knapp 94.000 Euro im gesamten Handwerk.¹⁷

Tabelle 2: Umsatz je Unternehmen/tätige Person (in Euro) nach EPU und Handwerk gesamt (2010)

	A-Handwerke	B1-Handwerke	A- und B1-Handwerke
EPU	71.624	38.266	60.487
Handwerk gesamt	106.089	42.083	93.750

ifh Göttingen

Inkl. Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung Handwerkszählung 2010, ZDH, eigene Berechnungen

Mögliche Gründe für diesen Unterschied liegen darin, dass unter den Ein-Personen-Unternehmen viele Teilzeit-Selbstständige sind, die wegen ihrer geringeren Arbeitszeit einen geringeren Umsatz erzielen (vgl. Abschnitt 3.1.3). Auch bieten diese Unternehmen kaum Handel mit fremdbezogenen Waren an (vgl. Abschnitt 3.2.2), und der Maschineneinsatz ist auch geringer. Beide Größen haben Auswirkungen auf den Umsatz je Beschäftigten.

Zwischen den einzelnen Handwerkszweigen differiert der Anteil der Ein-Personen-Unternehmen sehr stark (vgl. Tabelle A 1 im Anhang).¹⁸ Betrachtet man vorerst nur die zulassungspflichtigen Handwerke, ergeben sich die höchsten Anteile bei den Friseuren (46 % vor den Informationstechnikern mit knapp 43 % und den Tischlern mit 41 %). In den Nahrungsmittelhandwerken und abgeschwächt in den Gesundheitshandwerken ist dagegen der Anteil der Soloselbstständigen relativ niedrig. In den Bau- und Ausbauhandwerken liegt er etwa bei einem Drittel sämtlicher Unternehmen. Ein niedrigerer Wert wird hier vor allem bei den Straßenbauern und Dachdeckern erreicht.

¹⁷ Zu berücksichtigen ist, dass die Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht in diese Statistik einbezogen worden sind. Für die B2-Handwerke liegen keine Daten vor, da aktuelle Umsatzwerte nicht vorhanden sind.

¹⁸ In diese Aufstellung wurden nur die größeren Handwerkszweige, für die sich der Anteil der Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht berechnen lässt, einbezogen.

Wie bereits erwähnt, ist bei den zulassungsfreien Handwerken der Anteil der Soloselbstständigen wesentlich höher. In einigen Branchen gehören über zwei Drittel aller Unternehmen dazu. An der Spitze liegen die Damen- und Herrenschneider (seit 2011 Maßschneider genannt) mit 83 % vor den Fliesen-, Platten- und Mosiklegern und den Fotografen mit jeweils etwa 67 %. Relativ gering ist die Zahl der Soloselbstständigen bei den Schilder- und Lichtreklameherstellern (etwa ein Drittel).

Für das handwerksähnliche Gewerbe liegen - wie bereits angeführt - nur Daten aus dem Jahr 1996 vor, dafür jedoch in hoher Detailliertheit (vgl. Tabelle A 2 im Anhang). Damals wurde ein Anteil der Soloselbstständigen von insgesamt 58 % ermittelt. Besonders hoch war dieser Anteil (bezogen auf die größeren Handwerkszweige) bei den Änderungsschneidern und Kosmetikern mit circa 89 %, aber auch bei den Ausbeinern bzw. Fleischzerlegern wurden 76 % erreicht. Gering fiel dieser Anteil eigentlich nur im Bestattungsgewerbe, bei den Speiseeisherstellern und den Schnellreinigern aus (jeweils weniger als 20 %).

Zu Beginn dieser Studie war bereits darauf hingewiesen worden, dass sich die Zahl der Soloselbstständigen im Handwerk in den letzten Jahren massiv erhöht hat. Dieses Ergebnis wird durch einen Blick auf Tabelle 3 unterlegt, wobei hier wiederum nur die A- und die B1-Handwerke berücksichtigt werden können. Vergleicht man die Daten der Handwerkszählung von 2010 (inkl. Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht) mit denjenigen der Zählung von 1995, ergibt sich eine Steigerung der Zahl der Ein-Personen-Unternehmen von 77.000 auf 263.000 (+ 241 %). Dagegen ist die Zahl der Mehr-Personen-Unternehmen (MPU) um etwa 14 % gefallen. Insgesamt ergab dies einen Anstieg der Unternehmenszahl im Handwerk um 21 %. Dieser Anstieg ist also allein auf die Zahl der Soloselbstständigen zurückzuführen.

Wenig überraschend ist es, dass die Steigerungsrate bei den B1-Handwerken höher als bei den A-Handwerken ausfiel. Bei den B1-Handwerken verfünffachte sich die Zahl der Soloselbstständigen, bei den A-Handwerken gab es „nur“ eine Verdreifachung.

Tabelle 3: 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%
alle Unternehmen	563,204	682,658	21.2%

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)

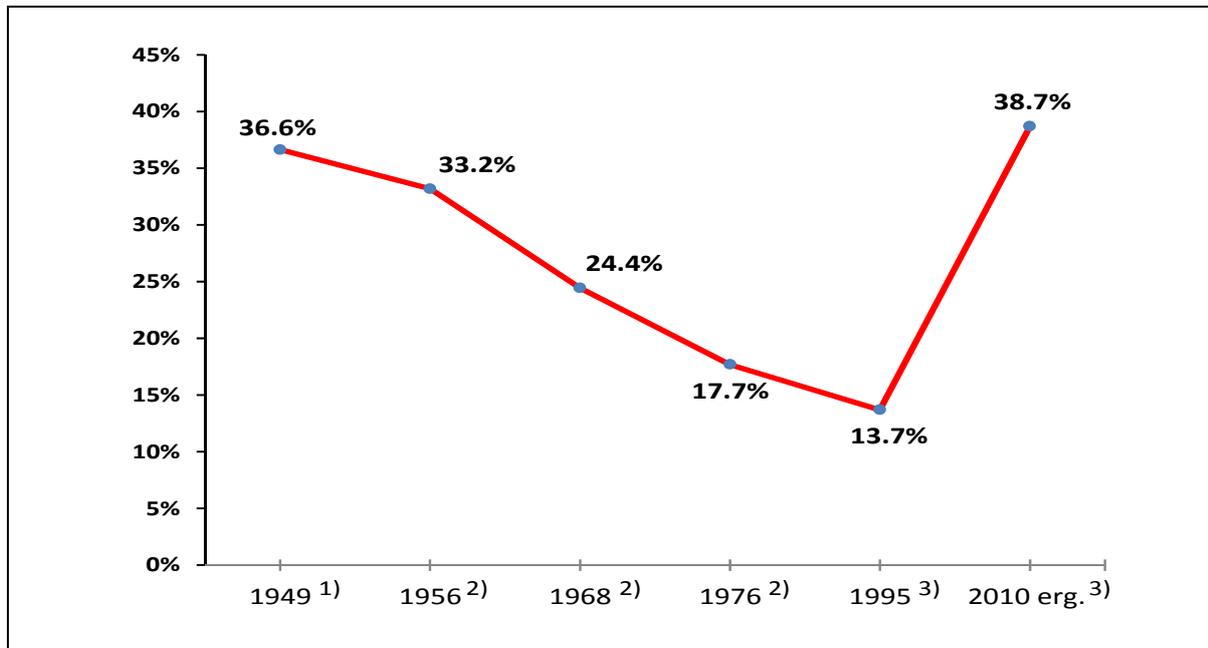
Wirft man nun einen Blick auf die einzelnen Handwerkszweige, ergeben sich wieder sehr starke Unterschiede (vgl. Tabelle A 3 im Anhang). Die Zahl der Soloselbstständigen ist überall gestiegen mit Ausnahme der Schuhmacher (-50 %) und der Gerüstbauer (-17 %). Besonders hoch fiel die Steigerungsrate bei den Gebäudereinigern und den Fliesen-, Platten- und Mosaiklegern aus. Die Zahl der Mehr-Personen-Unternehmen ist dagegen in diesem Zeitraum fast überall gefallen. Nur in wenigen Gewerken wurde ein leichter Zuwachs erreicht. Hierzu gehören wiederum die Fliesen-, Platten- und Mosaikleger und die Gebäudereiniger. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass in diesen beiden Branchen nach der HwO-Reform ein regelrechter Gründungsboom ausbrach und einige der vielen Existenzgründer im Laufe der ersten Jahre ihrer Selbstständigkeit Mitarbeiter eingestellt und dadurch die Zahl der MPU erhöht haben. Die meisten dieser Gründer sind jedoch nach wie vor allein tätig.

Ein Rückgriff auf die noch älteren Handwerkszählungen ermöglicht eine Betrachtung der Entwicklung in der Nachkriegszeit.¹⁹ Aus Abb. 3 ergibt sich, dass nach dem Krieg die Soloselbstständigen einen Anteil von etwa 36 % an allen Handwerksunternehmen aufwiesen. Dieser Anteil ist bis zur Handwerkszählung 1995 kontinuierlich auf 13,7 % gefallen. Danach kam bis 2010 der starke Anstieg auf 38,7 %. In diesem Jahr wurde also etwa das Ausgangsniveau von 1949 wieder erreicht und sogar leicht übertroffen. Sieht man sich die absoluten Zahlen an (vgl. Tabelle A 4 im Anhang), liegt die Zahl der Soloselbstständigen 2010 etwas unter dem Wert von 1949, da die Zahl der Handwerksunternehmen insgesamt in diesem

¹⁹ In der ersten Zählung fehlten teilweise das Saarland und Berlin und Daten waren nur für das frühere Bundesgebiet erhältlich. Ab 1994 werden die Daten für Deutschland insgesamt ausgewiesen. Das handwerksähnliche Gewerbe ist generell nicht enthalten.

Zeitraum gefallen ist. Würde man die B2-Handwerke noch berücksichtigen, erhielte man - wie oben dargelegt - 350.000 Soloselbstständige (gegenüber 307.000 in 1949) bzw. einen Anteil von 42,3 %. Damit wird die Zahl von 1949 deutlich übertroffen, wobei allerdings der unterschiedliche Gebietsstand zu berücksichtigen ist.²⁰

Abb. 3: 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

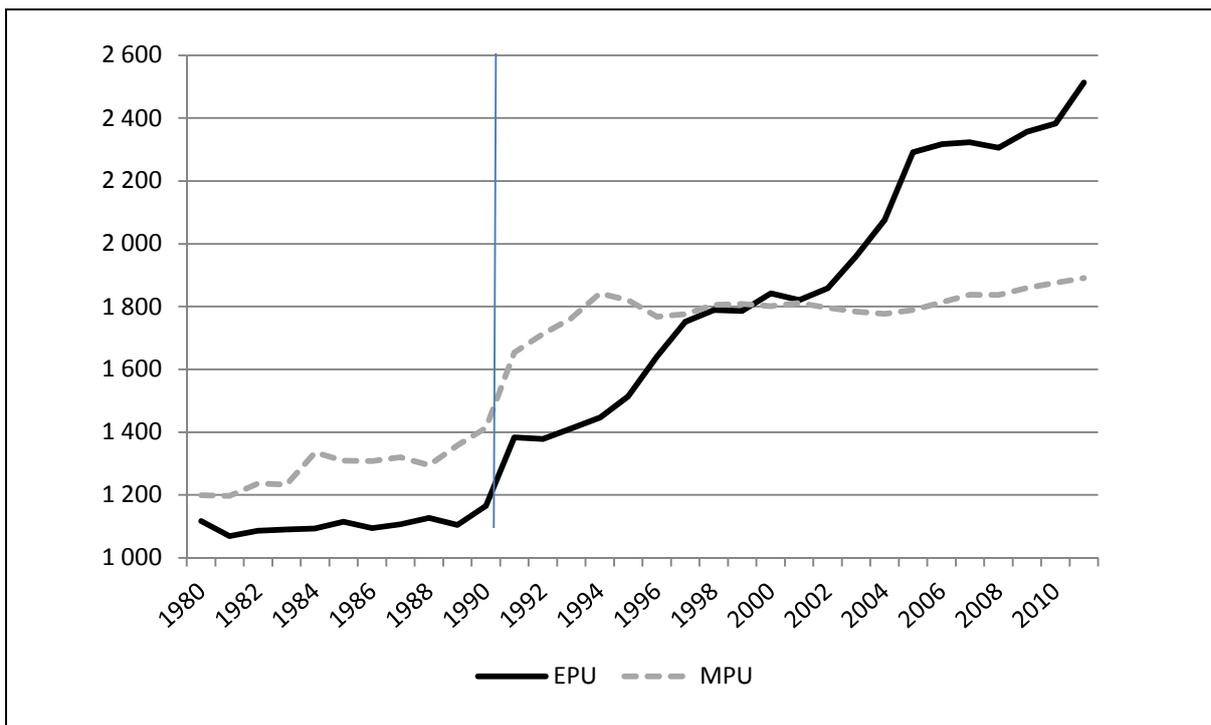
Für einzelne größere Gewerke lässt sich diese Langfrist-Untersuchung ebenfalls durchführen. Grundsätzlich ergibt sich überall ein ähnliches Bild (vgl. Tabelle A 5). Bis 1994 fiel der Anteil der Soloselbstständigen in fast allen betrachteten Branchen kontinuierlich. Von 1994 bis 2010 ist ein starker Anstieg zu registrieren. Besonders deutlich fiel dieser Anstieg bei den Gebäudereinigern aus. Im Jahr 1994 waren Ein-Personen-Unternehmen in diesem Handwerkszweig eine Seltenheit. Im Jahr 2010 machen sie bereits 64 % aller Unternehmen dieser Branche aus. Relativ gering fiel der Anstieg nur bei den Lebensmittelhandwerkern, Bäckern und Fleischern sowie den Augenoptikern aus.

²⁰ Das handwerksähnliche Gewerbe wurde erst 1961 eingeführt. 1949 gab es dieses also noch nicht.

2.1.2 Vergleich mit der Gesamtwirtschaft

Für die Gesamtwirtschaft liegen jährliche Daten über Ein- und Mehr-Personen-Unternehmen aus dem Mikrozensus vor. Aus Abb. 4 wird ersichtlich, dass die Zahl der Mehr-Personen-Unternehmen die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen bis zum Jahr 2000 immer überstiegen hat. In den Jahren 1995 bis 1997 waren die Zuwächse bei den Soloselbstständigen allerdings sehr viel höher, sodass fast die Zahl der Mehr-Personen-Unternehmen erreicht worden ist. In den Jahren von etwa 1997 bis 2002 waren die Unterschiede zwischen der Zahl der EPU und jener der MPU gering. Ab 2003 ist ein erheblicher Zuwachs der Ein-Personen-Unternehmen zu verzeichnen. Die Schere zu den Mehr-Personen-Unternehmen ist seitdem immer weiter aufgegangen. Da das Handwerk auch stark durch gesamtwirtschaftliche Tendenzen beeinflusst wird, ist anzunehmen, dass auch im Handwerk nach jahrelangem Rückgang wahrscheinlich schon seit Mitte der neunziger Jahre, sicher jedoch nach dem Jahr 2003 (evtl. auch schon seit Mitte der neunziger Jahre) die Zahl der Soloselbstständigen wieder angestiegen ist.

Abb. 4: EPU und MPU in der Gesamtwirtschaft (in 1.000)



ifh Göttingen

Quelle: Brenke (2013)

Vergleicht man nun das Handwerk mit der Gesamtwirtschaft anhand der beiden Jahre 1995 und 2010, für welche Handwerksdaten vorliegen, so wird deutlich, dass die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen im Handwerk (+ 241 %) weitaus stärker als in der Gesamtwirtschaft (+ 57 %) gestiegen ist (vgl. Tabelle 4). Berechnet man das Ergebnis für die Gesamtwirtschaft ohne das Handwerk, fällt der Unterschied noch erheblich größer aus.

Tabelle 4: Entwicklung Zahl der EPU und MPU in Handwerk und Gesamtwirtschaft 1994 bis 2010

	1995	2010 erg.	Entwicklung 1995/2010
Handwerk			
EPU	77.104	263.256	241,4%
MPU	486.100	419.402	-13,7%
GESAMT	563.204	682.658	21,2%
Gesamtwirtschaft			
EPU	1.515.000	2.383.000	57,3%
MPU	1.821.000	1.876.000	3,0%
GESAMT	3.336.000	4.259.000	27,7%
Gesamt ohne Handwerk			
EPU	1.437.896	2.119.744	47,4%
MPU	1.334.900	1.456.598	9,1%
GESAMT	2.772.796	3.576.342	29,0%

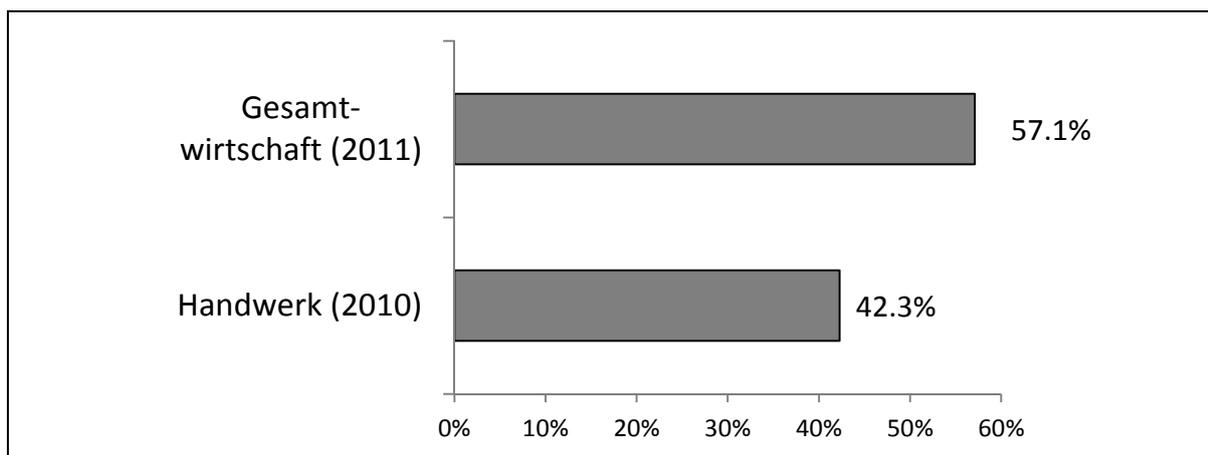
ifh Göttingen

Quellen: Statistisches Bundesamt: Handwerkszählungen 1995 und 2010, Brenke, K. (2013), eigene Berechnungen

Auch der Rückgang der Mehr-Personen-Unternehmen findet sich in der Gesamtwirtschaft so nicht wieder. Deren Zahl ist in etwa konstant geblieben, ohne Berücksichtigung des Handwerks jedoch mit mehr als 9 % gestiegen.

Insgesamt liegt der Anteil der Ein-Personen-Unternehmen in der Gesamtwirtschaft mit 57,1 % höher als im Handwerk mit 42,3 % (vgl. Abb. 5).

Abb. 5: Anteil der EPU an allen Unternehmen in Handwerk und Gesamtwirtschaft



ifh Göttingen

Quellen: Statistisches Bundesamt: Handwerkszählung 2010, ZDH, Statistisches Bundesamt: Zählung im handwerksähnlichen Gewerbe 1996; Müller, K. und Vogt, N. (2012), Brenke (2013)

2.2 Gründe

Die Gründe für die starke Zunahme der Soloselbstständigen in der Gesamtwirtschaft und im Handwerk sind vielfältig. 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. Im Folgenden wird auf diese einzelnen Komplexe genauer eingegangen.

2.2.1 Änderung rechtlicher und institutioneller Rahmenbedingungen

2.2.1.1 Gesamtwirtschaftliche Veränderungen

In den letzten Jahren erfolgten auf gesamtwirtschaftlicher Ebene tiefgreifende Arbeitsmarktreformen, welche die Förderbedingungen von Existenzgründungen änderten und sich dadurch stark auf die Gründungsaktivität von Soloselbstständigen auswirkten. Seit 1992 gab es mit dem sogenannten Überbrückungsgeld verstärkte Anreize zur Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus. Ausschlaggebend für den starken Anstieg der Gründungsförderung seit 2003 war die gestiegene Arbeitslosigkeit (vgl. Abb. 6). Im Rahmen der Hartz-Reformen wurde ein Existenzgründungszuschuss („Ich-AG“) eingeführt, der das Überbrückungsgeld ergänzte. Dieses Förderinstrumentarium führte in den folgenden zwei Jahren zu einem regelrechten Gründungsboom. Die Reformen setzten arbeitsmarktpolitische Impulse, welche das Wachstum bislang atypischer Erwerbsformen beschleunigten. Dies betraf insbesondere Personengruppen, die zuvor eher unterrepräsentiert waren (z.B. Frauen),²¹ und führte vermutlich zu einem starken Anstieg der Soloselbstständigkeit.²²

Nach der Zusammenführung der Instrumente zum sogenannten „Gründungszuschuss“ im Jahr 2006 und der damit einhergehenden restriktiveren Mittelvergabe reduzierte sich die Zahl der Leistungsempfänger und damit vermutlich auch die Zahl der Soloselbstständigen, die mit einer staatlichen Förderung ihre Existenz aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet haben.²³ Seit 2009 gibt es zudem das „Einstiegsgeld“ für Unternehmensgründungen aus dem Bezug von Arbeitslosengeld II heraus, wohingegen der Gründungszuschuss nur bei einem existierenden Leistungsanspruch auf Arbeitslosengeld I bezogen werden kann.²⁴ Durch die Ende

²¹ Vgl. Caliendo, M. u. a. (2007).

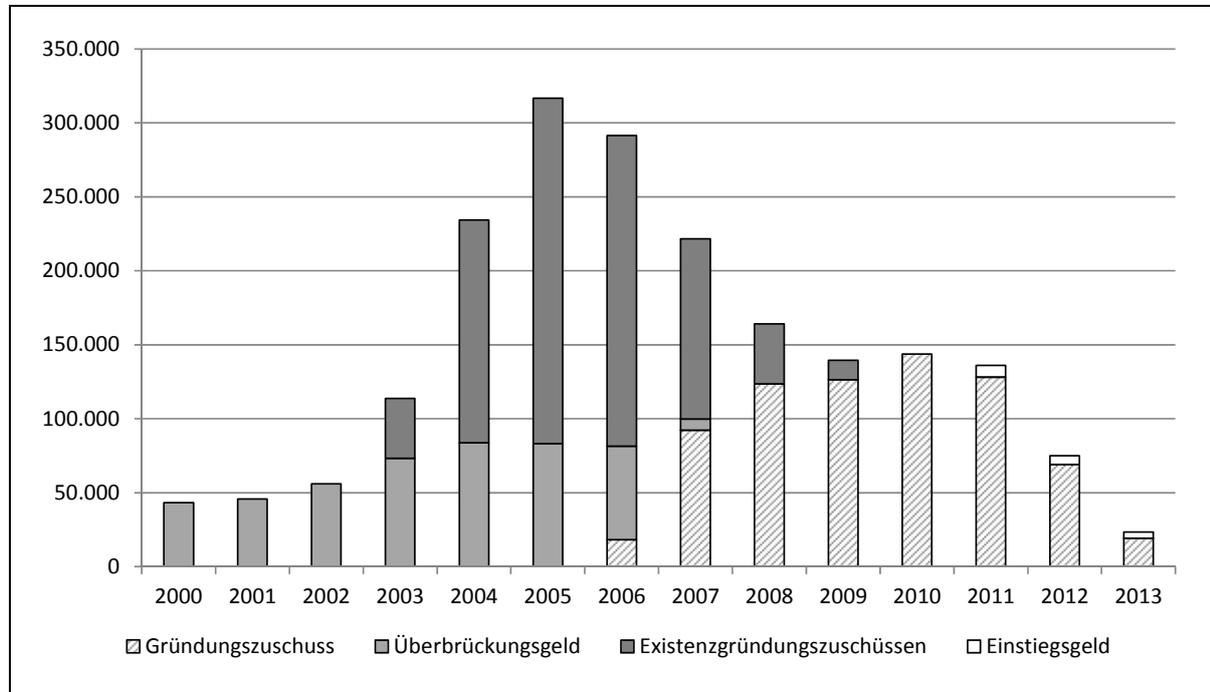
²² Vgl. Abb. 4 in Abschnitt 2.1.2.

²³ Vgl. Brenke, K. (2011), S. 8f.

²⁴ In einer Untersuchung des ifh Göttingen über Existenzgründungen im Handwerk gaben 44 % aller Befragten an, einen Gründungszuschuss in Anspruch genommen zu haben, wohingegen das Einstiegsgeld nur von 3 % aller befragten Handwerker bezogen wurde. Die Datenerhebung bezog sich auf die Jahre 2009 und 2010 und umfasst eine Stichprobe von 1.109 Beobachtungen, vgl. Müller, K. (2014).

2012 erfolgte Umwandlung des Gründungszuschusses von einer Pflichtleistung zu einer Ermessensleistung ist ein weiterer Rückgang der Inanspruchnahme zu konstatieren.

Abb. 6: Staatlich geförderte Selbstständigkeit nach Programmen



ifh Göttingen

Quelle: Bundesagentur für Arbeit

2.2.1.2 Handwerksspezifische Veränderungen

Zusätzlich zu den geänderten Förderbedingungen für Existenzgründungen kam es zu spezifisch-handwerksrechtlichen Reformen, welche die Gründungsaktivitäten im Handwerk beeinflussten. Durch die Novellierung und Teilliberalisierung der Handwerksordnung zum Jahr 2004 und dem damit erfolgten Wegfall der Meisterpflicht für eine Reihe von Handwerkszweigen setzte eine starke Gründungswelle ein. Dass diese hauptsächlich in Soloselbstständigkeiten mündete, ist an dem starken Anstieg in den zulassungsfreien B1-Handwerken von 17.327 im Jahr 1995 auf 87.891²⁵ EPU im Jahr 2010 ersichtlich (vgl. Tabelle 3 auf Seite 11). Ein Gründungsboom war insbesondere bei den Fliesen-, Platten- und Mosaiklegern, Raumausstattern, Gebäudereinigern, Parkettlegern, Estrichlegern und Textilreinigern zu beobachten.²⁶

²⁵ Berechnung ifh Göttingen, Statistisches Bundesamt, ergänzt um Betriebe ohne Umsatzsteuerpflicht, vgl. Tabelle 1 in Abschnitt 2.1.

²⁶ Vgl. Tabelle A 3 im Anhang und auch Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a), S. 84.

Zu einem Anstieg der Soloselbstständigen hat auch die Erweiterung der Europäischen Union um die zehn (mittlerweile dreizehn) mittel- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten geführt. Durch die ab 2004 uneingeschränkt geltende Niederlassungsfreiheit entstand eine Eintrittsmöglichkeit auf den deutschen Markt, wodurch sich - nachweisbar an den Handwerksrolleneintragen - viele Handwerker aus den neuen Mitgliedsstaaten der EU vor allem in den zulassungsfreien oder handwerksähnlichen Gewerben ansiedelten.²⁷ Auf diese Weise ließen sich die mehrjährigen Beschränkungen, die hinsichtlich der Arbeitnehmerfreizügigkeit und Dienstleistungsfreiheit vereinbart wurden, aushebeln.²⁸ Nach Informationen des ZDH kamen zum 31.12.2012 genau 47.750 Mitglieder der Handwerkskammern aus den EU-Beitrittsländern (vgl. Tabelle 5). Es ist davon auszugehen, dass dies größtenteils Ein-Personen-Unternehmen waren und sind.

Tabelle 5: Handwerksbetriebe mit Inhabern aus den EU-Beitrittsländern von 2004 (2012)

	Betriebe mit Inhabern aus Beitrittsstaaten	Anteil am Gesamtbestand
A-Handwerke	1.373	0.2%
B1-Handwerke	36.721	16.8%
B2-Handwerke	9.656	5.1%
Handwerk gesamt	4.775	4.8%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH, eigene Berechnungen

Nicht zuletzt führten steuerrechtliche Anpassungen zur Eindämmung der Schwarzarbeit zu einem mutmaßlichen Anstieg der Ein-Personen-Unternehmen. Seit 2009 können handwerkliche Leistungen für Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen bis zu einer Einkommensteuerminderung von 1.200 EUR steuerlich geltend gemacht werden („Handwerker-Bonus“). Aufgrund der schwierigen Datenlage kann nur vermutet werden, dass die veränderte Anreizlage der Auftraggeber viele zuvor schwarzarbeitenden Handwerker zu einer Legalisierung meist in Form einer Soloselbstständigkeit (möglicherweise im Nebenerwerb) motiviert hat.

²⁷ Vgl. Müller, K. (2008), S. 13.

²⁸ Nach der 2-3-2-Jahresformel war eine siebenjährige Übergangszeit zur Einführung der Arbeitnehmerfreizügigkeit und Dienstleistungsfreiheit möglich. Diese endete für die bereits am 01.05.2004 beigetretenen Mitgliedstaaten Estland, Lettland, Litauen, Polen, die Slowakische Republik, Slowenien, die Tschechische Republik und Ungarn am 30.04.2011. Für Bulgarien und Rumänien wurden die Beschränkungen am 31.12.2013 aufgehoben. Für Kroatien, das erst zum 01.07.2013 der Europäischen Union beigetreten ist, gilt zunächst eine zweijährige Übergangszeit bis zum 30.06.2015.

2.2.2 Sozioökonomische Trends

Die veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen der letzten Jahre spiegeln nicht nur ökonomische Zwänge, sondern auch gesellschaftliche Trends in der 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. Institutionelle Grundlage ist hierfür oft die Soloselbstständigkeit.²⁹

2.2.2.1 Ausprägung in der Gesamtwirtschaft

Ein wichtiger gesamtwirtschaftlicher sozioökonomischer Trend ist die Zunahme der Erwerbstätigkeit von Frauen. Bedingt durch den Wunsch einer Vereinbarkeit von Familie und Berufsleben stellt die Soloselbstständigkeit hierfür ein attraktives Erwerbsmodell, oftmals im Zuerwerb,³⁰ dar. Eine selbstständige Zuerwerbstätigkeit (weniger als 18 Wochenarbeitsstunden) ermöglicht zudem ein Verbleiben in der Familienversicherung, solange keine sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt werden.

Kennzeichnend für Existenzgründungen von Frauen ist, dass diese aufgrund der geschlechterspezifischen Aufgabenteilung bei der Gründung im Durchschnitt älter als Männer sind,³¹ weniger Startkapital aufweisen,³² bescheidenere Wachstumsabsichten formulieren³³ und daher häufiger soloselbstständig anfangen (und auch bleiben).

2.2.2.2 Ausprägung im Handwerk

Insbesondere in der Bauwirtschaft kam es zu neuen Organisationsmodellen, was besonders das Handwerk betrifft, da die kleineren Baubetriebe fast ausschließlich zum Handwerk zählen. Durch intensives Outsourcing von Tätigkeiten hat sich das Subunternehmertum stark verbreitet. Zudem sind durch den starken Verdrängungswettbewerb in der Baubranche die durchschnittlichen Unternehmensgrößen stark reduziert worden.³⁴ Kennzeichnend für die neuen Erwerbsformen im Baugewerbe ist die enge Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen, die sich als „Ein-

²⁹ Vgl. Egbringhoff, J. (2007).

³⁰ Vgl. Kohn, K. und Ullrich, K. (2011), S. 2ff.

³¹ Der Großteil männlicher Gründer ist unter 35-jährig, wohingegen die meisten Gründerinnen zwischen 35 und 44 Jahre alt sind, vgl. Kruse, A. u. a. (2009), S. 18.

³² Vgl. Gerner, H.-D. und Wießner, F. (2012). Dies kann allerdings auch als Resultat der generell niedrigeren Investitionserfordernisse in typischen Frauenberufen interpretiert werden.

³³ Vgl. Kruse, A. u. a. (2009), S. 20.

³⁴ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a), S. 85.

zelkämpfer zusammen tun“, um gemeinsam Leistungen zu erbringen. Die Grenzen zur Scheinselbstständigkeit verlaufen hier oftmals fließend.

2.2.3 Technologische Entwicklung

Ein weiterer Katalysator für den starken Anstieg soloselbstständiger Geschäftsmodelle ist in der rasanten Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien zu sehen. Ein Soloselbstständiger muss gleichzeitig Handwerker, Manager und Netzwerker sein, wobei die kaufmännischen Kenntnisse oftmals nur unzureichend ausgeprägt sind.³⁵ Die technischen Neuerungen der letzten Jahre, wie z.B. mobiles Breitband-Internet, ermöglichen es dem Soloselbstständigen, stets erreichbar zu sein und auch Buchführungs- und Abrechnungsprozesse zeitnah selbst erledigen zu können, anstatt dafür extra Arbeitskräfte zu beschäftigen. Mittlerweile gehören das Smartphone oder der Tablet-PC als „Mobiles Büro“ zum unverzichtbaren Arbeitsgerät eines Soloselbstständigen. Auch kann man dadurch, dass man über das Mobiltelefon in den relevanten Zeiten stets erreichbar ist, teilweise auf feste Ladenöffnungszeiten verzichten.

Zudem bietet das Internet die Möglichkeit der indirekten Kundenakquise durch die eigene Unternehmenshomepage oder gut platzierte Werbeanzeigen, oder auch die direkte Teilnahme an Ausschreibungen, z.B. über virtuelle Auktionsplattformen.³⁶ Insgesamt lässt sich resümieren, dass die Such- und Informationskosten für Handwerker durch die Nutzung des Internets gesunken sind und außerdem eine größere Reichweite und Unternehmenssichtbarkeit möglich ist, wovon Ein-Personen-Unternehmen überproportional profitieren.

2.2.4 Gewerkspezifische Gründe

Zusätzlich zu den institutionellen, rechtlichen und sozioökonomischen Voraussetzungen sind es die spezifischen Merkmale eines oder mehrerer Gewerke, die ausschlaggebend für die Eignung und letztlich den Anstieg soloselbstständiger Erwerbsmodelle sind. Identifizieren lassen sich folgende Merkmale, welche die Gründung von Ein-Personen-Unternehmen begünstigen:

- Besonders geeignet für den Betrieb in Soloselbstständigkeit sind Gewerke mit einer hohen Wertschöpfung, da so leichter ein ausreichendes Einkommen erwirtschaftet werden kann.
- Tätigkeiten, deren Ausübung wenig Platzbedarf erfordert, begünstigen ebenfalls Ein-Personen-Unternehmen. Lassen sich Aufträge direkt beim Kunden vor Ort ausführen, kann die Notwendigkeit einer eigenen Werkstatt entfallen, und

³⁵ Vgl. Handwerkskammer Hamburg (2009), S. 29f.

³⁶ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012b).

es reicht mitunter ein Arbeitszimmer oder sogar ein Schreibtisch im Wohnzimmer zur Erledigung der anfallenden bürokratischen Arbeiten.

- Lässt sich ein Gewerk auch in Teilzeit ausüben, ist dies speziell bei Frauen ein die Soloselbstständigkeit begünstigender Faktor, da sich so Familie und Erwerbstätigkeit relativ gut in Einklang bringen lassen.
- Nicht zuletzt sind Gewerke begünstigt, in denen sich Tätigkeiten scheinbar leicht ausgliedern lassen. Dass bei dieser Form von „Outsourcing“ die Grenze zur Scheinselbstständigkeit fließend ist, beweisen Erwerbsmodelle wie z.B. „Stuhlmieten“ im Friseurgewerbe oder selbstständige Toilettenfrauen in Autobahnraststätten.

2.2.5 Bewertung der Gründe für die Zunahme der Soloselbstständigen im Handwerk

Aus den vorangegangenen Ausführungen wird deutlich, dass es für den Anstieg der Soloselbstständigkeit im Handwerk keine monokausalen Erklärungen gibt. Die einzelnen Argumente deuten jedoch darauf hin, dass der HwO-Reform von 2004 eine besondere Bedeutung zukommt. Sichtbar wird dies vor allem durch den Vergleich der Soloselbstständigkeit von Handwerk und Gesamtwirtschaft in Tabelle 4 in Abschnitt 2.1.2. Durch den stärkeren Anstieg der Ein-Personen-Unternehmen im Handwerk lässt sich schlussfolgern, dass die handwerksspezifischen Gründe (vor allem die HwO-Reform) und die Gründe, die primär auf das Handwerk zutreffen (Soloselbstständige aus den neuen Mitgliedsländern der EU von 2004), einen besonderen Einfluss auf die Zunahme der Soloselbstständigen im Handwerk hatten. Grob geschätzt lässt sich ermitteln, dass etwa 75 % der Gründe handwerksspezifisch und 25 % anderer Art sind. Diese Größenordnungen errechnen sich aus dem Unterschied der Zunahme der Soloselbstständigkeit zwischen Handwerk einerseits und der Gesamtwirtschaft andererseits.

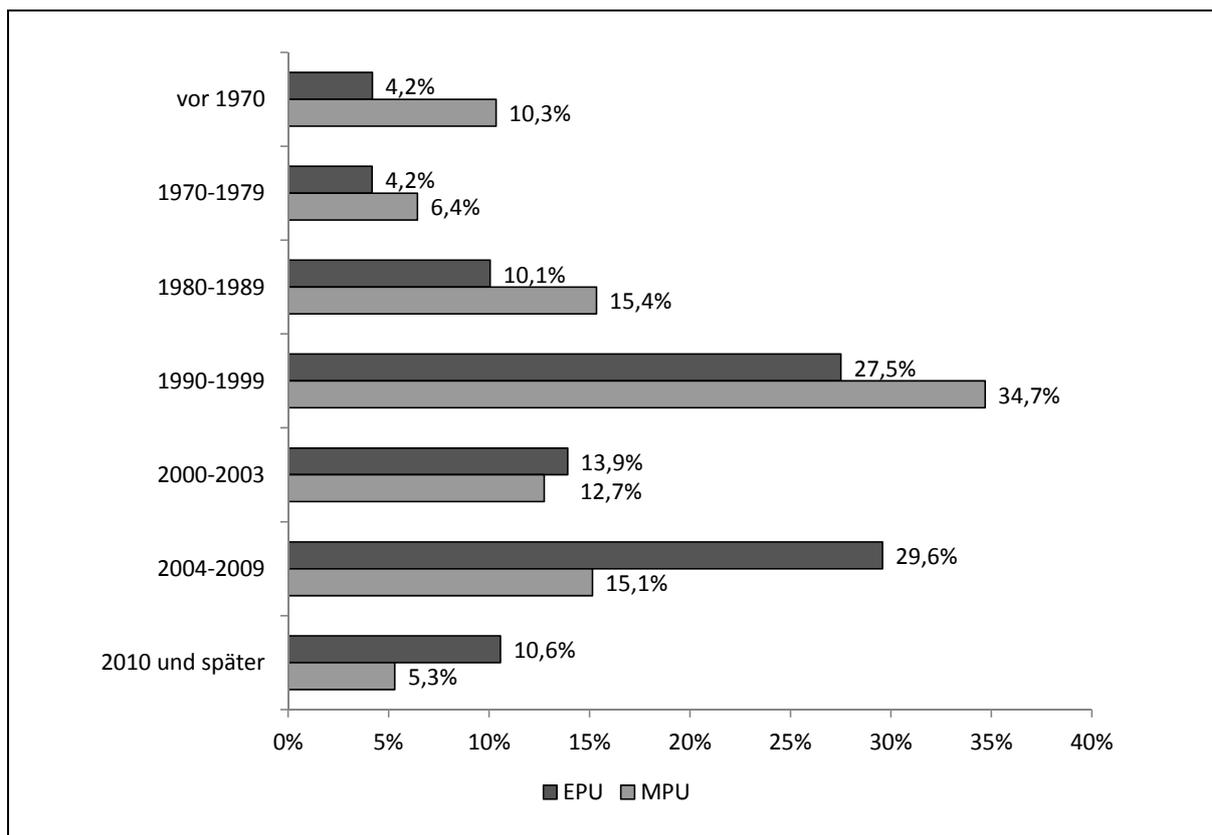
3 Betriebsmerkmale der Ein-Personen-Unternehmen

3.1 Gründung der Ein-Personen-Unternehmen

3.1.1 Gründungsjahr

Das Gründungsjahr der Ein-Personen-Unternehmen lässt direkt und indirekt Aussagen über den Beginn der Gründungswelle von Soloselbstständigen sowie deren Marktverweildauer zu. Die Daten der ZDH-Strukturumfrage von 2013³⁷ zeigen, dass das Unternehmensalter der meisten Ein-Personen-Unternehmen vergleichsweise gering ausfällt (vgl. Abb. 7). Laut ZDH-Strukturumfrage 2013 wurden 40 % aller EPU nach 2003 gegründet, bei den Mehr-Personen-Unternehmen beträgt dieser Anteil nur rund 20 %. Dagegen sind die Unternehmen mit Beschäftigten im Durchschnitt bereits länger am Markt aktiv. Daraus kann indirekt auf eine geringere Bestandsfestigkeit der Ein-Personen-Unternehmen geschlossen werden.

Abb. 7: Gründungsjahr EPU und MPU



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

³⁷ Zu beachten ist, dass die Daten der ZDH-Strukturumfrage nur die A- und die B1-Handwerke, nicht jedoch die B2-Handwerke einschließen, vgl. Abschnitt 8.2.2.

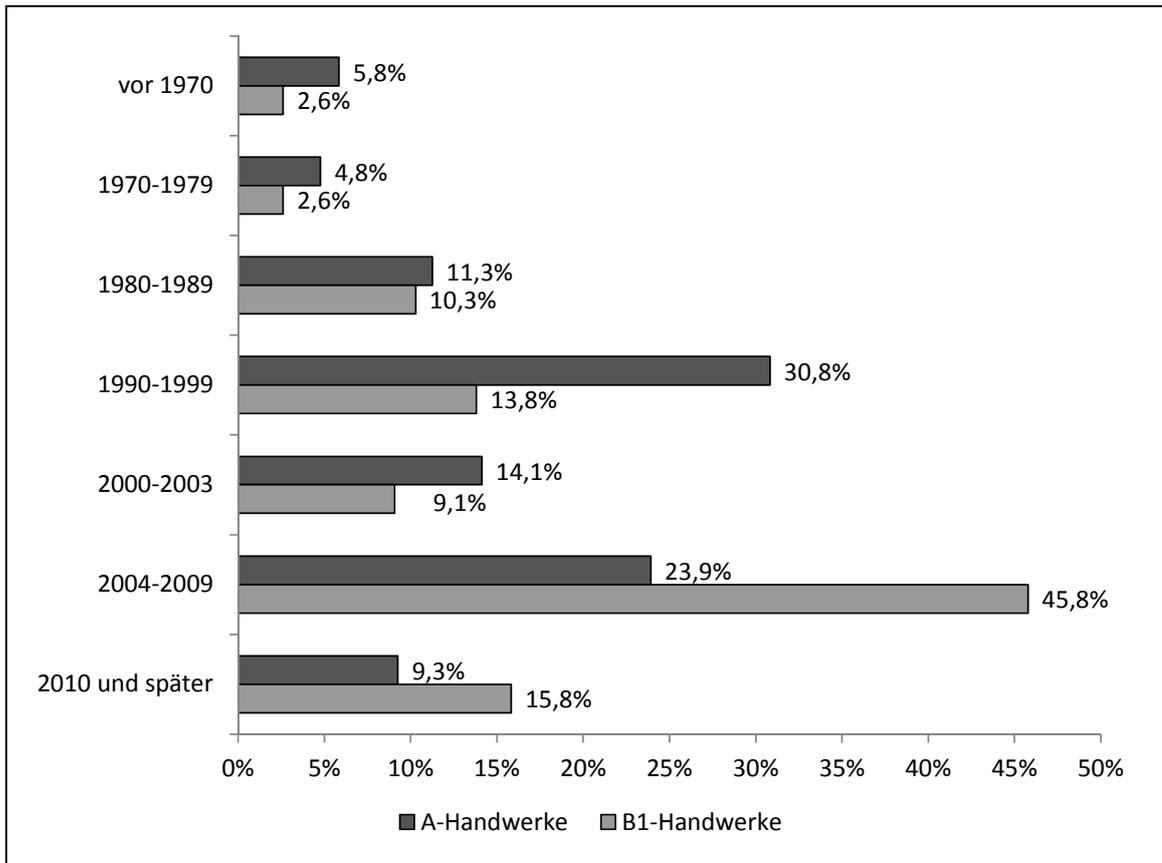
Der Bezug zur Novellierung der Handwerksordnung 2003 und die so begünstigte Flucht in die Selbstständigkeit vieler ehemals Angestellter oder Arbeitsloser zeigt sich, wenn man nach zulassungspflichtigen und zulassungsfreien Handwerken differenziert (vgl. Abb. 8). Von den EPU des zulassungsfreien Handwerks sind ca. 60 % nach 2003 gegründet, bei den Ein-Personen-Unternehmen im zulassungspflichtigen Handwerk dagegen nur 33 %.

Bei den Daten der ZDH-Strukturumfrage ist zu berücksichtigen, dass die Adressenbasis der Umfragen nicht immer aktualisiert wird, so dass die Betriebe in der Realität noch jünger sein dürften. Dies wird auch aus den Daten des Mikrozensus deutlich. Hiernach gab es jedes vierte Ein-Personen-Unternehmen vor 12 Monaten noch nicht (MPU ca. jedes fünfte), was für eine erhöhte Marktfluktuation spricht.³⁸

Differenziert nach Gewerken wird deutlich, dass insbesondere Gebäudereiniger und Fliesenleger (jeweils ca. 70 % nach 2003, MPUs jeweils 30 %) zu den jüngeren Ein-Personen-Unternehmen gehören (vgl. Tabelle A 6 im Anhang). Dies sind diejenigen Handwerkszweige, die den stärksten Zuwachs an Soloselbstständigen zu verzeichnen hatten (vgl. Tabelle A 3 im Anhang 8.3.1). Bei den A-Handwerken sind es vor allem Dachdecker, von denen 60 % aller EPU nach 2003 gegründet wurden (MPU = 30 %).

³⁸ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a), S. 111f. Die Daten gelten für den Mikrozensus 2008. Neuere Daten standen dem RWI nicht zur Verfügung.

Abb. 8: Gründungsalter EPU der A- und B1-Handwerke



ifh Göttingen

Quelle: ZDH Strukturumfrage 2013

Doch nicht alle zulassungsfreien Gewerke verfielen nach der HwO-Novellierung in einen Gründungsboom, wie am Beispiel der Uhrmacher ersichtlich wird, von denen nur 10 % der EPU nach 2003 gegründet wurden. Hierbei handelt es sich um Gewerke, die auch schon vor der HwO-Reform häufig solselbstständig betrieben wurden.

Neben den sehr jungen Unternehmen wurden auch 8 % der EPU vor 1980 gegründet, darunter vorwiegend Lebensmittelhandwerke, Tischler, Schuhmacher und Landmaschinenmechaniker. Es ist davon auszugehen, dass viele dieser Unternehmen früher Mehr-Personen-Unternehmen waren, die aus verschiedenen Gründen geschrumpft sind.

Die 31 interviewten Ein-Personen-Unternehmen wurden durchschnittlich im Jahr 2001 gegründet, wobei 17 Betriebe nach dem 1.1.2004 gestartet und 14 Betriebe davor. Insgesamt reicht die Spanne von frisch gegründeten Unternehmen bis zu alt eingesessenen Betrieben:

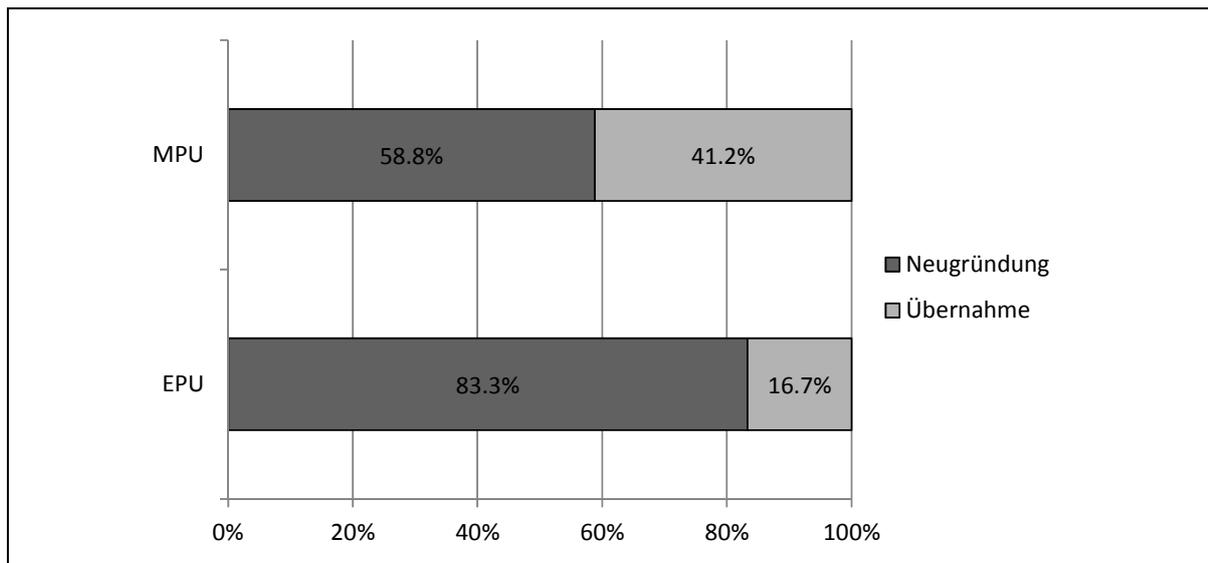
- Das jüngste Ein-Personen-Unternehmen führt eine Friseurin, die sich erst im Januar 2013 mit einem kleinen Friseurladen in ihrem Dorf selbstständig gemacht hat (Nr. 11).

- Das älteste Unternehmen betreibt ein Tischler, der seit Januar 1980 solostelbstständig alte Möbel in seiner Werkstatt restauriert (Nr. 13).

3.1.2 Übernahme oder Neugründung

Bei einer Existenzgründung kann zwischen einer Neugründung und einer Übernahme eines bereits bestehenden Betriebes unterschieden werden. Unternehmensübernahmen sind bei Ein-Personen-Unternehmen eher untypisch. Laut ZDH-Strukturumfrage 2013 hat lediglich ein Sechstel aller Soloselbstständigen ihren Betrieb übernommen (MPU = 41 %), wobei davon auszugehen ist, dass es sich dabei zur Zeit der Übernahme mehrheitlich um Mehr-Personen-Unternehmen gehandelt hat (vgl. Abb. 9). Der Anteil der Unternehmensübernahmen ist zudem in den zulassungspflichtigen Handwerken um 20 % höher als in den B1-Handwerken (12 %), was wiederum mit dem vergleichsweise geringeren Alter der EPU in den zulassungsfreien Handwerken zusammenhängen könnte (vgl. Tabelle A 7 im Anhang).

Abb. 9: Anteile von Übernahmen und Neugründungen bei EPU und MPU



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

Differenziert nach Gewerken wird deutlich, dass solostelbstständige Tischler, Raumausstatter, Landmaschinenmechaniker, Metallbauer und Schuhmacher eine relativ hohe Übernahmequote haben. In diesen Gewerken und auch in den Berufen des Lebensmittel- und Gesundheitsgewerbes übersteigt sie 30 %. Mit Ausnahme der Schuhmacher ist die Übernahmequote bei den MPU stets höher als bei den EPU.

Auch in Unternehmensbefragungen sowie im direkten Gespräch mit Soloselbstständigen bestätigte sich, dass kleinere Betriebe eher neu gegründet als übernommen werden.³⁹ Unter den 31 interviewten Soloselbstständigen haben lediglich zwei Personen die Nachfolge in einem bestehenden Betrieb angetreten.⁴⁰ Diese zwei Fälle unterscheiden sich jedoch relativ stark:

- In einem Fall wurde der väterliche Betrieb von der Tochter übernommen. Als Folge verschlechterter Auftragslage reduzierte sie die Anzahl der Angestellten, bis sie schließlich als Soloselbstständige übrig blieb. Durch diesen Beschäftigtenabbau schaffte es die Soloselbstständige, wieder einen ausreichenden Gewinn zu erwirtschaften (Nr. 9).
- Eine Friseurmeisterin machte sich durch Übernahme eines insolventen Geschäfts selbstständig, wobei für sie der Kundenstamm am wichtigsten war (Nr. 15).

Darüber hinaus gaben zwei Interviewte an, dass sie von einem bestehenden Betrieb den Kundenstamm übernommen hätten; zum einen vom väterlichen Betrieb (Nr. 3) und zum anderen vom bisherigen Betrieb (Nr. 22).

3.1.3 Erwerbsform

Bei der Analyse der Erwerbsform ist zwischen dem Stellenwert und dem Umfang der selbstständigen Tätigkeit zu unterscheiden. Ob die selbstständige Tätigkeit als erste oder als eine zusätzliche Tätigkeit ausgeübt wird, entscheidet über den Status als Haupt- oder Nebenerwerb. Der Umfang einer Tätigkeit richtet sich danach, ob diese in Voll- oder in Teilzeit betrieben wird.⁴¹

³⁹ Im Rahmen der Existenzgründungsbefragung des ifh Göttingen wurde bei Ein-Personen-Unternehmen eine Übernahmequote von 9,1 % ermittelt. Bei Handwerksunternehmen mit mindestens fünf tätigen Beschäftigten steigt die Übernahmequote hingegen auf 75 % an, vgl. Müller, K. (2014), S. 28f.

⁴⁰ Hinzu kommt noch ein Kfz-Techniker, der ursprünglich den Betrieb des Arbeitgebers (betriebsinterne Übernahme) übernommen hatte. Diesem Betrieb ging es jedoch später so schlecht, dass er Insolvenz anmelden musste. Auch die danach erfolgte Neugründung als Soloselbstständiger ist nur mäßig erfolgreich (Nr. 29).

⁴¹ Vgl. Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V. (Inmit) (2013).

Übersicht 2: Erwerbsformen von Selbstständigen

	Einzige Erwerbstätigkeit	Zweite oder mehrfache Erwerbstätigkeit
Vollzeit	Haupterwerb	
Teilzeit	Zuerwerb, Zweitverdienst	Nebenerwerb

ifh Göttingen

Quelle: eigene Darstellung nach INMIT (2013), Piorkowsky u. a. (2010)

Als **Nebenerwerbsselbstständigkeit** gilt eine zweite selbstständige Erwerbstätigkeit, die in Teilzeit ausgeübt wird und zu weniger als 50 % des individuellen Erwerbseinkommens beiträgt.⁴² Diese Nebenerwerbsbetriebe haben gesamtwirtschaftlich betrachtet in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen.⁴³ Eine Soloselbstständigkeit im Nebenerwerb bietet neben dem Erzielen zusätzlicher Einnahmen die Möglichkeit, „das Hobby zum Beruf zu machen“ oder innovativen „Tüfteleien“ nachzugehen. Teilweise wird auch zuerst eine Nebenerwerbsselbstständigkeit gewählt, um auf der sicheren Grundlage einer abhängigen Beschäftigung einen sukzessiven Übergang in die Selbstständigkeit vorzunehmen. Speziell für Frauen sind die erhöhte finanzielle Unabhängigkeit oder bessere Absicherung Motive für die Aufnahme einer Nebenerwerbstätigkeit.⁴⁴

Wenig überraschend ist, dass vergleichsweise viele Ein-Personen-Unternehmen im Nebenerwerb betrieben werden. Die ZDH-Strukturumfrage 2013 beziffert den Nebenerwerbsanteil von EPU auf 18,5 %, im Vergleich zu lediglich 2,3 % bei den MPU (vgl. Abb. 10). Interessanterweise ist der Anteil der Nebenerwerbsbetriebe in den A-Handwerken nur unwesentlich höher (19%) als in den B1-Handwerken (18%, vgl. Tabelle A 8 im Anhang).

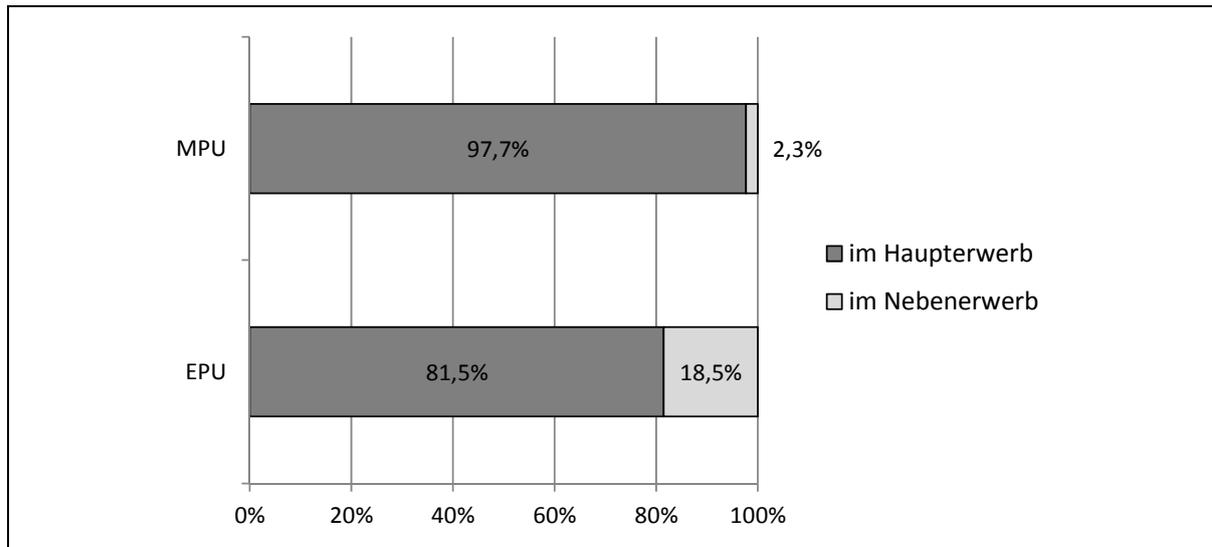
Differenziert nach Gewerken ergibt sich ein besonders hoher Nebenerwerbsanteil im Lebensmittelgewerbe (58 %), bei den Straßenbauern (45 %), Fotografen (42 %), Maßschneidern (36 %) und Uhrmachern (30 %). Besonders gering ist der Anteil hingegen bei den Fliesenlegern (1,4 %), im Gesundheitsgewerbe (5 %), den Maurern und Dachdeckern (jeweils 8 %).

⁴² Zur genaueren Systematisierung und Abgrenzung vgl. Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V. (Inmit) (2013).

⁴³ Laut KfW-Gründungsmonitor 2013 waren 59 % aller Gründungen in der Gesamtwirtschaft im Jahr 2012 Nebenerwerbsgründungen, vgl. Metzger, G. und Ullrich, K. (2013).

⁴⁴ Vgl. Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V. (Inmit) (2013), S. 103.

Abb. 10: Anteile Haupterwerbs- und Nebenerwerbsbetriebe bei EPU und MPU



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

Die 31 befragten Soloselbstständigen betreiben mit einer Ausnahme ihr Unternehmen im Haupterwerb und haben demnach keine weiteren gewerblichen Einkünfte. Lediglich ein halbtags arbeitender Berufsschullehrer ist nebenberuflich als Zupfinstrumentenmacher tätig (Nr. 26).

Wie bereits oben erwähnt, ist von der Nebenerwerbsselbstständigkeit die Selbstständigkeit im **Zuerwerb** (auch Zweitverdienst genannt) abzugrenzen, bei der die Selbstständigkeit häufig in Teilzeit ausgeübt wird, diese jedoch die einzige Erwerbstätigkeit darstellt. Dies ist oft der Fall, wenn die Soloselbstständigkeit nicht die einzige Einkommensquelle eines Haushalts ist. Der Hauptteil des Haushaltseinkommens wird dann oftmals vom Ehepartner/in erwirtschaftet. Dem anderen Partner bietet sich durch den selbstständigen Zuerwerb die Möglichkeit, Kinderbetreuung und Zuverdienst durch eine zeitlich reduzierte Tätigkeit miteinander zu vereinbaren.

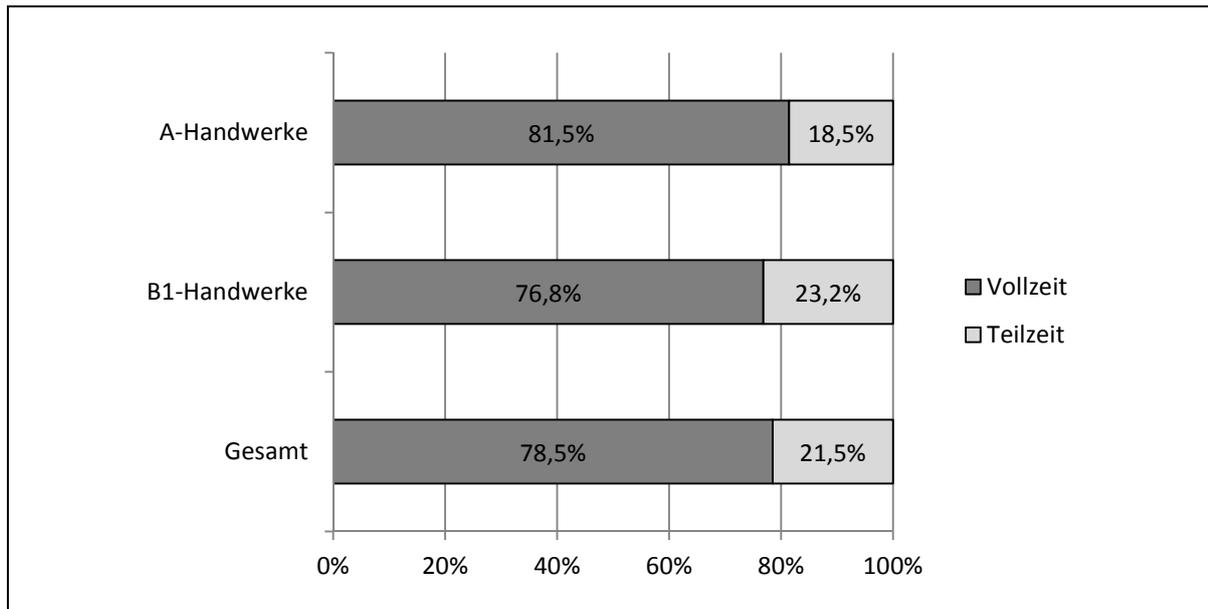
Nach der ZDH-Strukturumfrage werden 78,5 % der EPU in Vollzeit und der Rest in Teilzeit betrieben (vgl. Abb. 11). Dabei liegt der Anteil der Teilzeit-Selbstständigen bei den B1-Handwerken um etwa 5 Prozentpunkte höher als bei den A-Handwerken. Daten für Mehr-Personen-Unternehmen liegen hier leider nicht vor. Aus dem Mikrozensus lässt sich jedoch schließen, dass bei Soloselbstständigen Teil-Selbstständigkeit vergleichsweise häufig vorkommt.⁴⁵

Betrachtet man die größeren Gewerke, fällt der Anteil der Teilzeit-Selbstständigen bei den Fotografen, Schneidern, Kosmetikern und Friseuren besonders hoch aus (vgl. Tabelle A 9 im Anhang). Dies sind alles frauendominierte Berufe. Anzunehm-

⁴⁵ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a), S. 105f.

men ist, dass hier die Teilzeittätigkeit dem Zuerwerb oder Zweitverdienst dient. Relativ geringe Teilzeitquoten finden sich dagegen bei den Bauhaupt- und Ausbauhandwerken, insbesondere den Fliesenlegern, den Maurern und den Malern. Die höchsten Anteile im Baubereich werden von den Raumausstattern und den Elektrotechnikern erreicht. In diesen Berufen dürfte eher der Nebenerwerb im Vordergrund stehen, d.h. die Soloselbstständigen haben noch einen Hauptjob, meist in abhängiger Stellung.⁴⁶

Abb. 11: Ausübung der Selbstständigkeit in Vollzeit oder Teilzeit der EPU



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

In sieben der 31 durchgeführten Interviews trägt die Soloselbstständigkeit zu weniger als 50 % des Haushaltseinkommens bei. Zu diesen Zuerwerbs- oder Zweitverdienern gehören z.B.:

- ein Lichtkünstler, dessen Frau als Angestellte tätig ist. Durch deren kontinuierliches Einkommen kann die schwankende Auftragslage seines Betriebes ausgeglichen werden (Nr. 8),
- eine Änderungsschneiderin, die nur so viel arbeitet, wie sie nebenher Zeit und Lust hat, da sie durch ihren Partner abgesichert ist (Nr. 4),
- eine Friseurin, die aufgrund des Einkommens ihres Ehemanns ihren Salon nur an drei Tagen öffnet, um sich die restliche Zeit um die zwei Kinder kümmern zu können (Nr. 11).

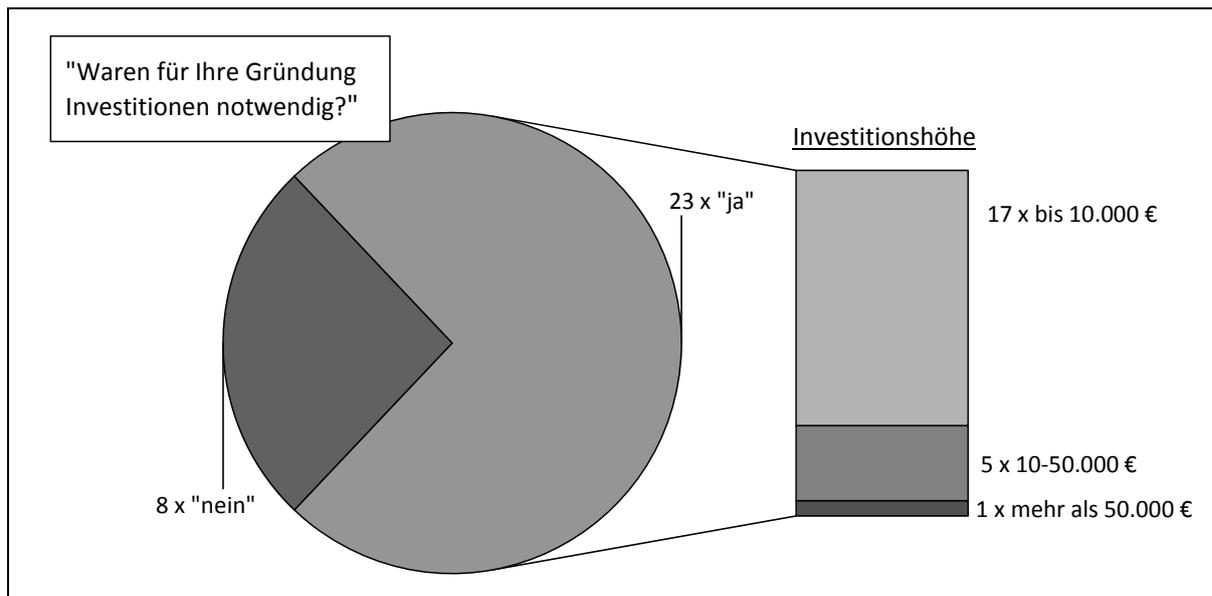
⁴⁶ Es könnte auch sein, dass diese Personen noch weitere Tätigkeiten ausüben.

3.1.4 Investitionsbedarf und Finanzierung der Gründung

Für eine Existenzgründung sind normalerweise Investitionen notwendig. Nach den Ergebnissen des neuesten KfW-Gründungsmonitors fallen diese jedoch insgesamt ausgesprochen niedrig aus.⁴⁷ Danach nutzen nur etwa zwei Drittel (67 %) aller Gründer finanzielle Mittel. Von diesen Gründern setzen wiederum etwa 65 % weniger als 10.000 Euro ein. Nur bei gut 9 % liegt der Finanzierungsbedarf über 50.000 Euro.⁴⁸

Ein ähnliches Ergebnis zeigte sich bei der Befragung der Soloselbstständigen (vgl. Abb. 12). Von den 31 befragten Personen gaben 23 an, dass Gründungsinvestitionen notwendig gewesen seien, acht verneinten dies. Ähnlich wie beim KfW-Gründungsmonitor war die Höhe der Investitionen ausgesprochen niedrig. In 19 Fällen lag sie unter 10.000 Euro, bei weiteren fünf Fällen zwischen 10.000 und 50.000 Euro und nur ein Soloselbstständiger benötigte mehr als 50.000 Euro. Hierbei handelt es sich um eine Kfz-Werkstatt, für deren Betrieb relativ teure Diagnose-Geräte angeschafft werden mussten.

Abb. 12: Gründungsinvestitionen und deren Höhe der EPU



ifh Göttingen

„Waren für Ihre Gründung Investitionen notwendig? Wenn ja, wie hoch waren diese?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Aus den Gesprächen mit den Soloselbstständigen ging hervor, dass diese bei ihrer Gründungsfinanzierung ausgesprochen vorsichtig zu Werke gingen. Zu Beginn wurden oft nur die notwendigsten Dinge angeschafft, so beispielsweise bei Bauhandwerkern Firmenwagen oder Werkzeug. Teilweise gelang es, gebrauchte Ma-

⁴⁷ Vgl. Metzger, G. und Ullrich, K. (2013).

⁴⁸ Ebenda.

schinen zu erwerben (Nr. 4), teilweise wurde auch die Möglichkeit genutzt, zunächst Werkzeuge von Bekannten oder Freunden (teilweise als Subunternehmer) zu nutzen (Nr. 14). Bei einer Soloselbstständigen ergab sich die Gelegenheit, eine Buchbinderwerkstatt von einem Max-Planck-Institut günstig zu übernehmen (Nr. 25).

Bei der Finanzierung der Investitionen wurde - soweit möglich - auf Kredite verzichtet.⁴⁹ 18 Soloselbstständige antworteten, primär eigene Ersparnisse herangezogen zu haben. In fünf Fällen halfen die Familie oder Freunde. Elf Soloselbstständige nahmen einen Kredit auf. Öffentliche Darlehen wurden nur in zwei Fällen in Anspruch genommen. Ein Fotograf (Nr. 6) gab an, einen Mikrokredit in Höhe von 1.000 Euro bekommen zu haben. Eine Friseurin erhielt aus einem Fonds für alleinerziehende Frauen ein günstiges Darlehen (Nr. 15). Eine Fotografin gab an, eine KfW-Förderung versucht zu haben, dabei habe sie jedoch keine Unterstützung durch die Banken erhalten (Nr. 12).

3.1.5 Gründungshilfen der Bundesagentur für Arbeit

Im Gegensatz zur vergleichsweise geringen Bedeutung von Darlehen stellen die Gründungshilfen der Bundesagentur für Arbeit (BA) eine wichtige Finanzierungssäule von Soloselbstständigen dar. Wie bereits in Abschnitt 2.2.1.1 diskutiert, wurden in den letzten Jahren verschiedene Programme aufgelegt, die den Weg in die Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus erleichtern sollen (Überbrückungsgeld, Einstiegsgeld, Eingliederungsgeld, Gründungszuschuss, Meister-BaFöG) und zeitweise zu einem Gründungsboom führten. Die so geförderten Gründungen waren zunächst häufig Ein-Personen-Unternehmen; sie wurden tendenziell mit weniger Startkapital realisiert und es wurde oftmals auf die Einstellung von Mitarbeitern verzichtet.⁵⁰

So gründeten auch insgesamt 14 der 31 befragten Soloselbstständigen ihr Unternehmen auf Basis von Gründungshilfen der BA. Diese Form der Unterstützung empfanden manche Soloselbstständige jedoch als ungerecht. So beklagte ein Informationselektroniker, der für seine Gründung einen Kredit aufnehmen musste:

- „Gründungshilfe bekam man nur aus der Arbeitslosigkeit heraus.“ (Nr. 7)

⁴⁹ Da bei dieser Frage Mehrfachnennungen zugelassen waren, addieren sich die Antworten zu mehr als den 23 Fällen, für deren Gründung Investitionen getätigt worden sind.

⁵⁰ Vgl. Gerner, H.-D. und Wießner, F. (2012).

3.1.6 Überbetriebliche Gründungshilfen

Neben den öffentlichen Finanzierungshilfen ist auch die Gründungsberatung durch eine überbetriebliche Institution eine wichtige Gründungshilfe für Soloselbstständige. So haben 23 der 31 befragten Ein-Personen-Unternehmen eine oder mehrere Gründungsberatungen in Anspruch genommen. Größtenteils (bei 15 Unternehmen) erfolgte sie durch die Handwerkskammern. Bei diesem Ergebnis ist zu berücksichtigen, dass die Adressen der Soloselbstständigen meistens von einer Handwerkskammer zur Verfügung gestellt wurden (vgl. Abschnitt 3.4). Daher sind die vielen Nennungen der Kammer sicher nicht repräsentativ. Aus diesem Grund lässt sich die Frage nicht beantworten, ob die Soloselbstständigen häufiger oder weniger häufig als alle Gründer eine Gründungsberatung durch die Handwerkskammer in Anspruch genommen haben.

Eine Schneidermeisterin hatte bei der Kammer den Betriebswirt des Handwerks erfolgreich absolviert. Hier bekam sie nach eigener Aussage mehr Informationen über die Selbstständigkeit als bei dem Meisterlehrgang, an dem sie vorher teilgenommen hatte (Nr. 4). Darüber hinaus wurden die Soloselbstständigen durch die Agentur für Arbeit (6-mal), Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer (4), freie Betriebsberater (2) oder auch durch ihre Hausbanken (2) hinsichtlich der Gründung und der dafür erforderlichen Finanzierung beraten. Besonders hervorgehoben wurde die Gründungsberatung „MOBIL“ der Stadt Göttingen, an die sich drei Gründer gewendet hatten.

Als Alternative oder Ergänzung zu den Gründungsberatungen wurden von den Unternehmern vor allem Existenzgründungslehrgänge genannt. Darüber hinaus informierten sich die Befragten über das Internet, durch den Besuch von Informationsveranstaltungen, Diskussionen mit Freunden oder die Lektüre von Informationsmaterial. Ein Soloselbstständiger gab an, dass er an der Uni einen sechswöchigen Existenzgründungslehrgang belegt hatte (Nr. 23).

3.2 Umsatz und Tätigkeitsstruktur

3.2.1 Umsatz

Aus den Umsatzzahlen der Ein-Personen-Unternehmen lassen sich wichtige Rückschlüsse auf Intensität und Gewinnmöglichkeiten dieses Unternehmensmodells ziehen. Laut ZDH-Strukturumfrage 2013 erzielten 40 % der Ein-Personen-Unternehmen einen Umsatz unter 17.501 Euro. 30 % liegen über 50.000 Euro, womit der Rest zwischen 17.501 und 50.000 Euro angesiedelt ist (vgl. Abb. 13). Erzielt ein Unternehmen weniger als 17.501 Euro Umsatz im Geschäftsjahr, so

wird es gemäß geltender „Kleinunternehmerregelung“ von der Umsatzsteuer befreit.⁵¹

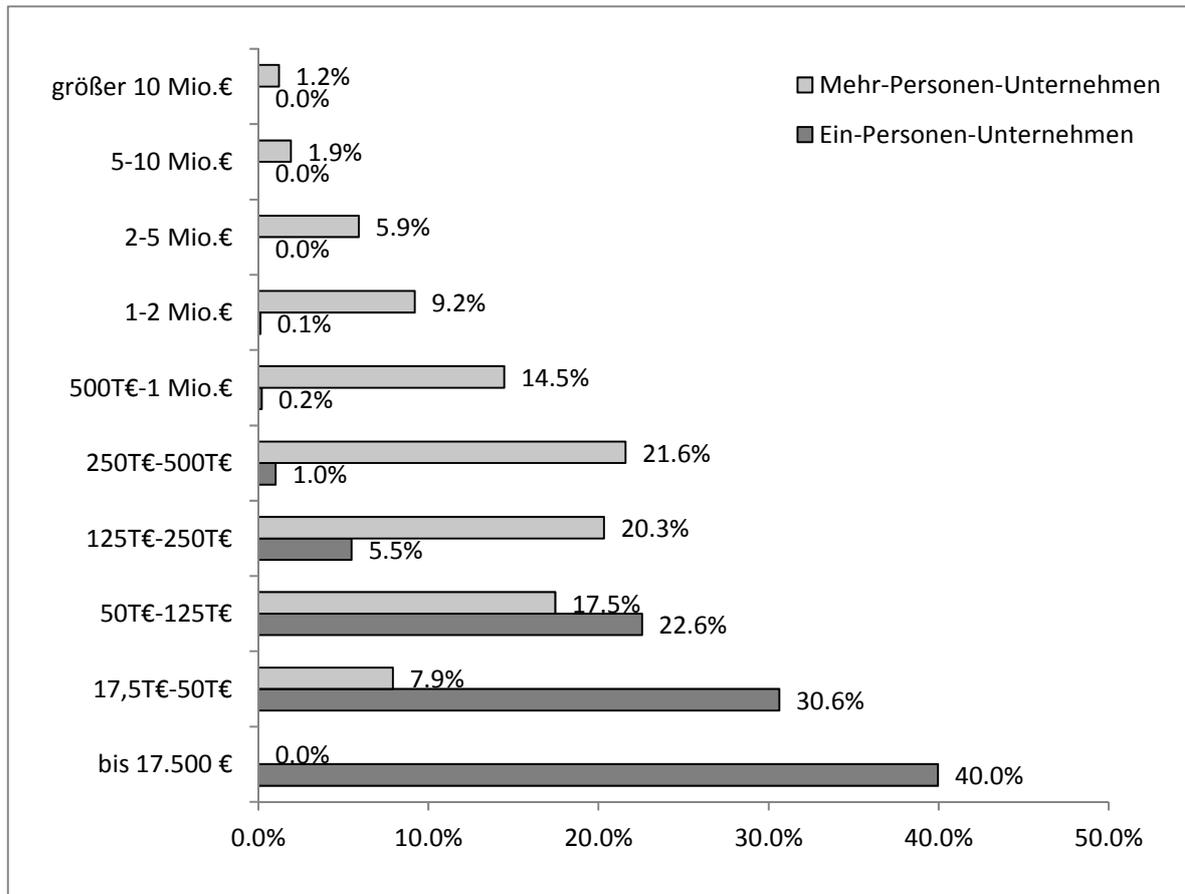
Besonders hoch ist der Anteil der EPU mit einem Umsatz unter 17.501 Euro bei den Handwerken für den privaten Bedarf, wie z.B. bei den Maßschneidern (84 %), Kosmetikern (75 %), Friseuren (70 %) und Fotografen (62 %). Dazu kommen die Gebäudereiniger mit 72 % (vgl. Tabelle A 10 im Anhang). Mögliche Gründe für die niedrigen Umsätze in diesen Gewerken sind einerseits der typischerweise hohe Anteil von Frauen, die im Rahmen der Soloselbstständigkeit das Familieneinkommen aufbessern. Andererseits ist in diesen Gewerken aufgrund des geringen Vorleistungsanteils auch das schattenwirtschaftliche Potenzial relativ stark ausgeprägt.

Im Baugewerbe liegt der Anteil von Betrieben ohne Umsatzsteuerpflicht bei unter 30 %. Dabei handelt es sich um Maurer und Betonbauer, Dachdecker, Zimmerer, Installateure und Fliesenleger. Die relativ geringe Quote könnte einerseits das Resultat der neuerdings geltenden steuerlichen Absetzbarkeit von Handwerksleistungen in der privaten Einkommenssteuererklärung sein. Andererseits gibt es in diesen Branchen weniger Teilzeit-Selbstständige (vgl. Abschnitt 3.1.3).

Über 50.000 Euro Umsatz erzielen am ehesten Gesundheitshandwerker, Kfz-Techniker, Elektrotechniker, Installateure und Metallbauer (alle über 40 %). Hingegen sehr gering ist der Anteil bei den Gebäudereinigern, Kosmetikern und Friseuren (jeweils unter 4 %) sowie bei den Feinwerkmechanikern (15 %).

⁵¹ Vgl. ausführlich Abschnitt 6.1.

Abb. 13: Umsatzgrößenklassen bei EPU und MPU



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

Auch aus den Gesprächen mit den Soloselbstständigen wurde deutlich, dass einige Unternehmen nur sehr geringe Umsätze erzielen. 21 der befragten Ein-Personen-Unternehmen gaben an, dass ihr Umsatz im vergangenen Jahr über 17.500 Euro lag; für zehn Soloselbstständige gilt die Kleinunternehmerregelung, welche sie von der Umsatzsteuer befreit. Bei diesen zehn Unternehmen handelt es sich

- vorwiegend um Frauen: eine Maßschneiderin (Nr. 1), eine Änderungsschneiderin (Nr. 4), zwei Friseurinnen (Nr. 4 und 11), zwei Fotografinnen (Nr. 6 und 12) und eine Buchbinderin (Nr. 25), darüber hinaus um
- einen bereits berenteten Sattler (Nr. 2),
- einen Zupfinstrumentenmacher im Nebenerwerb (Nr. 26) und
- einen Tischler, der mit Familienmitgliedern eine Werkstattgemeinschaft betreibt (Nr. 13). Dieser Soloselbstständige dürfte bewusst das Modell einer Werkstattgemeinschaft gewählt haben, um die Umsätze innerhalb der verschiedenen familiären Unternehmen so aufzuteilen, dass in keinem bzw. nicht in jedem Unternehmen Umsatzsteuer anfällt.

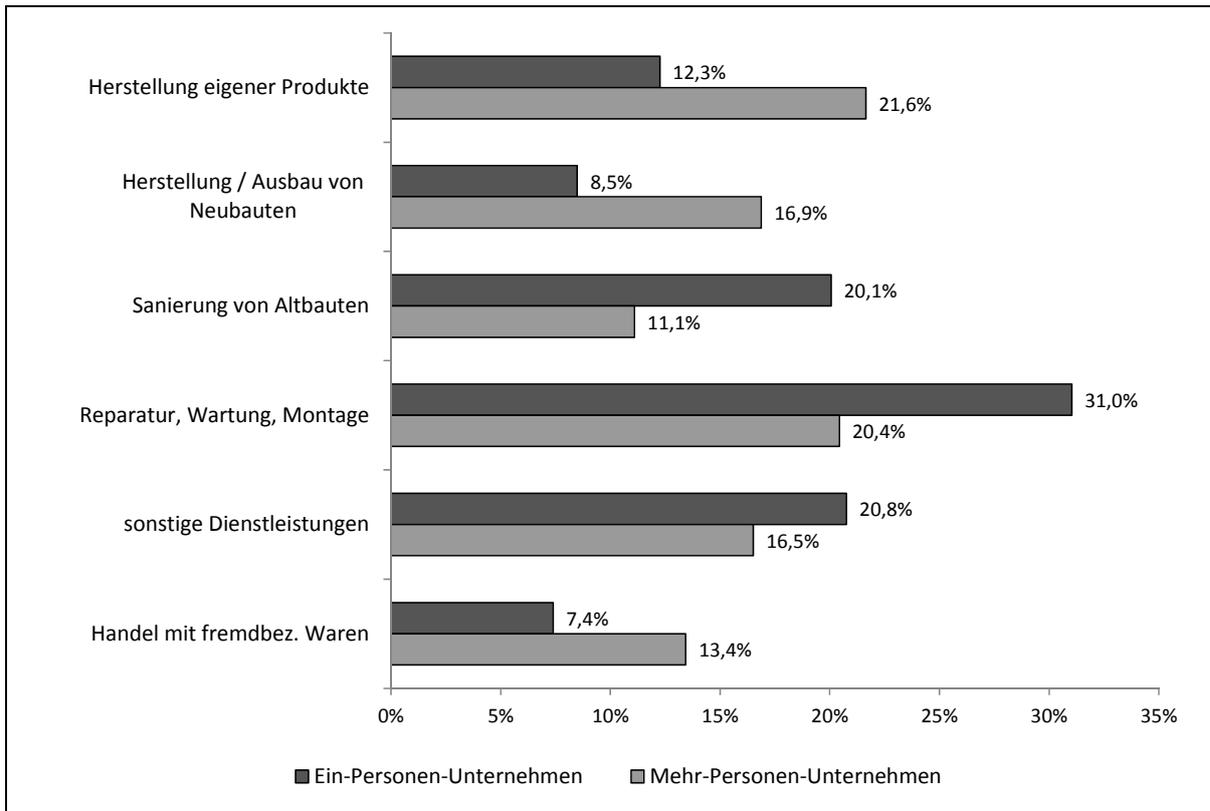
3.2.2 Tätigkeitsbereiche

Unterschiede zwischen solselbstständigen und größeren Betrieben zeigen sich, wenn man deren Tätigkeitsbereiche vergleicht. Teilweise wird sogar innerhalb derselben Branche eine Arbeitsteilung deutlich. Ergebnisse hierzu liefert wieder die ZDH-Strukturumfrage 2013 (vgl. Abb. 14). Im Vergleich zu Mehr-Personen-Unternehmen sind Ein-Personen-Unternehmen wesentlich stärker mit der Sanierung von Altbauten (20 zu 11 % des Umsatzes), Reparatur, Wartung, Montage (31 zu 20 %), und sonstigen Dienstleistungen (21 zu 16%) beschäftigt. Geringer ist dagegen die Bedeutung von der Herstellung eigener Produkte (12 zu 22 %), Herstellung und Ausbau von Neubauten (8 zu 17 %) und dem Handel mit fremdbezogener Ware (7 zu 13 %).

Auch auf Branchenebene ist die Arbeitsteilung zwischen EPU und MPU relativ stark ausgeprägt (vgl. Tabelle A 11 im Anhang). Beim Handel mit fremdbezogenen Waren wird dies am deutlichsten. Während größere Unternehmen einen relativ hohen Handelsumsatz aufweisen, konzentrieren sich die EPU auf Reparatur, Wartung und Montage. Dies betrifft besonders Uhrmacher, Schuhmacher, Kfz-Techniker, Landmaschinenmechaniker und Informationstechniker.

Eine ähnliche Arbeitsteilung gibt es auch bei Herstellung/Ausbau von Neubauten (eher MPU) und Reparatur, Wartung, Montage (eher EPU). Besonders betrifft dies Installateure, Elektrotechniker, Fliesenleger, Dachdecker. Bei der Sanierung von Altbauten treten nur bei den Maurern größere Unterschiede zwischen EPU (49%) und MPU (21%) auf.

Abb. 14: Tätigkeitsbereiche von Ein- und Mehr-Personen-Unternehmen



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

3.2.3 Beschäftigung von Dritten bei Auftragsspitzen

Wie eingangs bei der Definition der Soloselbstständigkeit in Abschnitt 1.2 diskutiert, greifen auch Soloselbstständige gelegentlich bei der Ausübung ihrer unternehmerischen Tätigkeiten auf personelle Hilfen zurück. Dies geschieht meist in einem geringen Umfang (oft bei Auftragsspitzen) und ist häufig eher informell geregelt. Dies ist besonders dann der Fall, wenn es sich um (unbezahlt) mithelfende Familienangehörige (Kinder, Eltern, Partner) handelt.

Da sie sich hierbei je nach Regelmäßigkeit der personellen Unterstützung potenziell in einem Graubereich zwischen Schwarzarbeit und geringfügiger Beschäftigung befinden, scheuten einige Befragte in den Interviews hierzu genauere Aussagen. Insgesamt gaben nur drei Soloselbstständige an, Unterstützung durch mithelfende Familienangehörige zu bekommen, vier weitere Soloselbstständige werden gelegentlich durch Aushilfs- oder Saisonarbeitskräfte unterstützt, und neun Soloselbstständige hatten in der Vergangenheit bereits einmal Praktikanten.

Die Frage nach der Unterstützung durch Dritte stellt sich insbesondere in Zeiten von Auftragsspitzen. In einer solchen Situation muss ein Soloselbstständiger entscheiden, ob er jeden Auftrag annimmt und mehr arbeitet, Arbeiten auslagert oder sich befristete Unterstützung sucht.

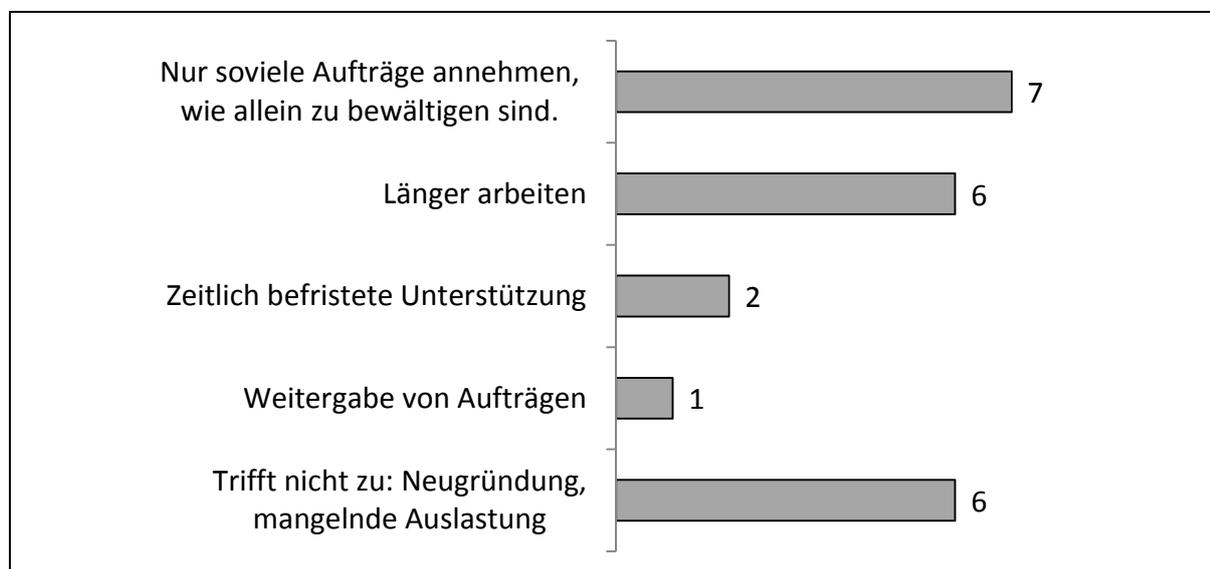
Wie aus den Interviews ersichtlich wird, gehen die Soloselbstständigen ganz unterschiedlich mit Auftragsspitzen um (vgl. Abb. 15). Sieben Soloselbstständige nehmen üblicherweise nur so viele Aufträge an, wie sie auch allein bewältigen können. Diese Freiheit haben jedoch nicht alle Ein-Personen-Unternehmen. Insbesondere Betriebe, die den Hauptteil des Haushaltseinkommens erwirtschaften oder sonst ohne finanzielle Absicherung sind, können es sich angesichts ihres meist recht geringen Einkommens (vgl. Abschnitt 4.5) nicht leisten, Aufträge abzulehnen oder weiterzugeben. Die flexible Anpassung und Verlängerung der Arbeitszeit ist somit die zweithäufigste Strategie, die von sechs Befragten verfolgt wird.

Zeitlich befristete Unterstützung nehmen zwei Befragte in Anspruch. Andere würden dies gern tun, aber es gelingt ihnen nicht:

- *„In Stoßzeiten könnte ich eine Aushilfskraft gebrauchen, aber die Kraft, die spontan ab und an zur Verfügung steht und Qualitätsarbeit leistet, findet man nicht.“* (Nr. 22)

Für sechs andere Soloselbstständige stellt sich die Frage nach dem Verhalten bei Auftragsspitzen hingegen gar nicht. Dies kann einerseits daran liegen, dass der Betrieb gerade erst gegründet wurde (Nr. 11) oder andererseits durch eine mangelnde Auslastung begründet sein (Nr. 10).

Abb. 15: Verhalten bei Auftragsspitzen



ifh Göttingen

„Wie verhalten Sie sich bei Auftragsspitzen?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, Mehrfachnennungen möglich, n = 31

Interessanterweise gaben acht der 31 Befragten an, in der Vergangenheit bereits sozialversicherungspflichtige Angestellte, wie z.B. Azubis, beschäftigt zu haben. Oftmals war eine Übernahme oder Weiterbeschäftigung jedoch aufgrund der Auf-

tragslage nicht möglich (Nr. 13, 15, 19, 24, 29) oder das Beschäftigungsverhältnis wurde aufgrund von Differenzen beendet (Nr. 3, 21). Eine Soloselbstständige begründet dies so:

- *„Nach der Übernahme des väterlichen Betriebs und nachdem die letzten Angestellten entweder in Rente gingen oder selber gekündigt hatten, hat die Auftragslage keinen Bedarf mehr für Neueinstellungen hergegeben. Vater hatte die Anzahl der Angestellten schon in den Jahren zuvor reduziert, da die Preise auf dem Hochbaumarkt nach der Wiedervereinigung eingebrochen waren und sich die Auftragslage dadurch dramatisch verschlechtert hatte.“* (Nr. 9)

Eine Alternative zur befristeten Anstellung eines Mitarbeiters stellt die Vergabe von Werkverträgen an Subunternehmer dar. Diese Möglichkeit wird von sieben Befragten genutzt, wobei der prozentuale Anteil der Werkverträge oder Vorleistungen am Gesamtumsatz des letzten Jahres zwischen 5 und 20 % lag. Ausgelagert werden beispielsweise Montageleistungen (Nr. 9), Fotolaborarbeiten (Nr. 12) oder Gravuren (Nr. 16).⁵²

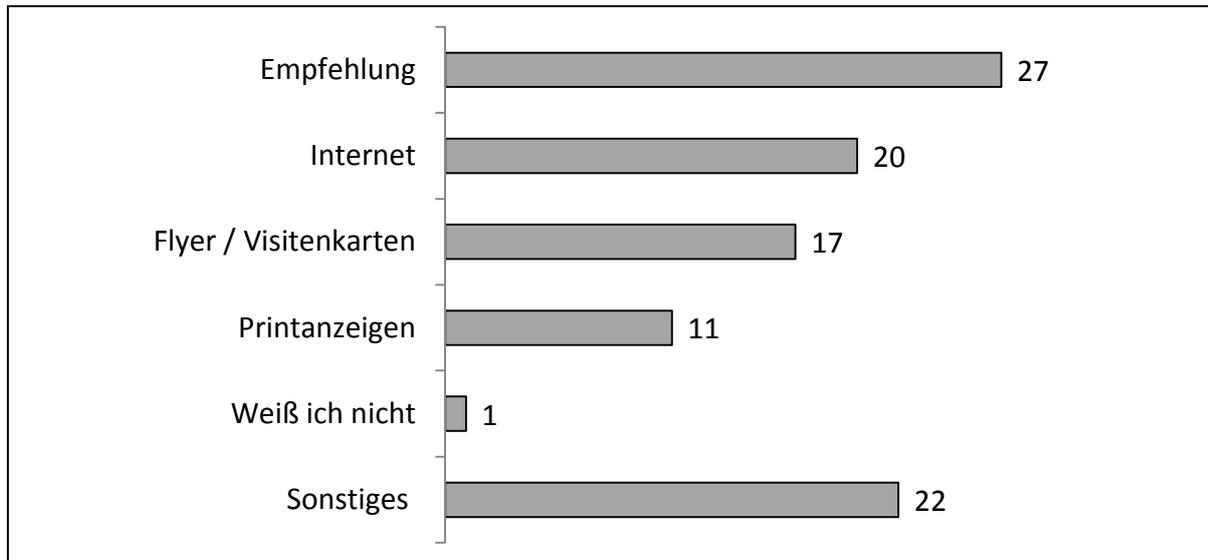
3.3 Absatz

3.3.1 Kundenakquise

Für die Ein-Personen-Unternehmen haben aufgrund ihrer geringen Umsätzen oft nur begrenzte Marketingmöglichkeiten. Sie betreiben daher einen eher geringen Aufwand für Kundenakquise. Weit verbreitet ist jedoch die Nutzung des Internets. Auf die Frage, welche Werbemaßnahmen sie tätigen und wie ihre Kunden auf sie aufmerksam würden, gab es eine Vielzahl von Antworten (vgl. Abb. 16).

⁵² Eine ganz andere Form der Unterstützung durch Dritte ist die Beschäftigung von Steuerberatern. So geben 21 der 31 Soloselbstständigen an, dass sie die Hilfe der steuerberatenden Berufe regelmäßig in Anspruch nehmen.

Abb. 16: Formen der Kundenakquise



ifh Göttingen

„Wodurch werden Ihre Kunden auf Sie aufmerksam?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, Mehrfachnennungen möglich, n = 31

Am häufigsten genannt und somit besonders hervorzuheben ist die große Bedeutung von persönlichen Kontakten, Reputation und Mund-zu-Mund-Propaganda für Soloselbstständige. 27 der 31 Befragten vermuten, dass ihre Kunden auf Empfehlung zu ihnen kommen. Der gute Ruf entsteht oftmals durch den unmittelbaren Kontakt zwischen Handwerker und Kunde. Da Firmeninhaber und ausführende Person identisch sind, liegen Beratung, Absprachen und Ausführung der Handwerksleistung in einer Hand. Daraus kann ein sehr enges Vertrauensverhältnis entstehen, welches Wettbewerbsvorteile gegenüber größeren Handwerksunternehmen generiert, die nach Auftragsannahme „lediglich“ einen Gesellen schicken.

Bei Handwerksleistungen handelt es sich oftmals um sogenannte Vertrauensgüter, deren Nutzen und Qualität sich dem Käufer erst nach Erbringung der Leistung offenbaren. Der Handwerker erhält zunächst einen Vertrauensvorschuss, welcher sich nach Abschluss des Auftrags als gerechtfertigt oder ungerechtfertigt herausstellt. Dementsprechend wichtig werden Reputationseffekte und eine intensive Kundenbetreuung.

So bekräftigen mehrere Soloselbstständige, dass ihnen die Soloselbstständigkeit genügend Flexibilität gibt, um auf individuelle Kundenwünsche besonders einzugehen:

- Individuelle Anpassung und Maßarbeiten, z.B. Tischler- oder Schneiderarbeiten, die entsprechend den spezifischen Wünschen und Vorstellungen des Kunden gefertigt werden (Nr. 1, 22 und 28).
- Zeitliche Flexibilität: z.B. Kfz-Reparaturen, die am Wochenende erledigt werden, da der Kunde den Wagen am Montag wieder benötigt (Nr. 3 und 22).

Eine gute Reputation kann sogar so weit führen, dass keine Werbemaßnahmen mehr nötig sind, um ausreichend Aufträge zu akquirieren:

- „Ich mache keine Werbung mehr, auch keine Fahrzeugbeschriftung, ich bin über Empfehlungen und Folgeaufträge voll ausgelastet.“ (Nr. 22)
- „Ich bin für meine Qualität bekannt und werde entsprechend wieder beauftragt.“ (Nr. 18)

Als zweithäufigstes Mittel der Kundenakquise wurde das Internet genannt. 20 Befragte nutzen das Internet, um auf ihr Unternehmen und dessen Leistungs- oder Produktspektrum aufmerksam zu machen. Interessanterweise sind diese Soloselbstständigen im Durchschnitt lediglich fünf Jahre jünger, als jene, die das Internet nicht nutzen (vgl. Tabelle 6). Dies zeigt, dass die Nutzung und Handhabung moderner IuK-Technologien längst zum selbstverständlichen Alltag vieler Soloselbstständiger unabhängig vom Alter gehört. Entsprechend den Möglichkeiten des Internets kann Werbung dort auf vielfältige Art und Weise erfolgen, weshalb im Folgenden auf drei Wege näher eingegangen wird.

Tabelle 6: Altersdurchschnitt bei Nutzung des Internets als Werbemedium

		Anzahl der Angaben	Durchschnittliches Geburtsjahr
Nutzung des Internets für die Kundenakquise	ja	20	1963
	nein	11	1958
	gesamt	31	1961

ifh Göttingen

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

18 Soloselbstständige informieren über eine eigene Unternehmenshomepage im Internet. Ein professioneller Internetauftritt ermöglicht es, neben den reinen Kontaktdaten auch eine virtuelle Werkschau anzubieten, Referenzen zu benennen, und die eigene Firmenphilosophie und Vita zu vermarkten.⁵³ Eine eigene Homepage hat daher einen viel umfassenderen Informationsgehalt als die klassische Printanzeige und ist vor allem für Soloselbstständige geeignet, die Spezialanfertigungen, kunsthandwerkliche Arbeiten oder Nischenprodukte anbieten.

13 Befragte verfügen über keinen eigenen Internetauftritt; darunter fallen:

- Dienstleistungsorientierte Gewerke: Kfz-Werkstätten (Nr. 10, 22, 29), Friseursalons (3, 11, 27), Installateur- und Heizungsbauer (Nr. 31), Maurer (Nr. 20),

⁵³ Zusätzlich erwähnenswert ist die Möglichkeit, durch die Platzierung von fremder Werbung auf der eigenen Unternehmenshomepage Einkünfte zu erzielen. In einem Fall erwirtschaftet ein Befragter durch die geschickte Kombination von Suchbegriffen und Anzeigen monatliche Werbeeinnahmen zwischen 500 und 700 Euro (Nr. 19).

- Ausläuferbetriebe, die kein Interesse mehr an einem Internetauftritt haben (Nr. 2, 29),
- Gründer, die noch nicht dazu gekommen sind, sich um einen Internetauftritt zu kümmern (Nr. 11, 14), und
- prekäre EPU, für die der Unterhalt einer Website mit zu hohen Kosten verbunden ist (Nr. 3, 15, 27).

Einen weiteren Weg der Repräsentanz und Werbung im Internet ermöglicht das sogenannte Web 2.0, wobei es sich um die interaktive Bereitstellung von Inhalten insbesondere über „soziale Medien“ im Internet handelt. Hierzu zählen zum Beispiel das Freundschaftsportal Facebook, der Kurznachrichtendienst Twitter oder die Videoplattform Youtube. Drei Befragte nutzen regelmäßig soziale Medien,

- um zusätzlich Videos ihrer Tischlerarbeiten (Nr. 19) und Restaurierungsarbeiten (Nr. 13) im Internet zu präsentieren oder
- als kostenlose Alternative zu einer herkömmlichen Unternehmenshomepage durch ein Facebook-Profil (Nr. 15).

„Soziale Medien“ ermöglichen die direkte, schnelle und kostengünstige Interaktion mit potentiellen Kunden, welche durch interaktive Onlineinhalte, wie z.B. Kommentarfunktionen bei Videos und Fotos, auch unmittelbar einbezogen werden können. So trägt diese Form der Werbung zu einer starken Kundenbindung bei und ist in diesem Sinne auch ein Ausdruck für die hohe Relevanz persönlicher Kontakte für die Kundenakquise solselbstständiger Unternehmen.

Onlineauktionen oder auktionsähnliche Plattformen sind die dritte Möglichkeit, die das Internet für die Kundenakquise bietet. Auktionsplattformen wie MyHammer, Leinehandwerker oder Ebay ermöglichen dabei, entweder auf ausgeschriebene Leistungen mitzubieten oder fertige Produkte zu versteigern. Im Rahmen der vorliegenden Befragung gab allerdings nur einer der 31 Soloselbstständigen an, sich bei Onlineauktionen zu beteiligen (Nr. 14).⁵⁴

Das dritthäufigste Mittel der Kundenakquise ist das Auslegen oder Verteilen von Flyern oder Visitenkarten, das von 17 Befragten praktiziert wird. Beklagt wird allerdings, dass deren Durchschlagskraft mittlerweile eher gering ist:

- *„Flyer und Visitenkarten machen keinen Sinn, da große Firmen regelmäßig Kataloge, Faxe etc. schicken und die Leute damit ohnehin schon überflutet werden.“* (Nr. 12)

⁵⁴ Dies ist überraschend, da Auktionsplattformen gerade für kleinste Unternehmen ohne größeres Marketingbudget eine gute Möglichkeit darstellen, um Kunden zu gewinnen.

Diese Einschätzung spiegelt sich auch im Nutzungsverhalten und der Bewertung der klassischen Printanzeigen wider, welche an vierter Stelle noch von 11 Befragten genannt wurden. Allerdings kommen sie mehrheitlich zu dem Schluss, dass sich Printanzeigen kaum mehr lohnen. Kritisiert werden vor allem die vergleichsweise hohen Kosten von Inseraten in Tageszeitungen. Daher sind drei Befragte mittlerweile auf regionale und kostenlose Zeitungen, wie z.B. die Kirchenzeitung, ausgewichen (Nr. 1, 3, 27).

Darüber hinaus nutzen Soloselbstständige eine Vielfalt von kreativen Maßnahmen der Kundenakquise, wie an der hohen Zahl der „sonstigen“ Angaben deutlich wird:

- Hierbei stellt die Autowerbung den größten Block; sieben Befragte werben mit einem entsprechend beschrifteten Fahrzeug.
- Zudem gehört die Ausstellung auf Messen oder vor Fachpublikum, insbesondere bei Nischenprodukten, zur gängigen Praxis, so z.B. Musikakademien und Musikschulen (Nr. 26), Oldtimerstammtische (Nr. 17) oder Bootsmessen (Nr. 9).
- Zu den ausgefalleneren Werbemethoden zählt das Sponsoring einer Fußballmannschaft, welches durch einen Befragten erfolgt (Nr. 22).

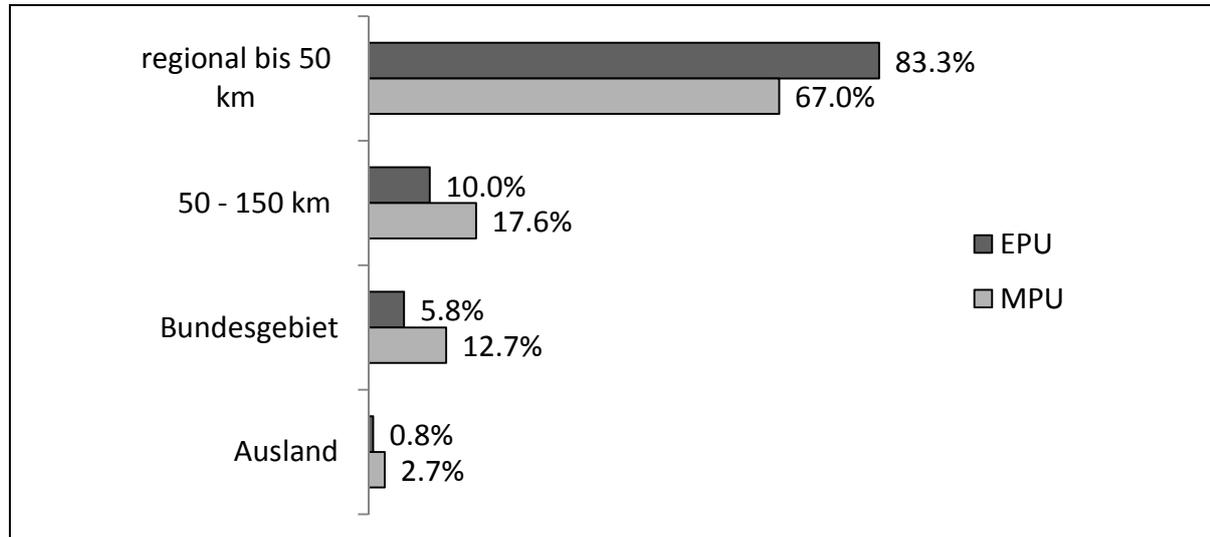
Insgesamt lässt sich erstens feststellen, dass Soloselbstständige in erster Linie Empfehlungsmarketing betreiben. Zweitens sind sie innovativen Formen der Werbung und Kundenbindung im Internet gegenüber sehr aufgeschlossen, weshalb drittens klassische Formen der Akquise über Printanzeigen und Einträgen in Branchenbücher eher an Bedeutung verloren haben.

3.3.2 Absatzregionen

Der Absatz eines Unternehmens hängt auch davon ab, wie die geographische Verteilung des Kundenstamms aussieht. Ob ein Unternehmen eher lokale oder überregionale Kundschaft anzieht, hängt in erster Linie vom Gewerk und vom Spezialisierungsgrad ab. Darüber hinaus ist auch zu unterscheiden, ob die Leistung vorwiegend beim Kunden oder in der eigenen Werkstatt oder dem Atelier erbracht wird.

Verglichen mit allen anderen Beschäftigtengrößenklassen erzielen Soloselbstständige einen überproportional großen Teil ihres Umsatzes vor Ort (vgl. Abb. 17). Laut ZDH-Strukturumfrage 2013 erwirtschaften Ein-Personen-Unternehmen gut 80 % ihres Umsatzes regional bis zu einem 50 km Radius, 10,0 % in einem 50 - 150 km Radius und lediglich etwa 6 % im gesamten Bundesgebiet. Auslandsaktivitäten sind für Ein-Personen-Unternehmen mit 0,8 % kaum relevant.

Abb. 17: Umsatzaufteilung nach Absatzregionen für Ein-Personen-Unternehmen und Mehr-Personen-Unternehmen



ifh Göttingen

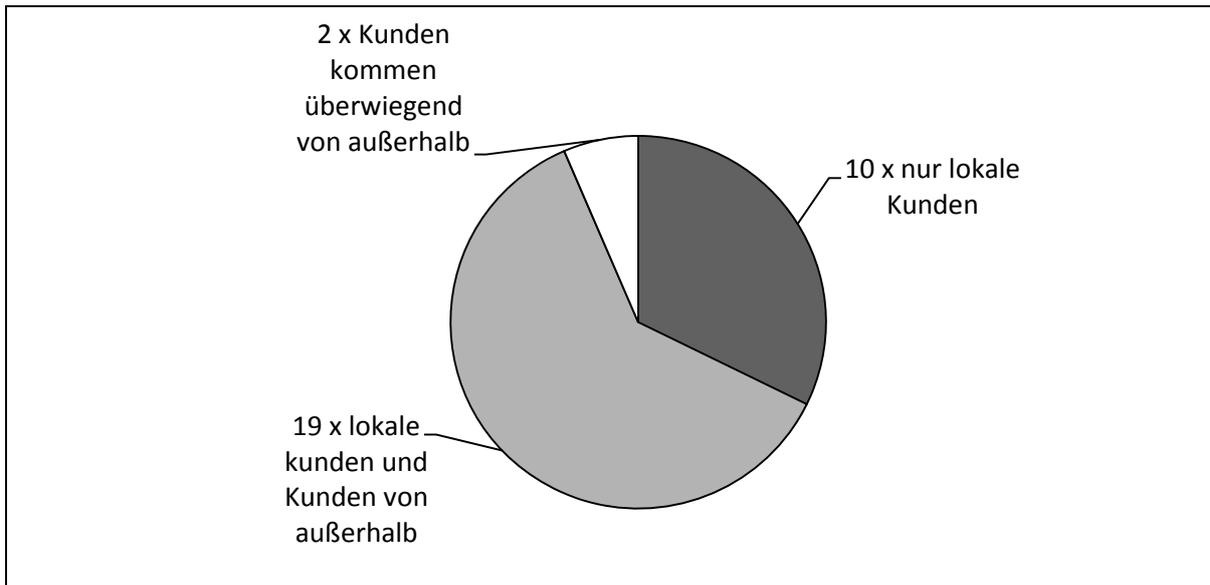
Quelle: ZDH-Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

Betrachtet man einzelne Gewerke (vgl. Tabelle A 12 im Anhang), zeigen sich besonders große Unterschiede im regionalen Absatz zwischen EPU und MPU bei den Landmaschinenmechanikern (91 zu 58 %), Tischlern (87 zu 47 %), Metallbauern (79 zu 45 %), Feinwerkmechanikern (70 zu 34 %), Maßschneidern (89 zu 56 %) und Fotografen (92 zu 69 %). Bei den EPU kommt ein Absatz jenseits von 150 km häufiger bei den Elektrotechnikern, Feinwerkmechanikern und Fliesenlegern vor (jeweils 11 %). Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass die Absatzentfernungen zwischen EPU und MPU bei den A-Handwerken stärker als bei den B1-Handwerken divergieren.

Auch bei den interviewten Soloselbstständigen spiegelt sich die unterschiedliche Bedeutung der Absatzregionen wider (vgl. Abb. 18). 19 der 31 Befragten bestätigen, dass vor allem lokale und regionale Kunden zu ihrer Klientel gehören. Unter den zehn Soloselbstständigen, die einen ausschließlich lokalen Kundenkreis haben, befinden sich:

- drei Friseure (Nr. 3, 11, 27),
- zwei Kfz-Mechaniker (Nr. 22, 29),
- zwei Tischler (Nr. 24, 30),
- ein Fliesenleger (Nr. 19), eine Buchbinderin (Nr. 25) und eine Goldschmiedin (Nr. 16).

Abb. 18: Herkunft des Kundenstamms der EPU



ifh Göttingen

„Sind Sie nur lokal tätig, oder kommen Ihre Kunden auch von außerhalb?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Überregionale Kunden oder Kunden aus dem Ausland sind eher unüblich und wurden bis auf wenige Ausnahmen nicht genannt. Einen Bekanntheitsgrad über die Region hinaus erreichen vor allem Nischenanbieter, wie z.B.:

- ein Feinwerktechniker mit Spezialisierung auf Oldtimer (Nr. 18), der u.a. von Museen und Restaurationsbetrieben gebucht wird,
- ein Restaurator und Denkmalpfleger (Nr. 19), der auch Kunden aus dem europäischen Ausland hat;
- zudem äußerte sich eine hochspezialisierte Schlosserin: „*Ich habe derzeit einen lokalen Großkunden und einen internationalen Lizenznehmer*“ (Nr. 9).

Dennoch stellen diese Fälle eher die Ausnahme dar. Die meisten Soloselbstständigen erfüllen primär eine Nahversorgungsfunktion und sind lokal fest verankert, wobei der langjährigen Stammkundschaft eine große Bedeutung zukommt.

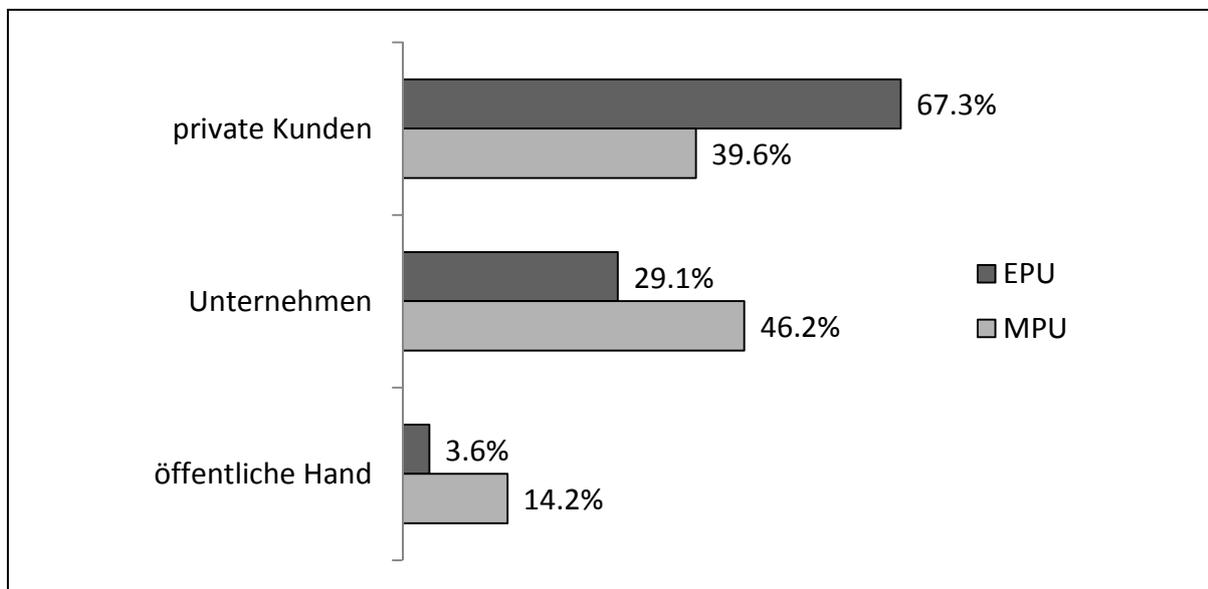
3.3.3 Kundengruppen

Für den Absatz der Produkte und Leistungen spielt neben der Entfernung ebenfalls eine große Rolle, aus welchen Nachfragesegmenten die Kunden kommen. Auch für diesen Aspekt kann auf die Strukturumfrage des ZDH aus dem Jahre 2013 zurückgegriffen werden (vgl. Abb. 19). Unterteilt man die Kundengruppen nach den drei Bereichen „private Kunden“, „Unternehmen“ und „öffentliche Auftraggeber“, wird deutlich, dass die privaten Haushalte die wichtigste Kundengruppe der EPU darstellen (67 % des Umsatzes gegenüber 40 % bei den MPU). Zwar

stammen noch 29 % der Aufträge von Unternehmen, Umsätze mit öffentlichen Auftraggebern finden jedoch kaum statt (3,6 % gegenüber 14,2 % bei den MPU).

Bezüglich der Privatkunden sind, wie aus Tabelle A 13 im Anhang hervorgeht, die Unterschiede zwischen EPU und MPU am größten bei den Straßenbauern (62 zu 13 %), Gebäudereinigern (59 zu 12 %), Tischlern (74 zu 36 %) und Metallbauern (51 zu 17 %). Diese Zweige werden den Bauhandwerken und den Handwerken für den gewerblichen Bedarf zugeordnet. Diese Zahlen verdeutlichen, wie unterschiedlich in diesen Gewerken die Geschäftsfelder von EPU und MPU sind. Bei den Handwerken für den privaten Bedarf gibt es einen größeren Unterschied bezüglich der Privatkunden nur bei den Fotografen (82 % EPU, 56 % MPU) und bei den Maßschneidern (87 zu 67 %)

Abb. 19: Umsatzaufteilung nach Kundengruppen für Ein-Personen-Unternehmen und Mehr-Personen-Unternehmen



ifh Göttingen

Quelle: ZDH Strukturumfrage 2013, eigene Berechnungen

Auch in diesem Themenbereich sind die Angaben der 31 Befragten erstaunlich repräsentativ (vgl. Abb. 20). Privatkunden bilden rund 72,5 % ihres Kundenkreises, darunter viele langjährige Stammkunden. Dies gilt vor allem für die klassischen Handwerke des privaten Bedarfs, wie z.B. Friseure.

Nur wenige Befragte erhalten regelmäßig Aufträge von Unternehmen. Diese Soloselbstständigen entstammen meist dem Ausbau- und Baugewerbe und sind als Subunternehmer tätig:

- ein Zimmerer, der mit einem Immobilienbüro und einer Trockenbaufirma zusammenarbeitet (Nr. 14), und
- eine Schlosserin, die Aluminium-Konstruktionen für den Bausektor anfertigt (Nr. 9).

Aber auch Kfz-Reparaturdienstleistungen können von Firmen beauftragt werden:

- Ein Kfz-Mechaniker betreut die Firmenwagen eines Unternehmens und übernimmt die jährliche technische Prüfung für einen Werkzeugverleih (Nr. 22).

Öffentliche Aufträge müssen in der Regel durch an Bedingungen geknüpfte Ausschreibungen vergeben werden und sind daher für die meisten Soloselbstständigen wenig lukrativ. Beispielhaft gilt folgende Aussage eines Zimmerers:

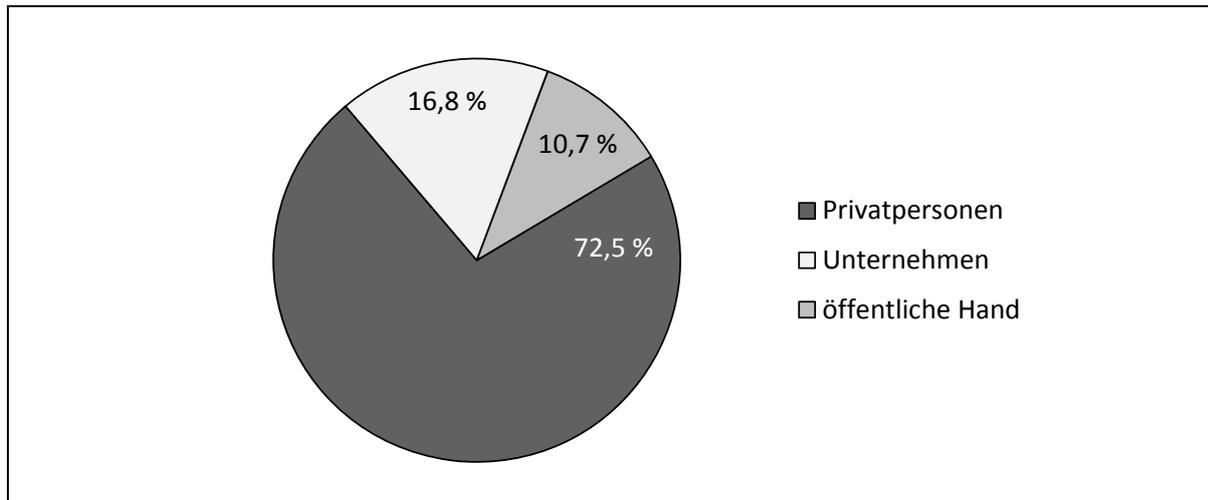
- *„Öffentliche Aufträge sind an zu hohe Anforderungen geknüpft.“* (Nr. 14)

Daher gaben auch nur fünf Soloselbstständige an, dass sie nennenswerte⁵⁵ Geschäfte mit der öffentlichen Hand machen (Nr. 12, 18, 20, 21, 25). Darunter fallen:

- zwei Maurer mit Spezialisierung auf Denkmalpflege und Baugutachtertätigkeiten, die ihre Aufträge zu 100 % bzw. 60 % aus der öffentlichen Hand beziehen (Nr. 18, 20),
- ein Maler, der gelegentlich Restaurierungsarbeiten für öffentliche Träger durchführt (Umsatzanteil von 10 %, Nr. 21),
- eine Fotografin mit Spezialisierung auf Schul- und Kinderfotografie (Nr. 12), die fast ausschließlich (zu 95 %) durch öffentliche Träger beauftragt wird, und
- eine Buchbinderin, die 50 % ihrer Buchprojekte für die Stadt und den Landkreis realisiert (Nr. 25).

⁵⁵ Darüber hinaus gaben zwei Soloselbstständige an, dass der prozentuale Anteil von öffentlichen Aufträgen bei ihnen bei einem Prozent liegt (Nr. 7, 9); bei drei weiteren beträgt dieser Anteil fünf Prozent (Nr. 2, 17, 31).

Abb. 20: Durchschnittliche Zusammensetzung des Kundenstamms



ifh Göttingen

„Wie setzen sich Ihre Kunden zusammen?“ (in %)?

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Durchschnittliche Nennung in Prozent, n = 31

Neben der Aufteilung nach Absatzregionen und der Zusammensetzung des Kundenstamms ist auch der Umsatzanteil einzelner Auftraggeber eine relevante Größe zur Charakterisierung des Absatzprofils von Soloselbstständigen. Auf die Frage, ob Großkunden zu ihren Kunden gehören, antworteten die 31 Soloselbstständigen entsprechend gemischt. Während 19 Befragte dies verneinten, konnten 8 Ein-Personen-Unternehmen die Frage bestätigen.⁵⁶ Großkunden haben vor allem jene Soloselbstständige, die mit anderen Unternehmen zusammenarbeiten, wie im Falle eines Heizungsinstallateurs, bei dem ein Industrieunternehmen den Anstoß zur Selbstständigkeit gab (Nr. 31).

Um das etwaige Vorliegen einer Scheinselbstständigkeit zu eruieren, wurden die 31 Soloselbstständigen auch gefragt, ob ehemalige Arbeitgeber zu ihren Kunden gehören. Darauf antworteten 26 Ein-Personen-Unternehmen mit „nein“, drei Befragte machten „keine Angabe“, und lediglich zwei Soloselbstständige bestätigten dies. Allerdings ist davon auszugehen, dass in beiden Fällen keine Scheinselbstständigkeit vorliegt.⁵⁷

- Ein Informationselektroniker hat sich im Rahmen seines Gewerks auf die Reparatur von Kaffeemaschinen und Automaten spezialisiert. Sein ehemaliger Ausbildungsbetrieb - ein Radio- und Fernsehreparateur - gehört mittlerweile ebenfalls zum Kundenstamm (Nr. 7).

⁵⁶ Vier Befragte gaben auf diese Frage keine Antwort.

⁵⁷ Zu vermuten ist, dass Scheinselbstständige insbesondere bei den Gebäudereinigern vorkommen. Im Rahmen dieser Untersuchung gelang es jedoch nicht, einen solchen Soloselbstständigen zu interviewen.

- Eine Buchbinderin, die ihre heutige Werkstattausstattung von einem Universitätsinstitut übernehmen konnte, führt heute noch gelegentlich Aufträge für das Institut aus (Nr. 25).

3.4 Kontakt zur Handwerkskammer

Laut Expertenmeinung haben viele Soloselbstständige Vorbehalte gegenüber ihren Handwerkskammern und gelten als eher kontaktscheu.⁵⁸ Viele befürchten, wegen Schwarzarbeit von den HWKs angezeigt zu werden („*Bin Raumausstatter, mache aber Malerarbeiten.*“). Demgegenüber wird aus Expertensicht die oft unzureichende handwerksspezifische Sozialisierung und Bindung vieler Ein-Personen-Unternehmen beklagt. Dies betrifft insbesondere das zulassungsfreie Handwerk, wodurch die Zusammenarbeit zwischen Kammer und Soloselbstständigen erschwert wird.

Aus den Interviews kann die Relevanz der Handwerkskammern für Soloselbstständige jedoch nur unzureichend abgeleitet werden, da viele Adressen der Befragten von der zuständigen Handwerkskammer kamen. Bei diesen kann davon ausgegangen werden, dass zumindest ein Erstkontakt vorliegt.

Das Leistungsspektrum der Handwerkskammern ist den interviewten Soloselbstständigen daher bis auf drei Ausnahmen bekannt (vgl. Abb. 21). Davon gaben 21 Befragte an, bereits Leistungen in Anspruch genommen zu haben. Dies geschieht jedoch eher auf unregelmäßiger Basis, meist einmal im Jahr. Nur zwei Inhaber gaben an, regelmäßig Kontakt zu ihrer Kammer zu haben. In vier Fällen beschränkte sich der Kontakt auf die Eintragung in die Handwerksrolle bzw. auf die Erteilung einer Ausnahmegewilligung (Nr. 2, 14) oder auf die übrigen Formalitäten, die bei einer Eintragung zu beachten sind (Nr. 16).

Zu den am häufigsten genutzten Angeboten der Handwerkskammern gehören Betriebsberatungen. Etwa die Hälfte der Soloselbstständigen gab an, durch die Handwerkskammern entweder telefonisch oder persönlich beraten worden zu sein. Beratungsbedarf bestand neben den bei einer Betriebsgründung anfallenden Fragen, u.a. zu der möglichen Einstellung von Mitarbeitern oder Auszubildenden, bei Rechtsfragen, aber auch bei Zollvorschriften oder bei Fragen des Patentrechts. Darüber hinaus wurden häufiger die Weiterbildungsangebote der Kammern in Anspruch genommen (Betriebswirt des Handwerks, Gebäudeenergieberater, Restaurator im Tischlerhandwerk).

Interessant ist, dass diejenigen Soloselbstständigen, die ein ausreichendes Einkommen aus ihrer Handwerkstätigkeit erzielen, eher die Leistungen der Kammer in Anspruch nehmen als die anderen. Ob hier ein kausaler Zusammenhang be-

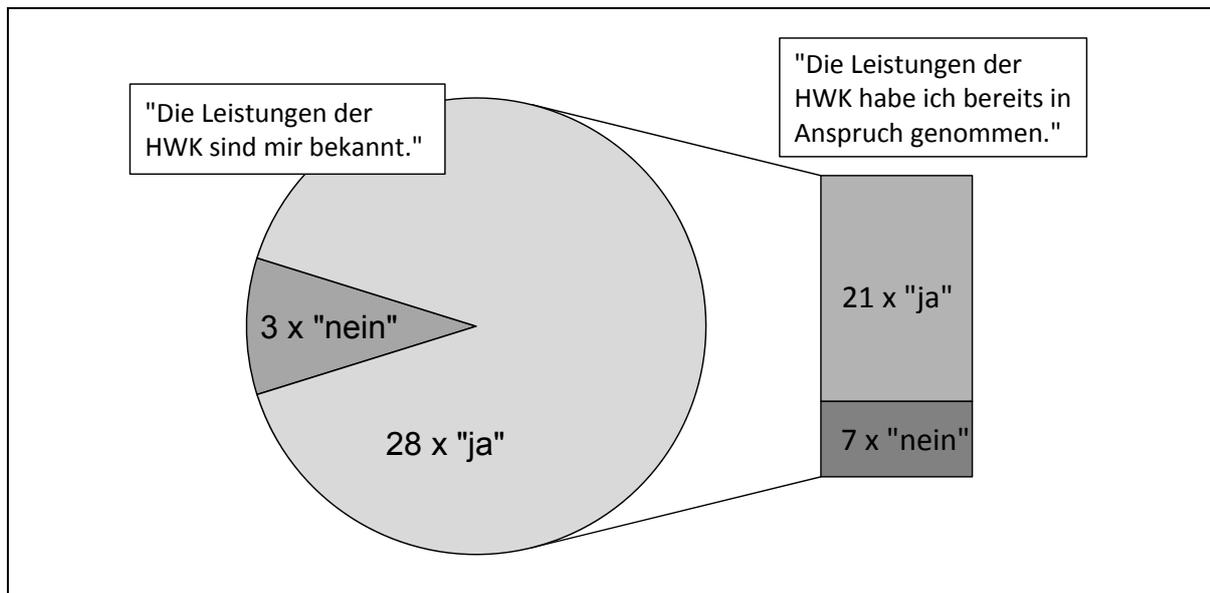
⁵⁸ Diskussionsergebnisse eines Expertenworkshops mit Handwerkskammernvertretern am 29.01.2014 in Göttingen.

steht, kann angesichts der relativ geringen Grundgesamtheit nicht beantwortet werden.

In wenigen Fällen wurden auch Wünsche gegenüber der Handwerkskammer geäußert:

- „Wünschenswert wäre mehr Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern im Handwerk.“ (Nr. 1),
- kostenlose Weiterbildung für Soloselbstständige (Nr. 6).

Abb. 21: Angaben zum Kontakt zur Handwerkskammer



ifh Göttingen

„Sind Ihnen die Leistungen der HWK bekannt? Wenn ja, haben Sie sie bereits in Anspruch genommen?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

4 Sozio-demografisches Profil der Soloselbstständigen

4.1 Merkmale der Soloselbstständigen

4.1.1 Geschlecht

Die Soloselbstständigkeit stellt insbesondere für Frauen ein attraktives Erwerbsmodell dar. Die ZDH-Strukturumfrage 2013 beziffert den Anteil soloselbstständiger Frauen in den zulassungsfreien und zulassungspflichtigen Gewerken auf rund 15,9 % (vgl. Abb. 22). In den B1-Handwerken liegt der Anteil mit etwa 26 % erheblich höher als in den A-Handwerken (13 %). Dieser Unterschied dürfte in erster Linie auf die unterschiedliche Zusammensetzung dieser beiden Gruppen zurückzuführen sein. Viele häufig von Frauen ergriffene Berufe wurden durch die HwO-Reform von 2003 zulassungsfrei gestellt.

Ein Vergleich zum Gesamthandwerk ist nur bedingt möglich, da diese Daten aus der ZDH-Strukturerhebung nicht abgeleitet werden können. Alternativ werden Daten des ZDH herangezogen, die auf einer Sonderauswertung der Handwerksrollen von etwa 12 Handwerkskammern basieren (Stand: 31.12.2010). Danach liegt der Frauenanteil im gesamten Handwerk mit 16,3 % auf etwa gleicher Höhe. Bei den A-Handwerken ist er etwas höher, bei den B1-Handwerken dagegen niedriger als bei den EPU.

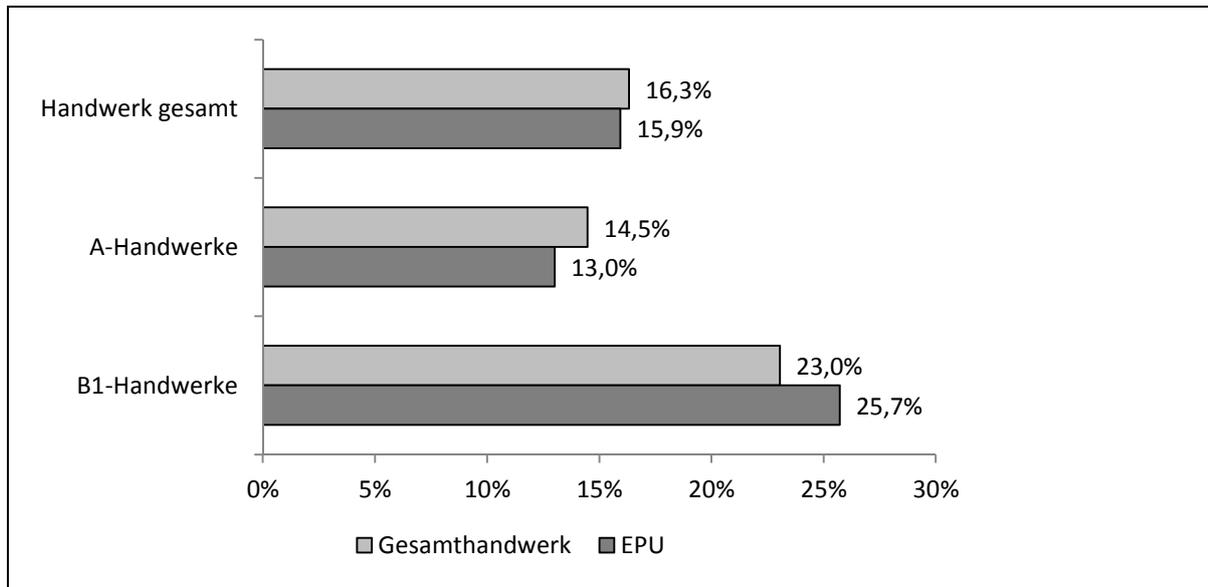
Differenziert man das Ergebnis nach den größeren Gewerken, zeigen sich erhebliche Unterschiede (vgl. Tabelle A 14 im Anhang). In einigen Gewerken dominieren Frauen bei den Soloselbstständigen eindeutig. So gibt es bei den Maßschneidern und den Kosmetikern kaum männliche Soloselbstständige; bei den Bauberufen tauchen Frauen dagegen nur vereinzelt auf. Überdurchschnittlich ist der Frauenanteil auch bei den Friseuren, den Fotografen und den Gebäudereinigern. Dies sind Berufe, die gut in Teilzeit-Selbstständigkeit ausgeübt werden können und sich daher relativ leicht mit der Familie vereinbaren lassen.

Aktuelle Daten zu den B2-Handwerken (handwerksähnliches Gewerbe) liegen leider nicht vor. Amtliche Daten gibt es nur für 1996, als eine einmalige Zählung über diesen Bereich des Handwerks stattfand (vgl. Tabelle A 15 im Anhang). Damals lag der Frauenanteil bei den Soloselbstständigen mit knapp 43 % deutlich über den Daten für das gesamte Handwerk. Dies geht sicher in erster Linie auf die Struktur dieser Gewerbe zurück. Mit den Kosmetikern, Änderungsschneidern und Dekorationsnäheren gehören einige Berufe dazu, die ausgesprochen frauendominiert sind. Wie sich seitdem der Frauenanteil in den B2-Berufen verändert hat, lässt sich nur spekulieren. Anzunehmen ist, dass die Größenordnungen in etwa gleich geblieben sind.

Beim Frauenanteil der Soloselbstständigen besteht ein erheblicher Unterschied zwischen Handwerk und Gesamtwirtschaft. Bezogen auf alle Branchen liegt der Frauenanteil bei den Soloselbstständigen erheblich höher als bei den Mehr-

Personen-Unternehmen (36,8 zu 23,7 %).⁵⁹ Dies liegt darin, dass im Handwerk fast die Hälfte der Soloselbstständigen aus den Bauhaupt- und Ausbauhandwerken kommt, in denen der Frauenanteil relativ gering ausfällt. Die vielen soloselbstständigen Frauen in den Handwerken für den privaten Bedarf (Friseurinnen, Maßschneiderinnen) können das nicht kompensieren.

Abb. 22: Frauenanteil bei den EPU



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturerhebung 2013, ZDH, eigene Berechnungen

Unter den 31 interviewten Soloselbstständigen sind 19 Männer; 12 Ein-Personen-Unternehmen werden von Frauen geführt. Diese waren in folgenden Handwerkszweigen tätig:

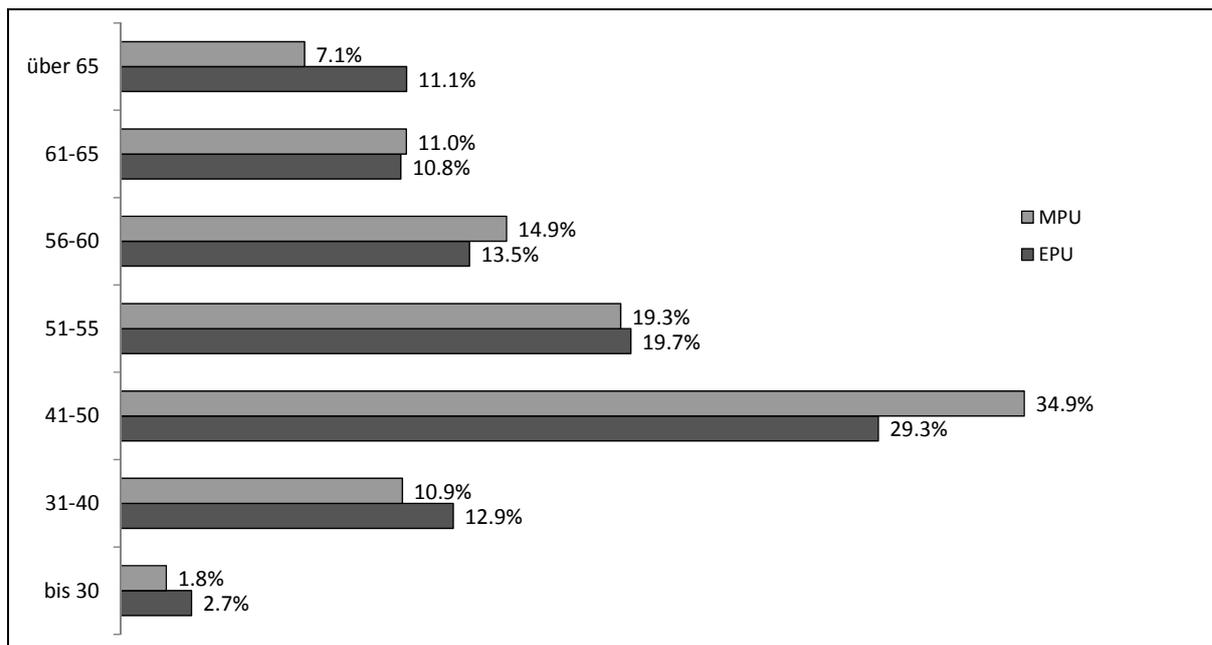
- vier Friseurinnen (Nr. 3, 11, 15, 27),
- zwei Schneiderinnen (Nr. 1, 4),
- zwei Fotografinnen (Nr. 6, 12),
- eine Goldschmiedin (Nr. 16),
- eine Buchbinderin (Nr. 25),
- eine Metallbauerin (Nr. 9),
- eine Tischlerin (Nr. 30).

⁵⁹ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a), S. 96.

4.1.2 Alter

Bei der Altersstruktur der Ein-Personen-Unternehmer zeigen die Daten der ZDH-Strukturerhebung 2013 ein relativ differenziertes Bild (vgl. Abb. 23). Einerseits sind 11 % der Soloselbstständigen älter als 65 Jahre (gegenüber 7 % bei den MPU), andererseits sind auch 16 % unter 40 (gegenüber 13 % bei den MPU).⁶⁰ Dies verdeutlicht, dass die Soloselbstständigkeit überproportional häufig das Anfangs- oder Endstadium einer Erwerbstätigkeit kennzeichnet.⁶¹

Abb. 23: Altersstruktur von Inhabern mit und ohne Angestellte



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturerhebung 2013, eigene Berechnungen

Relativ hoch ist der Anteil sehr junger Ein-Personen-Unternehmer (unter 30 Jahre) bei den Kosmetikern (8,2 %), Landmaschinenmechanikern, Gebäudereinigern, Fotografen oder auch Maßschneidern (vgl. Tabelle A 16 im Anhang).

Auffällig ist außerdem, dass bei den A-Handwerken ältere Inhaber über 65 Jahre häufiger allein arbeiten als mit Mitarbeitern (13 gegenüber 7 %), wohingegen bei den B1-Handwerken eher die jüngeren Inhaber soloselbstständig sind (24 gegen-

⁶⁰ Diese Zahlen sind mit Vorsicht zu interpretieren, da erfahrungsgemäß das Befragungssample der Handwerkskammern überaltert ist, da dieses meist zu selten aufgefrischt wird.

⁶¹ Vgl. Abschnitt 4.1.5. Laut Brenke sind – auf die Gesamtwirtschaft bezogen – Ein-Personen-Unternehmer im Schnitt deutlich älter als Arbeitnehmer, aber jünger als Selbstständige mit Beschäftigten. Darüber hinaus gibt es einen vergleichsweise hohen Anteil von Soloselbstständigen in der Gruppe über 60 Jahre Brenke, K. (2011), S. 13. Ein ähnliches Ergebnis ermittelte auch das RWI, vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a), S. 97f.

über 14 % Anteil MPU). Bei den A-Handwerken sind die Unterschiede zwischen EPU und MPU bei den Inhabern zwischen 40 und 50 Jahren am größten (28 % EPU gegenüber 36 % MPU), bei den B1-Handwerken zwischen 30 und 40 Jahren (20 % EPU, 12 % MPU).

Das durchschnittliche Geburtsjahr der 31 interviewten Soloselbstständigen ist 1961.⁶² Weibliche Befragte sind im Durchschnitt vier Jahre jünger als die männlichen Soloselbstständigen (vgl. Tabelle 7).

Tabelle 7: Altersdurchschnitt nach Geschlechtern

		Anzahl der Angaben	Durchschnittliches Geburtsjahr
Geschlecht	Männlich	19	1960
	Weiblich	12	1964
	gesamt	31	1961

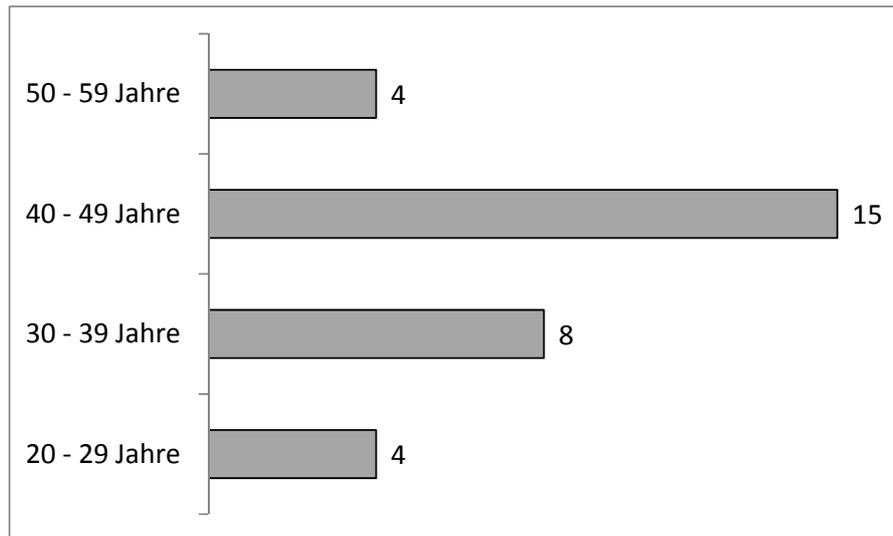
ifh Göttingen

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Betrachtet man das **Gründungsalter** stehen nur einige Daten aus den Interviews zur Verfügung. Bei Einstieg in die Soloselbstständigkeit waren die Befragten durchschnittlich 40,5 Jahre alt. Aber auch hier ist die Altersverteilung (vgl. Abb. 24) zu einem höheren Alter hin verschoben. Dies ist ein Hinweis darauf, dass Soloselbstständigkeiten eher in einem fortgeschrittenen Alter eingegangen werden.

⁶² Auf Basis des Jahres 2013 waren die Befragten demnach zum Zeitpunkt der Interviews durchschnittlich 52 Jahre alt.

Abb. 24 Altersverteilung bei Eintritt in die Soloselbstständigkeit



ifh Göttingen

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

4.1.3 Staatsangehörigkeit

Für eine Betrachtung der Soloselbstständigen nach der Staatsangehörigkeit stehen leider nur Daten aus dem Mikrozensus zur Verfügung und diese auch nur für einzelne Handwerkszweige. Dabei gibt es eine deutliche Spreizung zwischen den Gewerken. So liegt bspw. der Ausländeranteil bei den soloselbstständigen (zulassungsfreien) Fliesenlegern bei 25,0 %, jener von den (zulassungspflichtigen) Tischlern lediglich bei 1,7 %.⁶³

Aufgrund dieser wenigen Angaben ist leider kein Vergleich des Handwerks mit der Gesamtwirtschaft möglich. In der gesamten Volkswirtschaft beträgt der Anteil der Soloselbstständigen mit Migrationshintergrund 15,0 % (MPU: 12,8 %).⁶⁴ Insgesamt scheint der Anteil insbesondere im Ausbaugewerbe recht hoch zu liegen.

Darin spiegelt sich zum einen der Gründungsboom vieler soloselbstständiger Betriebe infolge der EU-Osterweiterung wider. Zum anderen gibt es in vielen europäischen Ländern eine größere Kultur der Selbstständigkeit und entsprechend höhere Selbstständigenquoten, weshalb ausländische Fachkräfte in Deutschland eher zur Selbstständigkeit neigen. Die Soloselbstständigkeit bietet darüber hinaus den Vorteil eines verhältnismäßig geringen bürokratischen Aufwands im Vergleich zur Einstellung sozialversicherungspflichtig Beschäftigter.

Die im Rahmen dieser Studie befragten Soloselbstständigen sind bis auf vier Ausnahmen mehrheitlich ohne Migrationshintergrund. Von den 31 Befragten sind 27

⁶³ Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a), S. 100.

⁶⁴ Ebenda.

Deutsche, zwei haben ausländische Eltern, sind aber in Deutschland aufgewachsen, und zwei weitere Personen sind als Erwachsene nach Deutschland eingewandert:

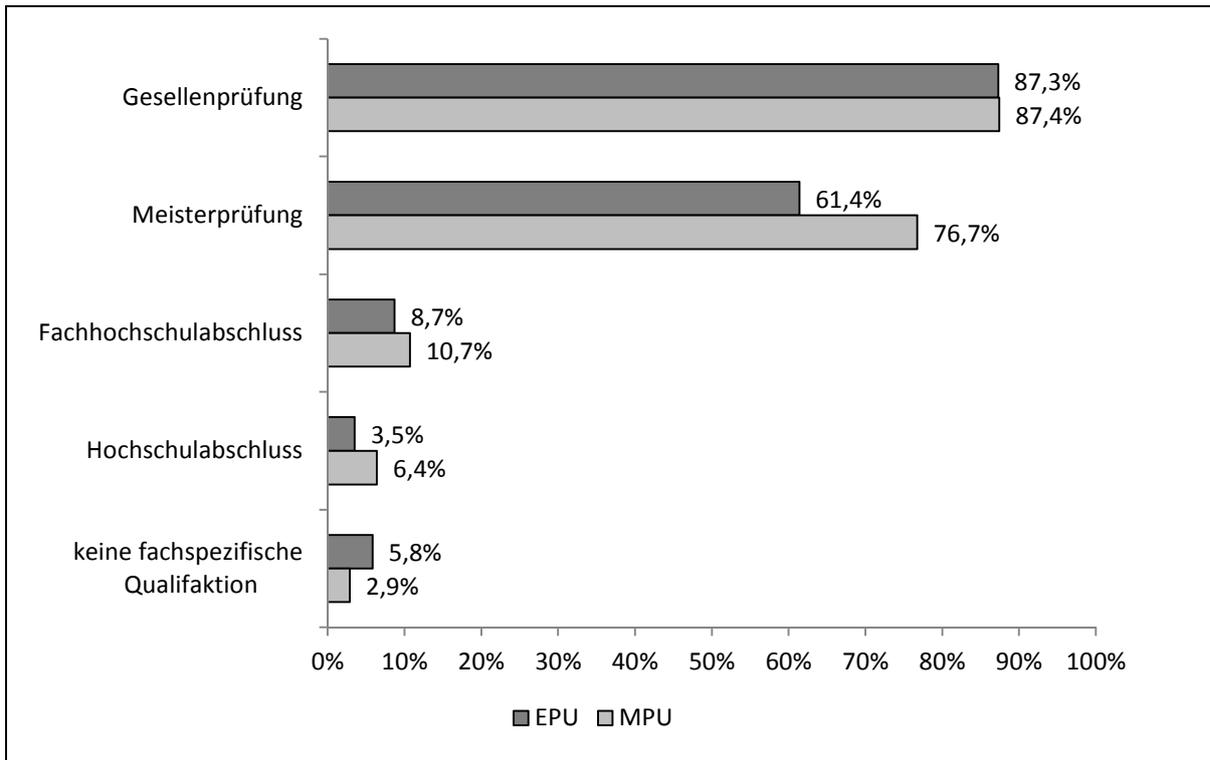
- eine Friseurin mit türkischen Eltern (Nr. 11),
- ein Informationselektroniker mit tschechischen Eltern (Nr. 7),
- eine Fotografin, die ursprünglich aus Weißrussland kommt (Nr. 6) und
- ein Zupfinstrumentenmacher, der als Erwachsener aus Serbien eingewandert ist (Nr. 26).

4.1.4 Qualifikation

Laut ZDH-Strukturumfrage 2013 weisen 61 % der EPU nach eigenen Angaben eine Meisterprüfung und 87 % eine Gesellenprüfung auf (vgl. Abb. 25). Bei der Meisterprüfung liegt der Anteil unter den MPU (77 %) und bei den Gesellenprüfungen etwa auf gleichem Niveau. 12 % der EPU haben einen Fachhochschul- oder Hochschulabschluss (17 % bei den MPU) erworben und nur 6 % weisen überhaupt keine fachspezifische Qualifikation auf (3 % bei den MPU).

Während in den A-Handwerken die Meisterquote in den EPU und den MPU mit knapp 80 % fast gleich hoch ausfällt, zeigen sich in den B1-Handwerken erhebliche Unterschiede. 62 % Meistern in den MPU stehen nur 32 % in den EPU gegenüber (vgl. Tabelle A 17 im Anhang). Dafür ist in den B1-Handwerken der Anteil der Soloselbstständigen ohne jede Qualifikation mit fast 20 % relativ hoch.

Abb. 25: Qualifikationen der Inhaber von EPU und MPU



ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturerhebung 2013, eigene Berechnungen

Differenziert man nach einzelnen Gewerken und betrachtet man den Anteil der Inhaber mit Meisterprüfung, so fallen insbesondere bei einigen zulassungsfreien Handwerken erhebliche Unterschiede auf: Raumausstatter, Fliesenleger, Gebäudereiniger und Fotografen. Dies sind genau die Branchen mit dem größten Betriebszuwachs seit der HwO-Reform. Aber auch in einigen A-Handwerken ist der Meisteranteil bei den EPU erheblich geringer, bspw. bei den Malern und Lackierern oder den Dachdeckern. Es gibt aber auch einige Gewerke mit einem höheren Meisteranteil bei den EPU als bei den MPU (z.B. Straßenbauer, Gerüstbauer, Installateure, Elektrotechniker).⁶⁵ Die Unterschiede fallen hier jedoch gering aus.

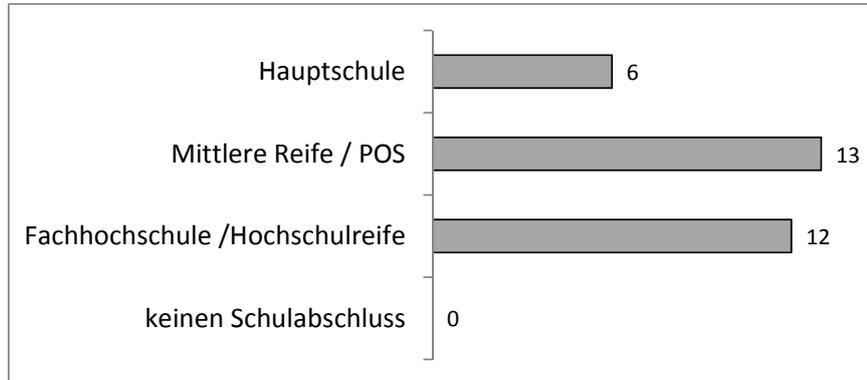
Einen Fachhochschul- oder Hochschulabschluss der EPU gibt es in den B1-Gewerken (14 %) häufiger als in den A-Gewerken (8,5 %). Dies betrifft besonders Berufe wie Gebäudereiniger (25 %), Maßschneider (19 %), Fotografen (15 %). Keine fachspezifische Qualifikation weisen vor allem Gebäudereiniger und Fotografen auf (jeweils knapp 40 %).

Von den interviewten Soloselbstständigen weisen 13 Befragte einen mittleren Bildungsabschluss auf und 6 Befragte haben die Hauptschule absolviert. Die restlichen 12 Soloselbstständigen besitzen eine Fachhochschul- bzw. Hochschulzu-

⁶⁵ In diesen Gewerken ist bei den MPU dafür der Anteil der Inhaber mit einem Fachhochschul- oder Hochschulabschluss relativ hoch.

gangsberechtigung, von denen acht Soloselbstständige ein Abitur abgelegt haben (Nr. 8, 13, 17, 23, 24, 25, 26, 30).

Abb. 26: Schulbildung der Soloselbstständigen



ifh Göttingen

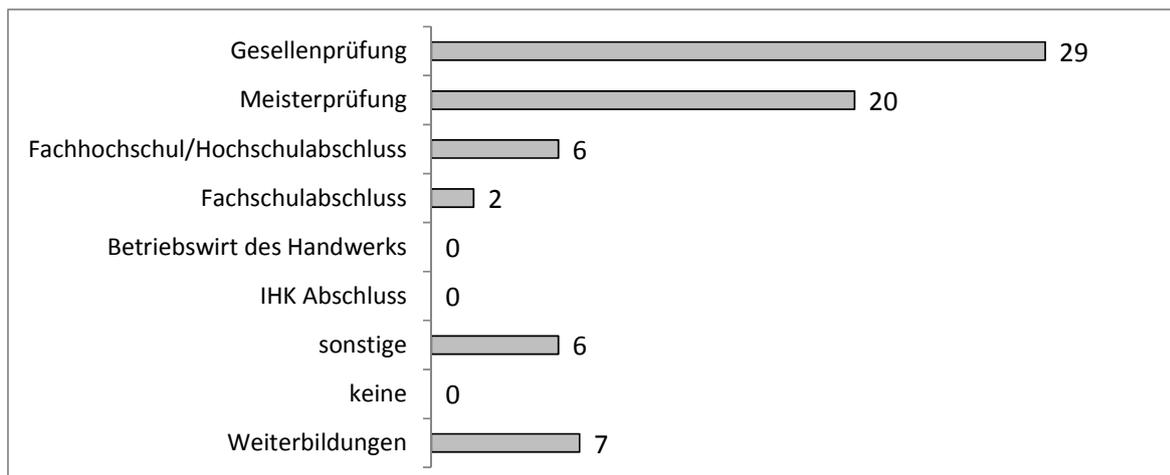
„Welchen höchsten allgemeinbildenden Abschluss haben Sie?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Nach der Schule absolvierten insgesamt 29 Soloselbstständige eine Handwerkslehre; davon konnten 20 Befragte auch die Meisterprüfung erfolgreich ablegen. Die zwei Soloselbstständigen ohne Lehre sind Autodidakten:

- ein nebenberuflicher Zupfinstrumentenmacher, der sich sein Handwerk selbst beigebracht hat (Nr. 26), und
- eine Fotografin ohne zertifizierte Ausbildung (Nr. 6).

Abb. 27: Berufliche Qualifikationen der Soloselbstständigen



ifh Göttingen

„Welche beruflichen Ausbildungsabschlüsse haben Sie?“ Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Zudem weisen sechs Befragte einen Fachhochschul- oder Hochschulabschluss auf (jedoch nicht immer fachspezifisch), darunter:

- eine Damenschneiderin, die Diplom-Ingenieurin für Bekleidungstechnik studiert hat (Nr. 1),
- eine Buchbinderin, die Diplompädagogin ist (Nr. 25) und
- ein Oldtimerspezialist, der Diplom-Ingenieur für Feinwerktechnik ist (Nr. 17).

Darüber hinaus haben einige Befragte im Rahmen von Weiterbildungen oder Lehrgängen zusätzliche Qualifikationen erworben, wie im Falle eines Zimmerers, der die Fortbildung zum Gebäudeenergieberater absolviert hat (Nr. 14), und auch bei zwei Tischlern, die sich zum „Restaurator im Handwerk“ weiterqualifiziert haben (Nr. 13, 18).

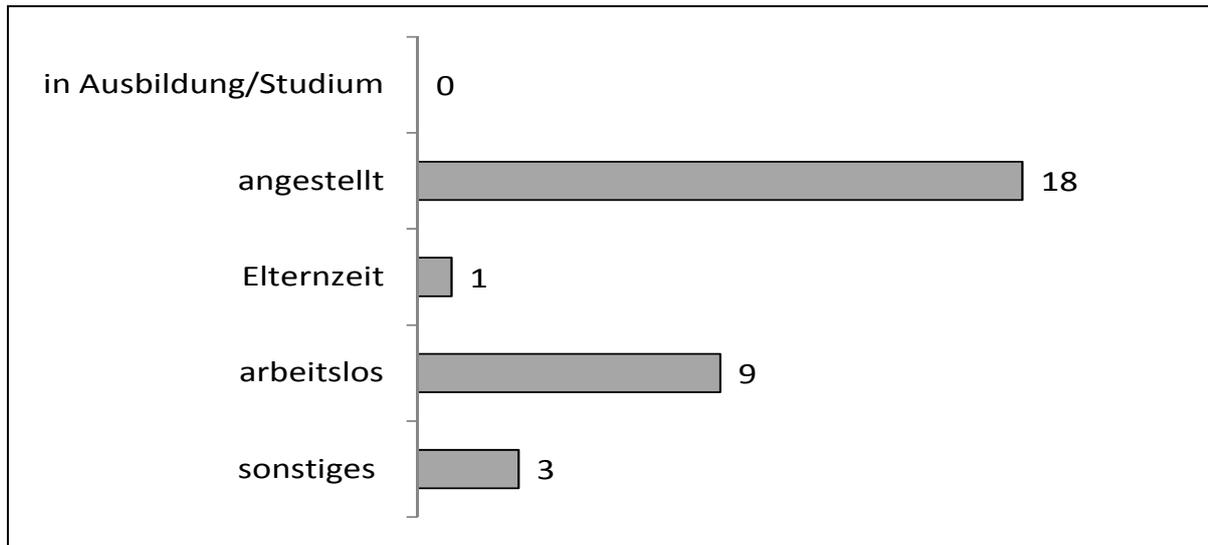
Dier Ergebnisse zeigen, dass die Soloselbstständigen zwar insgesamt etwas weniger qualifiziert sind als die Inhaber von Mehr-Personen-Unternehmen. Die Aussagen, dass es sich hierbei nur um unqualifizierte Personen handelt, trifft hingegen - mit Einschränkung für wenige Gewerke - nicht zu. Vielmehr ist auch in diesen Betrieben insgesamt ein beachtliches Know-how vorhanden.

4.1.5 Erwerbsbiographien

Unmittelbar vor dem Eintritt in die Soloselbstständigkeit war der Großteil der 31 Befragten selbst in einem Betrieb angestellt (Abb. 28). Neun Soloselbstständige gründeten ihr Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit heraus,⁶⁶ eine Person war vorher in Elternzeit und drei weitere kamen aus sonstigen Erwerbsumständen (z.B. längerer Auslandsaufenthalt, Ausfall wegen Krankheit). Kein Befragter hat unmittelbar nach dem Studium oder der Ausbildung den Weg in die Soloselbstständigkeit eingeschlagen.

⁶⁶ Hier liegt ein Widerspruch zum Abschnitt 3.1.5. Dort wurde erwähnt, dass 14 Personen eine Gründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit (BA) bekommen haben, die nur an Arbeitslose bezahlt wird. Dieser Widerspruch dürfte so zu erklären sein, dass diese Soloselbstständigen sich kurz vor der Gründung arbeitslos gemeldet haben, um einen Anspruch auf die BA- Gelder zu erhalten.

Abb. 28: Tätigkeit vor Eintritt in die Soloselbstständigkeit



ifh Göttingen

„Was haben Sie unmittelbar vor der Selbstständigkeit gemacht?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Die meisten Soloselbstständigen sind in ihrem ursprünglich erlernten oder einem ähnlichen Beruf tätig, nur wenige Befragte haben ihren Beruf gewechselt und sind in einem anderen Gewerk soloselbstständig tätig. Dabei sind viele im Handwerk geblieben:

- Ein ausgebildeten Nachrichtengerätetechniker, der als geprüfter Elektromeister mit Beschränkung auf Dentaltechnik tätig ist (Nr. 5),
- ein Radio- und Fernsichttechniker, der mittlerweile über die Tätigkeit als Elektroinstallateur-Meister hauptsächlich künstlerische Lichtobjekte entwirft und fertigt (Nr. 8),
- ein Maschinenbauschlosser, der sich durch die elterliche Tankstelle zunehmend mit Kfz-Reparaturen beschäftigte und nach einer Meisterausbildung eine eigene Werkstatt eröffnet hat (Nr. 10), und
- ein Berufsschullehrer mit Spezialisierung auf Elektrotechnik, der mittlerweile nebenberuflich als Autodidakt hochwertige Konzertgitarren baut (Nr. 26).

Darüber hinaus existieren Fälle, bei denen der initiale Berufswunsch nicht unmittelbar mit dem Handwerk verbunden war:

- Ein Befragter hat nach dem ersten Staatsexamen sein Lehramtsstudium zugunsten einer Tischlerlehre abgebrochen (Nr. 23),
- eine frühere Justizangestellte fand in ihrem Beruf keine Erfüllung und absolvierte eine Schlosserausbildung (Nr. 9),
- eine Grafikerin aus Weißrussland, deren Ausbildung in Deutschland nicht anerkannt wird, spezialisierte sich auf Fotografie (Nr. 6).

Bereits an diesen wenigen Beispielen wird deutlich, dass der Weg zur Soloselbstständigkeit nicht immer gradlinig verläuft, sondern das Resultat verschiedener vorheriger Stationen und Brüche im Erwerbsleben sein kann. So blicken auch einige Soloselbstständige bereits auf frühere Zeiten als selbstständige Unternehmer zurück:

- Eine Goldschmiedin betrieb zuvor in Namibia für zehn Jahre eine Goldschmiede (Nr. 10),
- ein Kfz-Mechaniker führte früher mit einem Partner ein Autohaus, der Partner stieg aus und das Unternehmen ging bankrott, was in der Neugründung einer Kfz-Werkstatt mündete (Nr. 22).

In Fällen vorheriger Unternehmenspartnerschaften führten oftmals Differenzen zur Auflösung und alleiniger Neugründung des Unternehmens, wie an den folgenden Beispielen ersichtlich wird:

- Ein Zimmerer hatte früher einen Geschäftspartner in Süddeutschland, deren gemeinsame Unternehmenstätigkeit aufgrund persönlicher Differenzen zerbrach (Nr. 14),
- ein Tischler musste seine Gesellschaftertätigkeit in einem Tischlerbetrieb wegen divergierender Vorstellungen aufgeben (Nr. 24).

Natürlich hängen der Umfang und die Vielfalt der jeweiligen Erwerbsbiographie auch von vielen persönlichen Faktoren, wie z.B. dem Alter, ab. Dennoch lässt sich der Eintritt in eine Phase der Soloselbstständigkeit nur schwer zeitlich determinieren und scheint von vielen Einflussfaktoren abhängig zu sein. In manchen Fällen markiert die Soloselbstständigkeit den Beginn des Erwerbslebens nach Abschluss der Ausbildung und den ersten Gesellenjahren. Diese Unternehmen werden zukünftig tendenziell wachsen, wie im Beispiel

- eines Informationselektronikers, der sich bereits mit Mitte 20 nach nur zwei Gesellenjahren mit einer Geschäftsidee selbstständig machte und in Zukunft Mitarbeiter einstellen möchte (Nr. 7).

In anderen Fällen bildet die Soloselbstständigkeit den aktiven Endpunkt einer Erwerbsbiographie, wie z.B. bei

- einem Sattler, der sich nach Insolvenz seines Arbeitgebers mit Anfang 50 selbstständig gemacht hat und nach Eintritt in das Rentenalter seine Arbeitszeit schrittweise reduziert und nur noch wenige Wochenstunden Reparaturarbeiten erledigt (Nr. 2).

Nur in seltenen Fällen wird das soloselbstständige Erwerbsmodell über einen sehr langen Zeitraum beibehalten, wie bei

- einem Restaurator, der Zeit seines aktiven Erwerbslebens soloselbstständig ist und mittlerweile eine Werkstattgemeinschaft mit zwei anderen Familienmitgliedern (Sohn ebenfalls Tischler, Frau Antiquitätengeschäft) führt (Nr. 13).

4.2 Motive zur Selbstständigkeit

Um die Gründe für die Entscheidung zur Selbstständigkeit herauszufinden, wurden den Soloselbstständigen zwei unterschiedliche Fragen gestellt. Zum einen ging es darum, ob der **Wunsch nach einem eigenen Betrieb schon immer vorhanden war** oder nicht. Zum anderen, wo die konkreten Gründe für die Selbstständigkeit bzw. die Existenzgründung lagen. Bei den Antworten ist zu berücksichtigen, dass diese aus heutiger Sicht erfolgen, also teilweise viele Jahre nach der Existenzgründung. Im Laufe der Jahre dürfte es für viele Befragte schwierig sein, sich an die ursprünglichen Motive zu erinnern.

Das Ergebnis auf die erste Frage zeigt ein differenziertes Bild. Nur etwa die Hälfte der Interviewten gab an, schon immer den Wunsch nach einer Selbstständigkeit gehabt zu haben. Bei den anderen Soloselbstständigen war dies nicht der Fall, wobei sich zwei Personen weder für „ja“ noch für „nein“ entscheiden konnten. Interessant ist, dass von den zwölf weiblichen Soloselbstständigen die Mehrheit schon immer zu einer Selbstständigkeit tendierte, während dies bei ihren männlichen Kollegen andersrum war.

Diejenigen Personen, die eine Selbstständigkeit ursprünglich nicht im Blick hatten, gaben verschiedene Gründe für ihren Sinneswandel an. Genannt wurden:

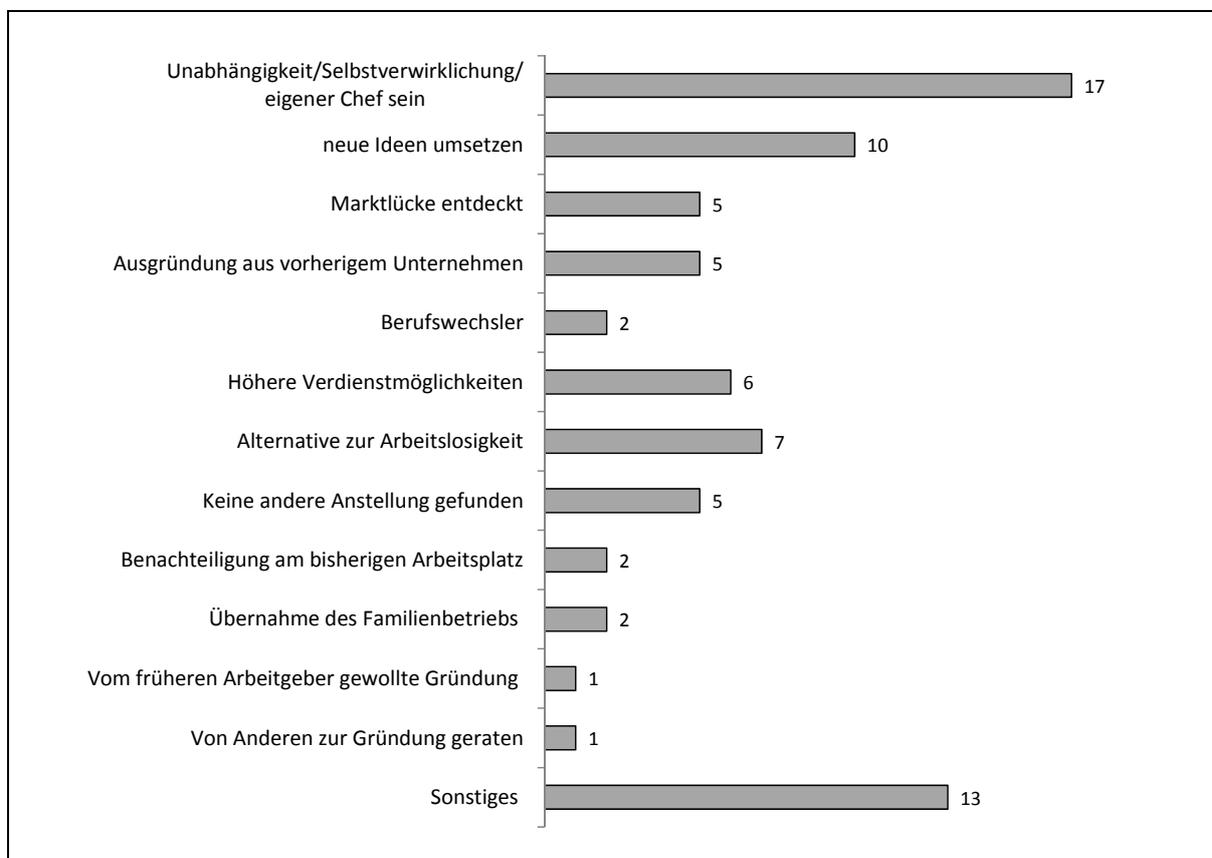
- *„Letztendlich war der Auslöser der Umzug mit der Familie und fehlende Beschäftigungsmöglichkeiten im neuen Wohnort“* (Nr. 1).
- *„Hat sich erst im Job herauskristallisiert“* (Nr. 5),
- *„Das Interesse an einer Selbstständigkeit kam erst, nachdem der erste erlernte Beruf (Justizangestellte) nicht erfüllend war“* (Nr. 9),
- *„Eine erfolgreiche Bewerbung aus der Arbeitslosigkeit war nicht möglich“* (Nr. 12),
- *„Nach der Rückkehr aus Afrika war eine Anstellung unwahrscheinlich, daher war die Selbstständigkeit in Deutschland die einzige Möglichkeit, in diesem Bereich zu arbeiten“* (Nr. 16),
- *„Hatte immer schon überlegt, wie ich mein Hobby zum Beruf machen könnte“* (Nr. 17),
- *„Hat sich so ergeben, als der Betrieb, wo ich angestellt war, in Konkurs gegangen ist“* (Nr. 18),
- *„Habe frühzeitig im Angestelltenverhältnis Karriere gemacht. Als dann aber ein weiterer Aufstieg nicht möglich war, hatte ich den Wunsch nach einer neuen Herausforderung“* (Nr. 28).

Aus diesen Antworten wird deutlich, dass die Entscheidung zur Existenzgründung viel mit den persönlichen Lebensumständen zu tun hat, hervorgerufen durch die besondere Situation im alten Betrieb (Konkurs des Arbeitgebers), durch familiäre Umstände oder durch die Lage auf dem Arbeitsmarkt.

Aus den Antworten wird indirekt deutlich, dass die Frage, ob sie sich schon immer selbstständig machen wollten, für viele Soloselbstständige schwer zu beantworten war. Häufig gibt es eine vage Idee zur Selbstständigkeit, die jedoch erstmal nicht umgesetzt wird, im Laufe des Berufslebens immer latent vorhanden bleibt und dann - bei einer bestimmten Gelegenheit - wieder ins Bewusstsein kommt und auch realisiert wird.

Bei der zweiten Frage ging es um **Gründe für die Existenzgründung** („Warum haben Sie sich selbstständig gemacht?“). Bei dieser Frage waren Mehrfachnennungen möglich. Aus Abb. 29 wird deutlich, dass die Antwortvorgabe „Unabhängigkeit/Selbstverwirklichung/eigener Chef sein“ mit 17-mal am häufigsten angekreuzt wurde. Danach folgen: neue Ideen umsetzen (10-mal), Alternative zur Arbeitslosigkeit (7-mal), höhere Verdienstmöglichkeiten (6-mal) und mit jeweils fünf Nennungen „Marktlücke entdeckt“, „Ausgründung aus bisherigen Unternehmen“ und „keine andere Anstellung gefunden“.

Abb. 29: Gründungsmotive der EPU



ifh Göttingen

„Warum haben Sie sich selbstständig gemacht?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Mehrfachnennungen, n = 31

Die übrigen Antwortvorgaben wurden nur von ein oder zwei Befragten genannt. Interessant ist, dass relativ viele Meldungen in die Rubrik „Sonstiges“ fielen, so z.B.

- flexible Lebensgestaltung (Nr. 15),
- Gelegenheit nach Insolvenz des Arbeitgebers (Nr. 20),
- Unzufriedenheit mit der alten Firma (Nr. 24),
- mehr Herausforderung suchen (Nr. 28),
- Übernahme plötzlich möglich (Nr. 3),
- Umzug nach Göttingen (Nr. 1).

In der Literatur werden die Gründer anhand ihrer Motive häufig in zwei Gruppen eingeteilt,⁶⁷ nämlich in

- Personen, welche die Chancen einer Gründung in den Vordergrund stellen (Opportunity-Entrepreneure oder Pull-Gründer genannt), und in
- Personen, deren Gründungsvorhaben aus der Not geboren ist (Necessity Entrepreneure oder Push-Gründer genannt)⁶⁸.

Die Antwortvorgaben „Unabhängigkeit/Selbstverwirklichung/eigener Chef sein“, „neue Ideen umsetzen“ und „Marktlücke entdeckt; erwartete Produktnachfrage“ deuten auf Pull-Gründer hin, während „Alternative zur Arbeitslosigkeit“, „keine andere Anstellung gefunden“, „vom früheren Arbeitgeber gewollte Gründung“ und „von Anderen zur Gründung geraten (Partner / Familie)“ eher als Push-Motive interpretiert werden können. Die anderen Antwortgaben können keiner dieser beiden Gruppen eindeutig zugeordnet werden.

Betrachtet man die Antworten stehen bei elf Gründern Pull-Motive im Vordergrund. Fünf Gründer lassen sich den Notgründern zuordnen (nur Push-Motive). Dies sind fast ausschließlich Gründer, die ursprünglich keinen Wunsch nach einer Selbstständigkeit hatten. Die Mehrheit der Betriebe lässt sich jedoch nicht zuordnen, sei es, dass sie die übrigen Kategorien ankreuzten, sei es, dass sie sowohl Pull- als auch Push-Motive angaben. Dieses Ergebnis erhärtet die obige Aussage, dass nur bei einem kleinen Teil der Befragten der Wunsch nach einer Selbstständigkeit immer prägend war.

Wenn es einen Unterschied zwischen den eher Pull- und den eher Push-Gründern gibt, dann bei der Frage, ob sie an Wachstum interessiert sind. Diejenigen, die sich in diese Kategorien einordnen, wollten sich bis auf drei Ausnahmen schon immer selbstständig machen, unabhängig davon, ob sie heute ein ausreichendes Einkommen erzielen oder nicht. Im Kontrast dazu kommen interessanterweise die

⁶⁷ Vgl. Caliendo, M. und Kritikos, A. (2010), S. 5.

⁶⁸ Vgl. Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005), S. 12.

Personen, die soloselbstständig bleiben wollen und auch bereits ein ausreichendes Einkommen erzielen, nur aus der Gruppe, die sich ursprünglich nicht selbstständig machen wollte.⁶⁹ Bei den Ausläufern wiederum handelt es sich bis auf eine Ausnahme um Personen, die ursprünglich keine Existenzgründung beabsichtigt hatten.

Die Personen mit schon längerem Interesse an einer Selbstständigkeit erwirtschaften im Schnitt keinen höheren Gewinn. Trotzdem sind sie tendenziell mit ihrer Soloselbstständigkeit eher zufrieden als die übrigen. Dies deutet darauf hin, dass es sich bei dem Wunsch nach einer Selbstständigkeit bei den Soloselbstständigen eher um eine Lebenseinstellung handelt und nicht darum, hiermit möglichst viel Geld zu verdienen.

In vielen Fällen wird der Weg in die Existenzgründung erleichtert, wenn Personen aus dem **familiären Umfeld** bereits selbstständig sind oder waren. Auf die entsprechende Frage antworteten 17 Befragte mit ja. Zwölf verneinten dies.⁷⁰ In vielen Fällen waren bereits die Eltern selbstständig, mitunter im selben Gewerk:

- eine Tischlerin ist in der elterlichen Tischlerei groß gewordenen (Nr. 30),
- eine Friseurin ist wie ihre ganze Familie in diesem Handwerk tätig (Nr. 27).

Teilweise werden elterliche Betriebe heute soloselbstständig weitergeführt, wie bei einer Metallbauerin, die den Betrieb vom Vater geerbt hat und im Laufe der Jahre die Zahl der Beschäftigten bis auf null reduziert hat (Nr. 9). Ein anderes familiäres Geschäftsmodell hat ein Tischler entwickelt, der mit Frau und Sohn, die ebenfalls soloselbstständig agieren, in einer Werkstattgemeinschaft zusammen arbeitet (Nr. 13).

4.3 Arbeitszeiten

4.3.1 Wochenarbeitszeit

Die Erhebung von Arbeitszeiten für die Inhaber von Ein-Personen-Unternehmen ist wichtig, um den Stellenwert der Soloselbstständigkeit besser einschätzen zu können. Für die befragten Soloselbstständigen war es jedoch sehr schwierig, durchschnittliche Arbeitszeiten pro Woche anzugeben.⁷¹ Diese schwankten meis-

⁶⁹ Diese Beobachtung stützt die Überlegung, dass Push-Gründer nicht notwendigerweise ökonomisch weniger erfolgreich sind als Pull-Gründer, vgl. Block, J. und Sandner, P. (2009).

⁷⁰ Von zwei Befragten gab es auf diese Frage keine Antwort.

⁷¹ Oft wird die Angabe der Arbeitszeit auch dadurch erschwert, dass Arbeits- und Privatleben kaum voneinander getrennt sind. Dies gilt insbesondere, wenn das Hobby zum Beruf gemacht worden ist. Daher fällt es schwer, einen genauen Überblick über die eigene Arbeitszeit zu gewinnen. - Im Mikrozensus wird eine Wochenarbeitszeit (bezo-

tens sehr stark, so dass die Befragten häufig Bandbreiten nannten. Im Extremfall waren dies je nach Auftragslage 10 bis 80 Stunden in der Woche (Nr. 5). Zu erwähnen ist auch ein Lichtgestalter (Nr. 8), der primär von wenigen Großaufträgen pro Jahr lebt und zwischen 20 und 60 Stunden die Woche arbeitet. In zwei Fällen waren die Schwankungen auch sehr stark saisonal bedingt. Beispielsweise gab eine Fotografin an (Nr. 12), dass bei ihr die Hauptarbeitszeiten in den Monaten Juli bis September liegen würden (viele Hochzeiten, Einschulungen).

Flexible Arbeitszeiten haben für fast alle Soloselbstständigen eine große Bedeutung. Bis auf drei Ausnahmen arbeiten alle Soloselbstständigen auch an Wochenenden, viele auch in den Abendstunden. Zu unterscheiden ist hier zwischen Personen mit Ladengeschäft (Friseure, Goldschmiede), die am Samstag geöffnet haben, Dienstleistern, die flexibel auf Kundenwünsche reagieren müssen (bspw. Fotografen bei Hochzeiten, Familienfeiern), Personen, die Auftragsspitzen am Wochenende abarbeiten, und der Erledigung von Büroarbeiten am Wochenende (Beantwortung von E-Mails, Schreiben von Rechnungen, Schaltung von Werbung und sonstige Tätigkeiten).

Die acht Interviewten, die weniger als 30 Stunden in der Woche arbeiten und damit als Teilzeit-Selbstständige bezeichnet werden können, lassen sich in zwei Gruppen einteilen. Zum einen diejenigen, die bewusst die Arbeitszeit reduziert haben, um Zeit für Familie und Hobbies zu haben. Ein Beispiel ist eine Änderungsschneiderin, die durch ihre handwerkliche Tätigkeit das Haushaltseinkommen aufbessert und bewusst nicht mehr arbeiten will (Nr. 4). Ein anderes Beispiel ist ein Sattler, der noch etwas zu seiner Rente hinzuverdienen will, seine Arbeitszeiten aber in den letzten Jahren sukzessive reduziert hat (Nr. 2). In der zweiten Gruppe ist die schlechte Auftragslage für die relativ kurze Arbeitszeit verantwortlich. So würde eine Damenschneiderin sicherlich gerne mehr arbeiten, wenn die Nachfrage größer wäre (Nr. 1).

Eine Möglichkeit, die Arbeitszeit zu reduzieren, gibt es für diejenigen Soloselbstständigen, die ein Ladengeschäft haben. So hat eine Friseurin ihren Salon nur an drei Tagen in der Woche geöffnet, wobei aber bei Bedarf die Öffnungszeiten ausgedehnt werden (Nr. 11). Der Grund hierfür liegt darin, dass sie sich besser um ihre zwei Kinder bzw. die Familie kümmern kann.

Bei den zehn Soloselbstständigen, die viel länger als die normale Arbeitszeit tätig sind (über 50 Stunden die Woche), handelt es sich in der Regel um Personen aus Branchen, in denen die Arbeiten primär vor Ort (beim Kunden) erledigt werden. Damit verbunden sind häufig lange Fahrzeiten. Diese sind umso größer, je spezialisierter der Soloselbstständige ist und je größer daher der Radius ist, in dem seine

Kunden wohnen. Im Spitzenfall wurden hier 70 – 90 Arbeitsstunden die Woche angegeben.

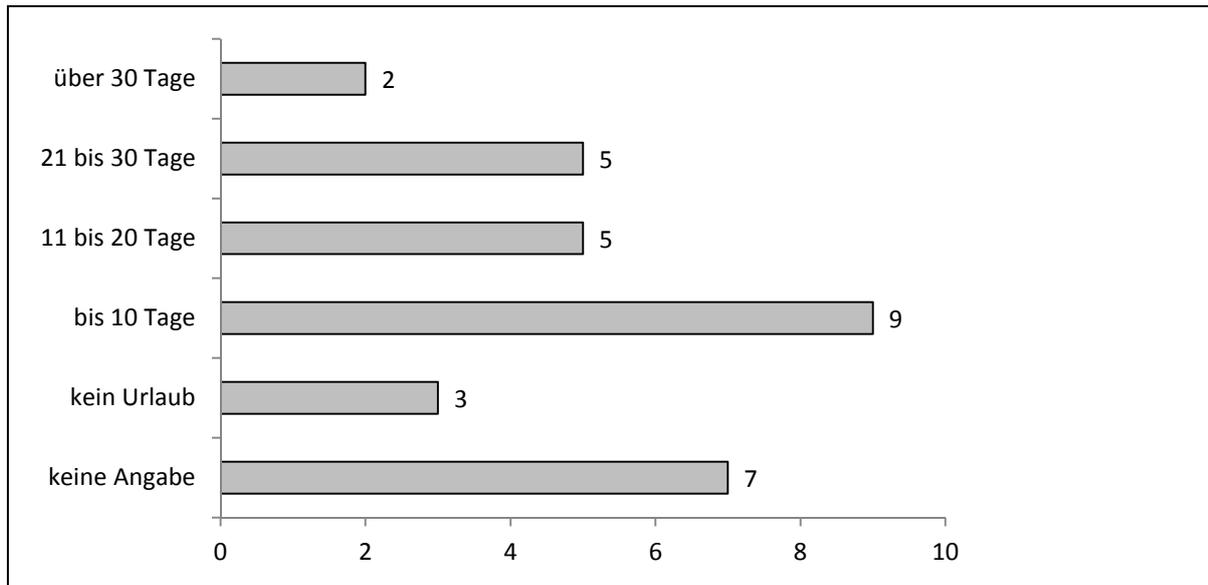
Eine durchschnittliche Wochenarbeitszeit der Soloselbstständigen lässt sich vor diesem Hintergrund nicht berechnen. Hilfsweise könnte man bei denjenigen, die Schwankungsbreiten eingegeben haben, den Mittelwert heranziehen. Bei dieser Vorgehensweise käme man auf eine durchschnittliche Wochenarbeitszeit von gut 40 Stunden, die etwa der Arbeitszeit eines abhängig Beschäftigten in Vollzeit entspricht.

Wie nicht anders zu erwarten war, besteht ein enger Zusammenhang zwischen der Länge der Arbeitszeit und dem Gewinn des Betriebes. Diejenigen Personen, die angaben, durchschnittlich 30 und weniger Stunden in der Woche zu arbeiten, erzielten bis auf eine Ausnahme einen geringeren Gewinn als 12.000 Euro pro Jahr. Diejenigen Personen, die über 25.000 Euro erwirtschafteten, arbeiteten mindestens 40 Stunden. Erschreckend ist es jedoch, dass einige Soloselbstständige trotz eines hohen Arbeitseinsatzes nur ein sehr geringes Einkommen erzielen. Allerdings muss einschränkend hinzugefügt werden, dass es sich hierbei häufig um Personen kurz nach einer Existenzgründung handelt. In der Anfangsphase einer Selbstständigkeit ist oftmals ein größerer Arbeitseinsatz notwendig (z.B. Nr. 7). Aber auch andere Befragte, insbesondere Ausläuferbetriebe (Nr. 10) gaben an, dass sie die Relation zwischen Arbeitszeit und Gewinn verbessern möchten.

4.3.2 Urlaub

Noch deutlicher als bei der Arbeitszeit wird der Unterschied zur abhängigen Beschäftigung, wenn man den Urlaub betrachtet (vgl. Abb. 30). In der Regel nehmen die Befragten keinen (*„Habe in den letzten acht Jahren keinen Urlaub gemacht“*, Nr. 23) oder nur sehr wenige Tage Urlaub. Dies liegt meist daran, dass sie in ihrem Betrieb nicht vertreten werden können und immer präsent sein müssen: *„Urlaub geht nicht, ich muss schon verfügbar sein, gerade bei regelmäßigen Kunden“* (Nr. 3). Manchmal ist das Einkommen auch zu gering: *„Circa 7 Tage, um einmal Luft zu holen, aber nicht zum Verreisen, Geld für Urlaub ist ohnehin nicht da“* (Nr. 16).

Abb. 30: Urlaubstage der Soloselbstständigen



ifh Göttingen

„Wie viele Tage haben Sie im Jahr 2012 Urlaub gemacht?“

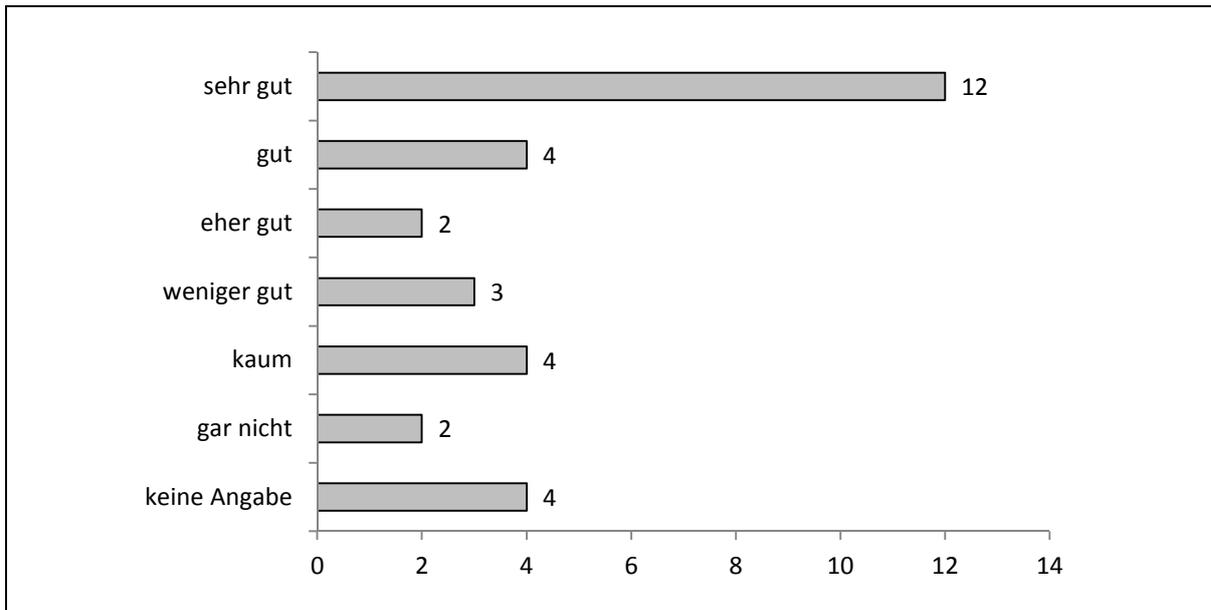
Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Oft wird nur ein Kurzurlaub über wenige Tage genommen, wenn es gerade mal kundenmäßig passt. Nur vier Befragte gaben an, 30 oder mehr Tage Urlaub zu nehmen. Hierunter ist auch der Nebenerwerbstätige, der sich sogar 40 Tage Urlaub im Jahr leistet (Nr. 26). Nur in einem Interview wurde deutlich, wie wichtig der Urlaub für die Erhaltung der Arbeitsfähigkeit sein kann: *„Man muss sich Auszeit nehmen, um Reserven aufzuladen. Wenn abhängig Beschäftigte mehr Urlaub haben als man selber, läuft etwas falsch“* (Nr. 27).

4.4 Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und Familie

Ein wichtiges Argument für eine Selbstständigkeit kann sein, dass sich so Familie und Beruf besser vereinbaren lassen. Durch mehrere Fragen wird im Folgenden untersucht, ob sich dieses Ziel auch für Soloselbstständige nachweisen lässt. Eine entsprechende Frage konnten die Interviewten in sechs Abstufungen beantworten (vgl. Abb. 31). Dabei fiel das Ergebnis recht positiv aus. Zwölf sehen sogar eine sehr gute Vereinbarkeit und nur zwei Befragte meinten, dass sie ihre Selbstständigkeit mit der familiären Situation „gar nicht“ in Einklang bringen könnten. Insgesamt zeichnet sich in achtzehn Fällen eine positive und nur in neun Fällen eine negative Tendenz ab. Vier Interviewte gaben auf diese Frage keine Antwort, u.a. weil sie alleinstehend und ohne Kinder sind.

Abb. 31: Vereinbarkeit Selbstständigkeit mit familiärer Situation



ifh Göttingen

„Wie gut lässt sich Ihre Selbstständigkeit mit Ihrer familiären Situation vereinbaren?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Im Folgenden wird näher untersucht, wovon die Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und familiärer Situation abhängt. Dabei wird eingegangen auf

- Familienstand und Kinder,
- Arbeitszeiten,
- Arbeitsort.

Beim **Familienstand** zeigt sich ein vielschichtiges Bild. Elf befragte Soloselbstständige sind ledig, vierzehn verheiratet und sechs geschieden. Dabei sind die Ehepartner bzw. die Lebensgefährten in der Regel angestellt (dreizehn Fälle). Drei sind ebenfalls selbstständig und zwei arbeitslos. Achtzehn Soloselbstständige gaben an, Kinder zu haben, dreizehn verneinten dies. Wenn Kinder vorhanden sind, sind es in der Hälfte der Fälle zwei. Fünf Befragte haben ein Kind, drei Befragte drei und ein Befragter ist vierfacher Vater.

Um den Zusammenhang zwischen Kindererziehung und Selbstständigkeit näher zu beschreiben, ist auch das Alter der Kinder zu berücksichtigen. Dabei ist von den insgesamt 36 Kindern weniger als die Hälfte unter 18 Jahren. Die meisten sind also volljährig und leben zum größten Teil auch nicht mehr im gleichen Haushalt. Die Bandbreite beim Alter der Kinder liegt zwischen zwei Jahren (3 Fälle) bis 50 Jahre.

Bei näherer Betrachtung des Zusammenhangs von Familienstand und Kindern wird deutlich, dass es sich in vielen Fällen um Patchwork-Familien handelt. Teilweise leben die Soloselbstständigen alleine mit Kindern, teilweise ziehen sie Kin-

der des Partners mit auf, ohne mit diesem verheiratet zu sein, teilweise leben die Kinder in Scheidungsfällen beim geschiedenen Vater. Aus diesen Gründen sind die reinen Daten über Familienstand und Kinder ein schlechter Anhaltspunkt, um die Vereinbarkeit von Familie und Selbstständigkeit zu untersuchen. Deshalb zeigt sich auch kein deutlicher Zusammenhang. So haben vier der sechs Befragten, die angaben, dass sich ihre Selbstständigkeit kaum oder gar nicht ihrer familiären Situation vereinbaren lässt, keine Kinder; drei sind sogar ledig.

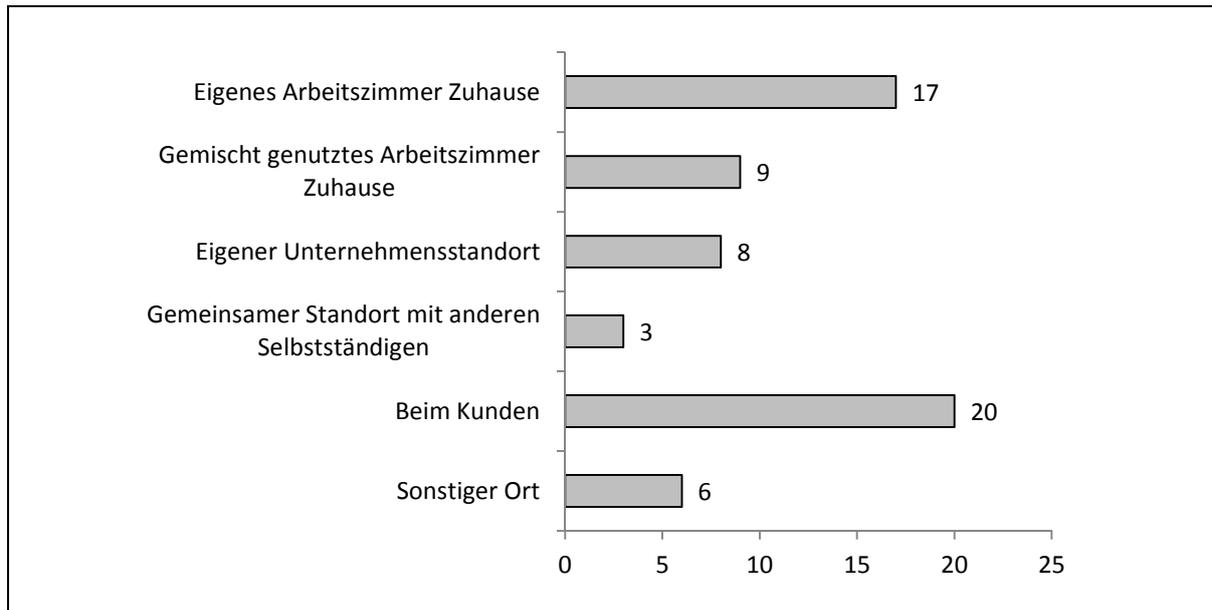
Auf der anderen Seiten weisen acht der zwölf, die hier ein „sehr gut“ (je zur Hälfte Männer und Frauen) angaben, Kinder auf (davon allerdings in drei Fällen über 18 Jahre). Kleinkinder unter zehn Jahren waren hier jedoch nicht dabei. Eine Friseurin (ohne Salon) meinte, dass sie ihre Selbstständigkeit gut auf ihre Lebenssituation als Alleinerziehende angepasst hätte (Nr. 3). Von den sechs mit „kaum“ oder „gar nicht“ waren fünf Männer und eine Frau. Dies zeigt, dass das traditionelle Männer- und Frauenbild durchlässig ist. Wenn sich insgesamt eine gute Vereinbarkeit abzeichnet, liegt das auch daran, dass die Kinderziehung häufig primär in der Hand des Partners (oder auch der Partnerin) liegt. Darüber hinaus ist häufig ein umfangreiches Netzwerk zur Unterstützung vorhanden. Dies können die Großeltern, teilweise auch befreundete Familien sein.

Wichtiger für die Vereinbarkeit von Familie und Selbstständigkeit erscheint die **wöchentliche Arbeitszeit**, welche die Soloselbstständigen für ihren Beruf aufwenden. In keinem der zwölf Fälle, bei denen die Vereinbarkeit „sehr gut“ war, lag die Arbeitszeit über 40 Stunden; eher handelt es sich also um Teilzeit-Selbstständige. Allerdings schwankte sie teilweise sehr stark, so dass in den Spitzenzeiten das familiäre bzw. freundschaftliche Netzwerk einspringen muss. Wurde dagegen die Vereinbarkeit zwischen Familie und Selbstständigkeit schlecht beurteilt („kaum“ oder „gar nicht“) lag die durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit weit über dem Durchschnitt von etwa 40 Stunden. Bis auf eine Ausnahme handelt es sich hier um Männer.

Ein wichtiger Faktor für die Vereinbarkeit mit der familiären Situation ist der **Arbeitsort**. Bei der entsprechenden Frage in den Interviews waren Mehrfachnennungen möglich, denn häufig sind die Soloselbstständigen an mehreren Orten tätig. Dies gilt insbesondere dann, wenn sie ihre eigentliche Arbeit beim Kunden verrichten.

Insgesamt gab es bei dieser Frage von den 31 Soloselbstständigen 63 Nennungen. Dabei überwiegt die Arbeit vor Ort beim Kunden vor einem abgeschlossenen Arbeitszimmer zu Hause (vgl. Abb. 32). Häufig genannt wurden auch die Arbeit in einem gemischt genutzten Arbeitszimmer im eigenen Haus und ein eigener Unternehmensstandort. Hierzu könnte man auch drei Soloselbstständige zählen, die an einem gemeinsamen Standort mit anderen Selbstständigen tätig sind (Werkstattgemeinschaft). Als „Sonstiges“ wurde genannt „Werkstatt am Haus“, „angemietetes Lager“, „Arbeit im Altenheim“ (Friseurin), „Geschäftsräume im Haus“ und „Straße mit Abschlepptrailer“ (Kfz-Techniker).

Abb. 32: Arbeitsort



ifh Göttingen

„Wo verrichten Sie Ihre Arbeit?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, Mehrfachnennungen möglich, n = 31

Diejenigen Soloselbstständigen, die primär vor Ort beim Kunden arbeiten, haben sämtlich noch einen zweiten Arbeitsort. In der Regel ist dies ein abgeschlossenes Zimmer zu Hause oder auch ein gemischt genutztes Zimmer. Vier Soloselbstständige haben sogar noch einen eigenen Standort. Insbesondere betrifft dies die Bauhaupt- und die Ausbauhandwerker (nur Männer), außerdem jeweils eine Fotografin, Friseurin und Schneiderin. Oft wird zusätzlich eine Werkstatt im Keller oder direkt am Haus genutzt.

Neun Soloselbstständige gaben an, in einem gemischten Arbeitszimmer tätig zu sein. Hier gibt es auch Überschneidungen mit der Arbeit vor Ort, aber im Wesentlichen sind es Betriebe mit relativ geringen Umsätzen. Über die Hälfte davon sind Frauen. Eine Fotografin gab beispielsweise an, dass sie, wenn sie nicht vor Ort beim Kunden fotografiert, zu Hause das eigene Wohnzimmer nutzt (Nr. 12).

Acht Betriebe haben einen eigenen Standort. In diesen Fällen sind Mehrfachnennungen relativ selten. In erster Linie betrifft das Friseurin und Kfz-Techniker. Dazu kommen eine Goldschmiedin, ein Tischler und eine Buchbinderin. Hierbei handelt es sich sämtlich um Betriebsinhaber, die von ihren Kunden aufgesucht werden. Diese Personen haben häufig ein Ladengeschäft.

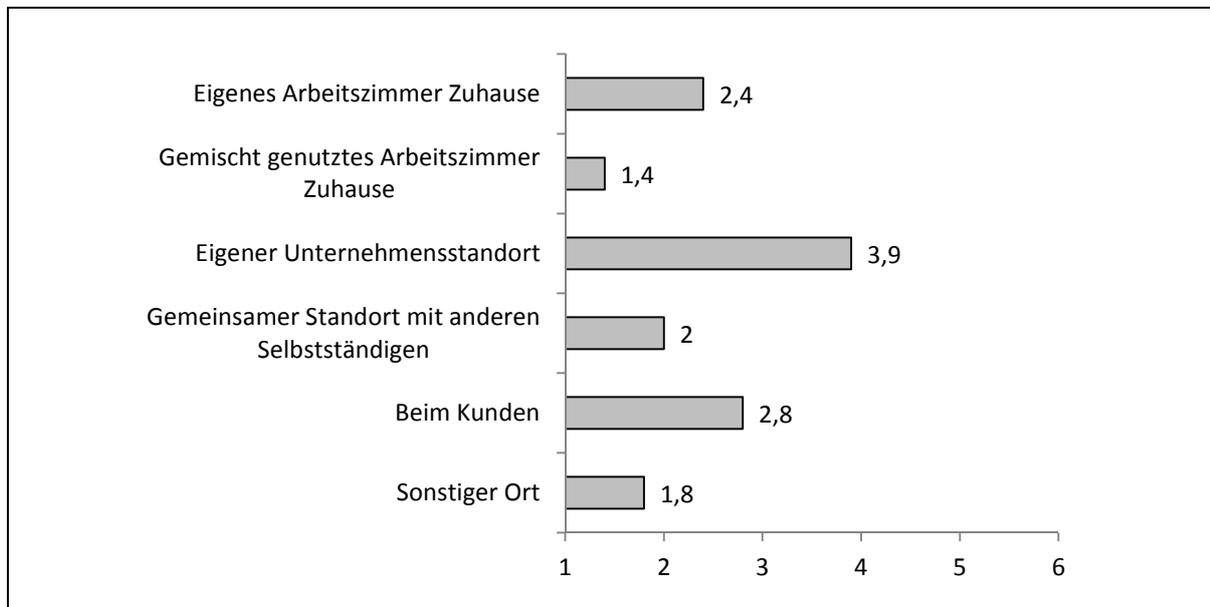
Ein Tischler meinte, die Werkstatt zu Hause hätte größere Vorteile, da man morgens länger im Haus ist, mittags nicht weg muss und so eine bessere Vereinbarkeit mit der Familie gewährleistet ist (Nr. 28).

Eine relativ neue Entwicklung stellt ein gemeinsamer Standort mit anderen Selbstständigen dar. Drei der Soloselbstständigen praktizieren eine sogenannte „Werk-

stattgemeinschaft“; andere streben dies in Zukunft ebenfalls an. Der Vorteil liegt darin, dass man sich die Infrastruktur, teilweise sogar die Maschinen mit anderen Soloselbstständigen teilen kann. In unserer Umfrage waren dies zwei Tischler (Nr. 13, 30) und eine Friseurin, die das Geschäft mit ihrem Bruder teilt (Nr. 27). Inwieweit diese Betriebe so eng zusammenarbeiten, dass sie de facto eine Einheit bilden, kann an dieser Stelle nicht beantwortet werden.

Wertet man die Antworten der Soloselbstständigen danach aus, inwieweit eine Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und familiärer Situation in Abhängigkeit vom Arbeitsort gegeben ist, so ist dies am ehesten bei einem Arbeitszimmer im Haus (vor allem bei gemischter Nutzung) der Fall (vgl. Abb. 33)⁷². Die schlechteste Beurteilung gaben die Betriebe ab, die einen eigenen Unternehmensstandort aufweisen.

Abb. 33: Vereinbarkeit Familie und Selbstständigkeit in Abhängigkeit vom Arbeitsort



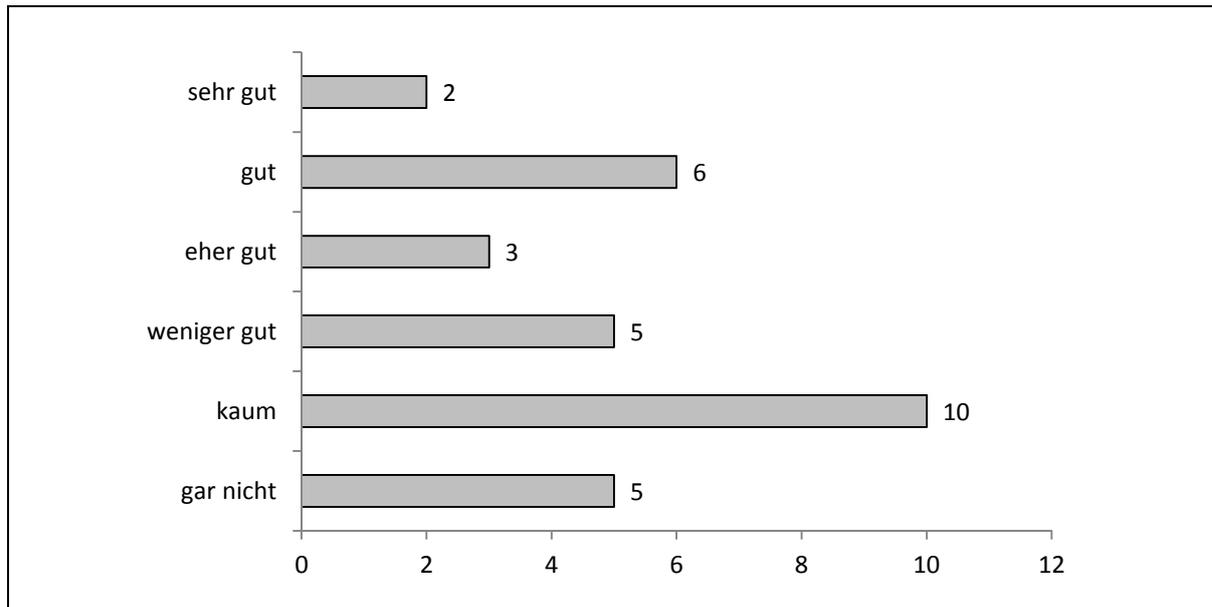
ifh Göttingen

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Durchschnittssatz zwischen 1 = sehr gut und 6 = gar nicht, n = 31

Bei der starken Verquickung von Arbeitsort und familiärer Situation wundert es nicht, dass sich die Erwerbsarbeit in den meisten Fällen kaum von der privaten Zeit trennen lässt (vgl. Abb. 34). Dies zeigt sich auch bei den Antworten auf die entsprechende Frage. Nur zwei Soloselbstständige antworteten hier mit „sehr gut“ bzw. sechs mit „gut“, dafür zehn mit „kaum“ und fünf mit „gar nicht“.

⁷² Addiert man diejenigen, die in der Wohnung ein abgeschlossenes Arbeits- oder ein gemischt genutztes Arbeitszimmer haben, erhält man 23. Dies sind etwa drei Viertel der Befragten. Hier gab es drei Doppelnennungen. Diese wurden abgezogen.

Abb. 34: Trennung Erwerbsarbeit von privater Zeit

*ifh Göttingen*

„Wie gut können Sie Erwerbsarbeit von privater Zeit trennen?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Insbesondere ist für diejenigen die Trennung schwierig, die teilweise in einem gemischt genutzten Arbeitszimmer zu Hause tätig sind. Bei den Soloselbstständigen, die einen eigenen Unternehmensstandort haben, gelingt die Trennung dagegen etwas besser; aber auch hier überwiegen die negativen Antworten. Interessant ist, dass diejenigen, die angaben, eine Trennung relativ gut zu realisieren, häufig Personen waren, die sich sehr stark mit ihrer handwerklichen Tätigkeit identifizieren, also quasi ihr Hobby zum Beruf gemacht haben. Dies betrifft beispielsweise den Zupfinstrumentenmacher (Nr. 26), eine Schneiderin (Nr. 4) oder eine Fotografin (Nr. 12). Ob Kinder vorhanden sind oder nicht, spielt für die Einschätzung nur eine geringe Rolle. In einigen Fällen ist es sogar so, dass Personen mit Kleinkindern Erwerbsarbeit und private Zeit besonders gut trennen können.

Vielleicht handelt es sich hierbei um eine Frage der Einstellung. Wichtig ist, dass insbesondere bei denen, die angaben, dass sich ihre Selbstständigkeit gut mit ihrer familiären Situation vereinbaren lässt, die Erwerbsarbeit von der privaten Zeit kaum zu trennen ist. Dies scheint das Los zu sein, wenn man beides „unter einen Hut bekommen“ will. Es gibt jedoch eine Ausnahme. Dabei handelt es sich um eine Schneiderin, deren Kinder schon älter sind und die im Nebenhaus ihre Werkstatt hat (Nr. 4). Hier verbinden sich kurze Wege mit einer klaren räumlichen Trennung.

4.5 Einkommen und soziale Absicherung

4.5.1 Gewinn und Umsatzsteuerpflicht

In den bisherigen Ausführungen wurde schon verschiedentlich angedeutet, dass einige Soloselbstständige in prekären Verhältnissen leben. Daher wird im Folgenden näher auf die Gewinnsituation der befragten Soloselbstständigen eingegangen. Dabei wurde der Bruttogewinn erfragt⁷³, also der Gewinn vor Abzug von Steuern und Sozialbeiträgen.

Wie aus Abb. 35 ersichtlich wird, liegt der Gewinn der befragten Unternehmer sehr niedrig.⁷⁴ Hierzu dürfte beigetragen haben, dass die Soloselbstständigen meist sehr viel geringere Stundenverrechnungssätze verlangen als größere Betriebe. Fast die Hälfte hat im Jahr 2012 einen Bruttogewinn von unter 12.000 Euro erwirtschaftet.⁷⁵ In dieser Kategorie sind mehrere Merkmale auffällig:

- Elf der fünfzehn Unternehmen gehören zu den Gewerben für den privaten Bedarf.
- Neun dieser Ein-Personenunternehmen sind aufgrund ihres niedrigen Umsatzes nicht umsatzsteuerpflichtig⁷⁶ und
- zehn Unternehmen sind in der Hand von Frauen und werden meist bewusst nur in Teilzeit betrieben.

Allerdings gibt es in dieser Kategorie auch Unternehmungen, die trotz ihres geringen Gewinn die alleinige Erwerbsgrundlage der befragten Personen und teilweise auch für deren Familien bilden (z.B. Nr. 7). In diesen Fällen ist die Soloselbstständigkeit und der dazugehörige Erwerbsstatus als prekär einzustufen.

⁷³ Um die Antwortbereitschaft zu erhöhen, wurde hier nur nach Größenklassen und nicht nach einem bestimmten Betrag gefragt.

⁷⁴ Ein ähnliches, jedoch nicht ganz so negatives Ergebnis lässt sich auch aus dem Mikrozensus ableiten, obwohl die Frage nicht ganz vergleichbar ist, da im Mikrozensus zum einen nach anderen Einkommensklassen und zum anderen nach dem Netto- und nicht nach dem Bruttogewinn gefragt wird. In den dort aufgeführten fünf Handwerkszweigen erzielten etwa 10 bis 20 % der Selbstständigen ohne Beschäftigte einen monatlichen Nettogewinn von unter 900 Euro. Zu beachten ist, dass Zweige, in denen allgemein relativ geringe Gewinne erzielt werden (Friseure, Schneider) hierbei nicht enthalten sind, vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012a), S. 103.

⁷⁵ Wie erwähnt, basieren diese Angaben auf den Selbstauskünften der Befragten. Ob diese der Wahrheit entsprechen und ob und wenn ja in welchem Ausmaß außerdem Einnahmen aus schattenwirtschaftlichen Aktivitäten anfallen, konnte nicht ermittelt werden.

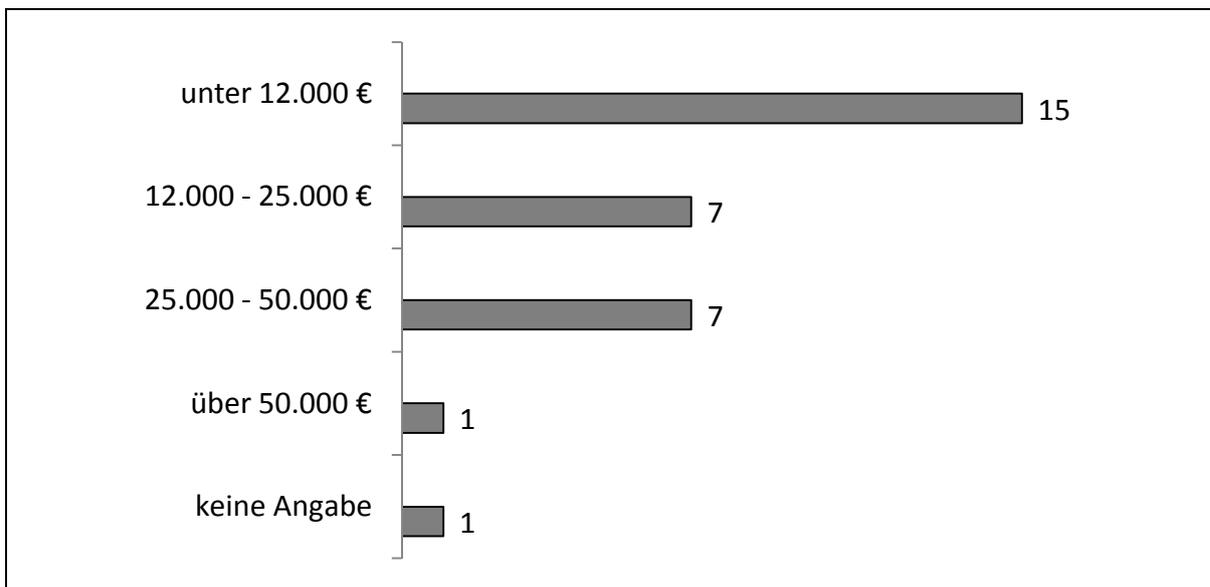
⁷⁶ Darüber hinaus bleibt ein Tischler, der ein Einkommen zwischen 12.000 und 15.000 Euro erzielt und der mit Familienmitgliedern eine Werkstattgemeinschaft führt, unter der Umsatzsteuergrenze (Nr. 13).

Weitere sieben Soloselbstständige erzielten einen Gewinn in der Spanne zwischen 12.000 und 25.000 Euro. In dieser Kategorie sind alle Gewerbegruppen gleichermaßen vertreten.⁷⁷ Sieben weitere Befragte lagen im Bereich bis zu 50.000 Euro; dazu zählen vorwiegend Betriebe aus dem Ausbaugewerbe:

- zwei Tischlereien (Nr. 24, 28),
- ein Elektrotechniker (Nr. 5),
- ein Fliesenleger (Nr. 19),
- ein Installateur- und Heizungsbauer (Nr. 31),
- ein Feinwerkmechaniker (Nr. 17) und
- ein Maurer (Nr. 18).

Die 50.000-Euro-Schwelle wird nur von einem Ein-Personen-Unternehmen übertroffen. Dabei handelt es sich um einen Restaurator, der seine Aufträge zu 60 % aus der öffentlichen Hand bekommt (Nr. 20). Eine Soloselbstständige machte keine Angabe und begründete dies mit sehr stark divergierenden Einkommen in den letzten Jahren, was eine aussagekräftige Antwort unmöglich macht (Nr. 9).

Abb. 35: Bruttogewinn des vergangenen Jahres



ifh Göttingen

„Wie hoch war der Bruttogewinn, den Sie im Jahr 2012 erzielt haben (ggf. vorläufig)?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Zieht man als weiteres Charakterisierungsmerkmal den **Schwankungsgrad des Einkommens** heran (vgl. Tabelle 8), so zeigt sich ein sehr heterogenes Bild, in dem sich insbesondere für die Unternehmen mit einem Gewinn von unter 12.000

⁷⁷ Hiervon ausgenommen sind die Nahrungsmittel- und Gesundheitshandwerke.

Euro keine eindeutige Aussage treffen lässt. So schwankt das Einkommen bei drei jener Betriebe ganz extrem (Nr. 7, 26, 29), wohingegen fünf andere Soloselbstständige der niedrigsten Gewinngruppe kaum Einkommensschwankungen unterworfen sind (Nr. 2, 3, 4, 10, 12).

In der mittleren Gewinnklasse zwischen 12.000 und 25.000 Euro gaben vier Soloselbstständige eher starke Schwankungen an. Tendenziell scheinen die Betriebe, denen es wirtschaftlich besser geht (Gewinnklasse bis 50.000 Euro), geringeren Einkommensschwankungen ausgesetzt zu sein.

Tabelle 8: Bruttogewinn in Abhängigkeit von Einkommensschwankungen

Einkommensschwankungen	Bruttogewinn des Jahres 2012 (in 1000 EUR)					Gesamtergebnis
	< 12	12 - 25	25 - 50	> 50	k. A.	
sehr stark	3	1	1			5
stark	3		1	1		5
eher stark	1	4	1			6
weniger stark	3	1	2			6
kaum	5		2		1	8
gar nicht		1				1
Gesamtergebnis	15	7	7	1	1	31

ifh Göttingen

„Wie stark schwankt Ihr Einkommen? (sechs Antwortmöglichkeiten von ‚sehr stark‘ bis ‚gar nicht‘)“
Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Das Bild zur Einkommenssituation der Soloselbstständigen wird weiter abgerundet, wenn man die Bruttogewinnklassen zur Einkommenszufriedenheit spiegelt (vgl. Tabelle 9). Insgesamt sind 14 der 31 Soloselbstständigen mit ihrem Einkommen sehr zufrieden oder äußerst zufrieden, acht Betriebe hingegen sind kaum oder gar nicht zufrieden. Obwohl der Grad der Zufriedenheit mit der Gewinnklasse steigt, sind auch sechs Betriebe mit einem Jahresgewinn von unter 12.000 Euro mit ihrem Einkommen im Verhältnis zur Arbeitsleistung sehr zufrieden. Dabei handelt es sich um

- drei von vier Friseurinnen (Nr. 3, 11, 27),
- einen Sattler, der nur noch wenige Stunden am Tag arbeitet (Nr. 2),
- eine Tischlerin, der finanzielle Dinge nicht so wichtig sind (Nr. 30), und
- eine Damenschneiderin, die wenig ausgelastet ist (Nr. 1).

Tabelle 9: Einkommenszufriedenheit gegliedert nach Bruttogewinnklassen

Zufriedenheit im Verhältnis zur Arbeitsleistung	Bruttogewinn des Jahres 2012 (in 1000 EUR)					Gesamtergebnis
	< 12	12 - 25	25 - 50	> 50	k. A.	
äußerst zufrieden		1	1			2
sehr zufrieden	6	1	3	1	1	12
zufrieden	3	4	1			8
eher unzufrieden			1			1
nicht zufrieden	4	1	1			6
gar nicht zufrieden	2					2
Gesamtergebnis	15	7	7	1	1	31

ifh Göttingen

„Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Einkommen im Verhältnis zur Arbeitsleistung? (sechs Antwortmöglichkeiten von ‚sehr stark‘ bis ‚gar nicht‘)“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Nichtsdestotrotz gehören sechs der acht unzufriedenen Unternehmen der niedrigsten Gewinnstufe an. Bei den unzufriedensten Soloselbstständigen handelt es sich in beiden Fällen um Kfz-Mechaniker (Nr. 10, 29). Beide beklagen, dass notwendige Re-Investitionen das Einkommen stark reduzieren:

- *„Die momentane Lage ist sehr schwierig, es muss zu viel in neue Technik, Werkzeuge und Lehrgänge investiert werden und die Fehlersuche bei Elektronikschäden wird immer aufwändiger.“* (Nr. 29)

Als Zwischenfazit lässt sich feststellen, dass die Gewinne der befragten Soloselbstständigen ausgesprochen niedrig liegen. Zudem schwanken die monatlichen Einkommen stark, was insbesondere bei den Betrieben mit einem Jahresbruttogewinn unter 12.000 Euro der Fall ist. Ein höherer Gewinn geht tendenziell mit geringeren Einkommensschwankungen und einem höheren Grad der Zufriedenheit einher. Aber auch am unteren Rand der Einkommensskala (Jahresbruttogewinn unter 12.000 Euro) sind einige Befragte mit ihrem Einkommen zufrieden. Diese Personen wollen durch ihre (meist Teilzeit-) Soloselbstständigkeit vor allem ihr Familieneinkommen aufbessern oder haben ihr Hobby zum Beruf gemacht.

4.5.2 Anteil am Erwerbs- oder Haushaltseinkommen

Auch wenn das Einkommen aus der Soloselbstständigkeit sehr gering ist, kann dies ausreichend sein, wenn andere Einkommen vorliegen oder wenn es nur darum geht, das Familieneinkommen aufzubessern. Daher wurde auch gefragt, welchen prozentualen Anteil die Einkommen aus der Soloselbstständigkeit am persönlichen Erwerbseinkommen der Unternehmer ausmacht.

Abb. 36 zeigt die Ergebnisse aus den Interviews. Ersichtlich wird, dass für die meisten Befragten die Soloselbstständigkeit die alleinige Erwerbsquelle darstellt. In vier weiteren Fällen ist es die überwiegende Quelle. Bei lediglich zwei der 31

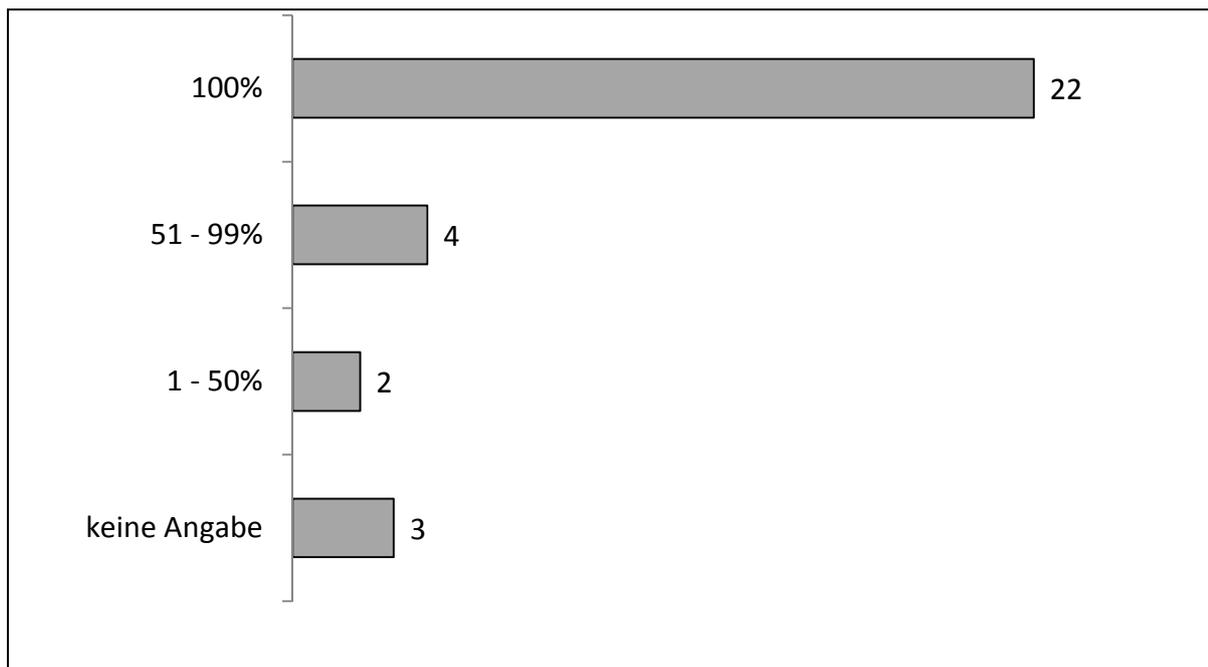
Befragten trägt die Soloselbstständigkeit zu weniger als 50 % des persönlichen Einkommens bei. Dabei handelt es sich um

- den Zupfinstrumentenmacher, für den das Handwerk nur einen sehr geringen Nebenerwerb zu seiner Tätigkeit als Berufsschullehrer darstellt (Nr. 26) sowie
- eine Fotografin, die ihr persönliches Einkommen aufgrund schlechter Auftragslage durch Sozialleistungen aufstocken muss (Nr. 6).

Vier weitere Befragte verdienen den überwiegenden ihres Erwerbseinkommens mit ihrem Ein-Personen-Unternehmen. Darunter fallen:

- ein Fliesenleger, der sich durch Internetwerbung mittlerweile ein zweites finanzielles Standbein zugelegt hat (Nr. 19), und
- eine Friseurin, die ebenfalls aufstocken muss (Nr. 27).

Abb. 36: Anteil des Einkommens aus der Soloselbstständigkeit am gesamten persönlichen Erwerbseinkommen



ifh Göttingen

„Welchen Anteil macht das Einkommen aus Ihrer Soloselbstständigkeit an Ihrem persönlichen Erwerbseinkommen aus?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Drei weitere Ein-Personen-Unternehmen konnten zu dieser Frage keine genauen prozentualen Angaben machen, weil sie keinen genauen Überblick über die prozentuale Verteilung ihrer Einkünfte haben (Nr. 1, 2, 3).

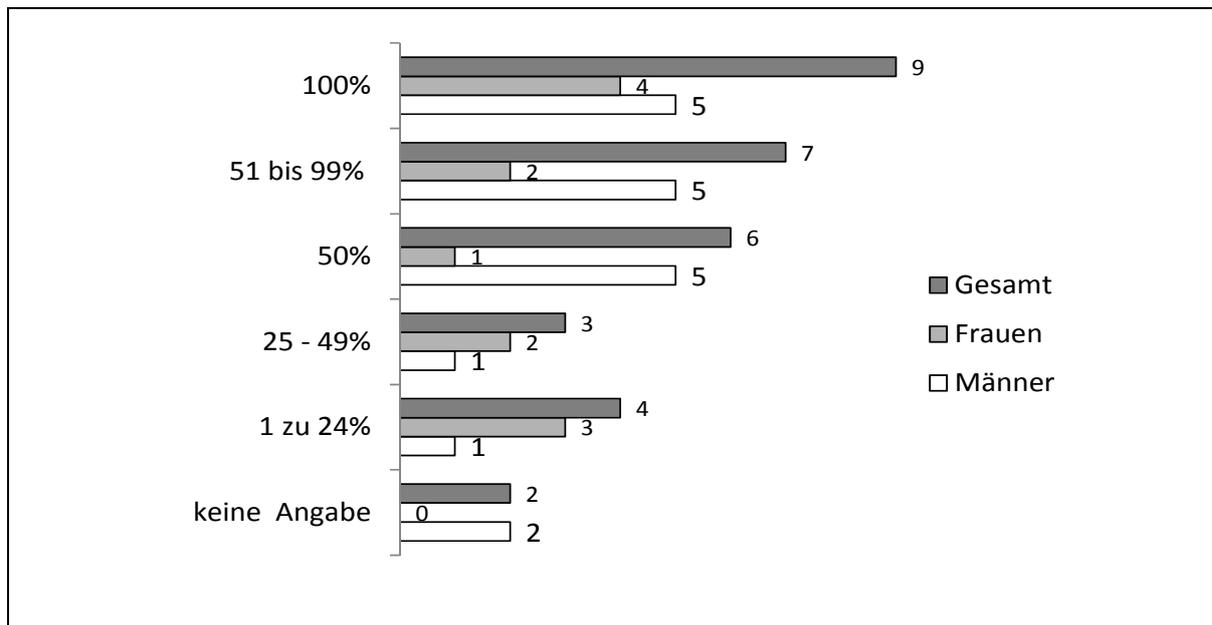
Insgesamt drei der 31 Soloselbstständigen gaben an, staatliche Leistungen nach dem Sozialgesetzbuch II zu beziehen. Dazu gehört neben den bereits oben er-

wähnten Befragten (Nr. 6, 27) eine Buchbinderin, die erst vor kurzem gegründet hat und deren Werkstatt noch nicht profitabel läuft (Nr. 25).⁷⁸

Woher das übrige Erwerbseinkommen von den restlichen Betrieben stammt, wurde nicht erhoben. Bekannt ist nur, dass zwei Befragte bereits Rente beziehen (Nr. 2, 10).

Bei den meisten Soloselbstständigen leben mehrere Personen im Haushalt. Daher muss, um ein realistisches Einkommensbild zu erhalten, das gesamte Haushaltseinkommen betrachtet werden (Abb. 37). 18 von insgesamt 29 Befragten, die auf diese Frage antworteten, haben in ihrem Haushalt noch andere Einkommensquellen. In neun Fällen stellt das Einkommen aus der Soloselbstständigkeit das gesamte Haushaltseinkommen dar. In sechs Fällen beträgt es etwa die Hälfte und in jeweils sieben Fällen mehr als die Hälfte bzw. weniger als die Hälfte. Wenig überraschend ist es, dass soloselbstständige Männer tendenziell einen größeren Anteil des Haushaltseinkommens als soloselbstständige Frauen erwirtschaften. Wie oben gezeigt wurde, arbeiten Frauen eher in Teilzeit-Selbstständigkeit (vgl. Abschnitt 3.1.3).

Abb. 37: Anteil des Einkommens aus der Soloselbstständigkeit am gesamten Haushaltseinkommen nach Männern und Frauen



ifh Göttingen

„Welchen Anteil macht das Einkommen aus Ihrer Soloselbstständigkeit an Ihrem Haushaltseinkommen aus?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

⁷⁸ Bezogen auf die Gesamtwirtschaft beziehen 125.000 Selbstständige ALG II. (2,9 % aller Selbstständigen). Davon dürften die meisten soloselbstständig sein, vgl. May-Strobl, A. u. a. (2011), S. 22, 30.

4.5.3 Soziale Absicherung

Selbstständige Handwerker gehören traditionell zum Kreis der Pflichtversicherten in der gesetzlichen Rentenversicherung. Voraussetzung für die Versicherungspflicht ist der Eintrag in die Handwerksrolle und die selbstständige Ausübung eines zulassungspflichtigen Gewerks.⁷⁹ Zulassungsfreien und handwerksähnlichen Gewerken steht es frei, sich gesetzlich zu versichern.

Von den 31 Befragten zahlen derzeit elf Soloselbstständige in die gesetzliche Rentenversicherung ein.⁸⁰ Acht weitere waren in der Vergangenheit gesetzlich versichert, sind jedoch nach Erreichen der 18 Pflichtbeitragsjahre (216 Beitragsmonate) ausgetreten oder beziehen mittlerweile eine gesetzliche Rente (Nr. 10). Eine Tischlerin bleibt weiterhin freiwillig gesetzlich rentenversichert (Nr. 30). Viele andere Befragte stehen der Beitragspflicht jedoch eher negativ gegenüber:

- *„Ich muss noch zahlen, danach höre ich sofort auf“* (Nr. 23).
- *„Die gesetzliche Rentenversicherung bricht einem gleich das Genick. Die hohen Beiträge sind der Grund, warum viele die Selbstständigkeit aufgeben. Das sollte länger gefördert werden!“* (Nr. 1)
- *„Lohnt sich nach Nachfrage nicht, da nicht viel mehr als 400 Euro herauskommen werden.“* (Nr. 12)
- *„Bis 2001 Handwerkerpflichtbeiträge geleistet, danach ausgetreten, da Beiträge zu hoch, hätte gerne weiter gezahlt.“* (Nr. 22)

Mit dem Erreichen der vorgeschriebenen Beitragsjahre erfolgt daher oft der Wechsel zu einer privaten Rentenversicherung. Derzeit haben 19 Soloselbstständige eine private Renten- oder Lebensversicherung, darunter drei Befragte, die außerdem gesetzlich rentenversichert sind (Nr. 4, 13, 31). Drei Soloselbstständige betreiben momentan keine aktive Altersvorsorge (Nr. 6, 9, 27). Davon haben zwei ein geringes Einkommen unter 12.000 Euro und erhalten staatliche Sozialleistungen.

Abb. 38 liefert einen Überblick zu den Beitragshöhen für die Altersvorsorge, die in den meisten Fällen zwischen 150 und 400 Euro pro Monat liegen. Auffällig ist, dass neben den drei Befragten ohne derzeitigen Versicherungsschutz sechs Soloselbstständige keine Angabe zu ihren Beitragssätzen machen konnten oder woll-

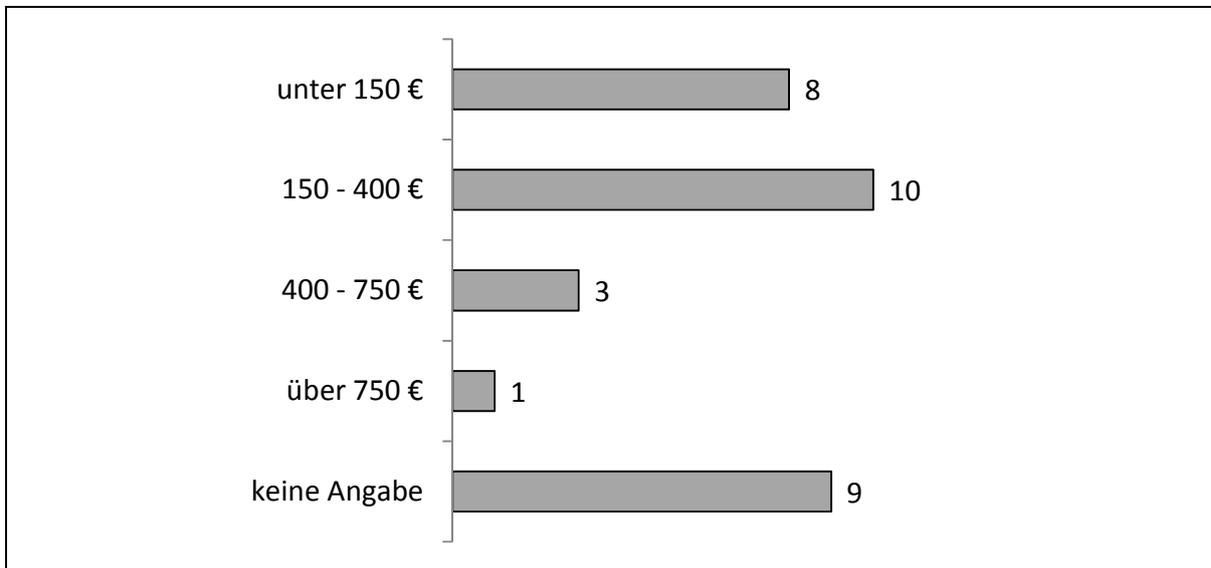
⁷⁹ Seit der Novellierung der HwO 2003 besteht nur noch für die zulassungspflichtigen Gewerke Rentenversicherungspflicht, Selbstständige in zulassungsfreien Gewerken unterliegen dieser nicht mehr (wie zuvor schon Selbstständige aus dem handwerksähnlichen Gewerbe). Die Beitragshöhe richtet sich nach einem einkommensunabhängigen Regelsatz. Rentenversicherungspflichtige selbstständige Handwerker können sich nach 18 Beitragsjahren von der Rentenversicherung befreien lassen.

⁸⁰ Darunter ein Zupfinstrumentenmacher, der im Rahmen seiner Haupterwerbstätigkeit gesetzlich rentenversichert ist (Nr. 26).

ten. In zwei Fällen liegt das daran, dass sie schon Rente beziehen. Von einem Befragten wird darauf hingewiesen, dass die eigene Immobilie zur Alterssicherung dient. Insgesamt ist der finanzielle Aufwand für die Altersvorsorge eng mit dem Gewinn verbunden. Sechs der acht Befragten mit einer monatlichen Aufwendung unter 150 Euro hatten einen Brutto-Jahresgewinn von unter 12.000 Euro.

Die Beitragssätze der gesetzlichen Rentenversicherung entsprechen entweder dem Regelbeitrag für Selbstständige,⁸¹ dem halbierten Regelbeitrag in den ersten drei Jahren nach Neugründung oder einem einkommensgerechten Beitrag⁸², der jedoch 85,05 Euro nicht unterschreitet. Für die private Absicherung gelten andere Beitragssätze.

Abb. 38: Monatlicher finanzieller Aufwand für gesetzliche oder private Altersvorsorge



ifh Göttingen

„Wie hoch ist Ihr monatlicher Aufwand für gesetzliche und private Altersvorsorge?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Für die soziale Absicherung ist nicht nur die Altersvorsorge bedeutsam, sondern ebenfalls der **Schutz vor längerem krankheitsbedingtem Ausfall**. Hierzu zählen beispielsweise die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, eine Arbeitslosen- oder Berufsunfähigkeitsversicherung. Nur etwa die Hälfte der Befragten gab an, gegen solche Probleme versichert zu sein. Viele stehen dem skeptisch gegenüber.

- „Versicherungsleistungen passen nicht.“ (Nr. 5)
- „Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist zu teuer.“ (Nr. 14)

⁸¹ Im Jahr 2013 betrug der Regelbeitrag 509,36 Euro (in den alten Bundesländern) und der halbierte Regelbeitrag 254,68 Euro.

⁸² Dieser richtet sich nach dem Gewinn lt. Einkommensteuerrecht.

- „Berufsunfähigkeit ja, aber das andere ist zu teuer zum Versichern.“ (Nr. 28)
- „Ich habe trotzdem das Gefühl, nicht mehr krank werden zu dürfen.“ (Nr. 31)

Kritisch schätzen einige Soloselbstständige zudem die untere Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Krankenversicherung ein:⁸³

- „Bei der Berechnung der Beiträge der Krankenversicherung eine Untergrenze von 2.000 Euro anzunehmen, ist teilweise unrealistisch.“ (Nr. 23)
- „Die untere Beitragsbemessungsgrenze liegt pauschal bei 1.950 Euro, daher zahle ich sehr hohe Krankenkassenbeiträge, trotz geringerem Einkommen.“ (Nr. 8)

Außerdem gelte:

- „Als Selbstständiger geht man sowieso nicht zum Arzt.“ (Nr. 24)

Insgesamt bietet sich so ein heterogenes Bild der sozialen Absicherung soloselbstständiger Betriebe. Die Spanne reicht dabei von hochgradig prekären Verhältnissen ohne jegliche Form der Vorsorge (z.B. Nr. 6) bis zu Fällen mit sehr umfangreicher und finanziell aufwändiger Absicherung:

- Ein Installateur mit gesetzlicher Rentenversicherung, privater Altersvorsorge und auch freiwilliger Arbeitslosenversicherung zahlt monatlich bis zu 750 Euro (Nr. 31).

4.6 Zufriedenheit und Perspektiven

4.6.1 Zufriedenheit mit der gegenwärtigen Erwerbssituation

Die befragten Soloselbstständigen sind mit ihrer gegenwärtigen Erwerbssituation größtenteils zufrieden. Sechs Personen antworteten hier mit „äußerst zufrieden“ und dreizehn mit „zufrieden“ (vgl. Tabelle 10). „Kaum“ (eine Antwort) oder „gar nicht zufrieden“ (auch eine Antwort) sind nur sehr wenige Interviewte. Errechnet man aus den Angaben einen Durchschnittswert (nach dem Schulnotenprinzip), so erhält man 2,3.

Tiefere Einblicke über die Gründe für dieses Stimmungsbild gewinnt man, wenn man das Ergebnis auf diese Frage den bereits oben diskutierten Antworten auf die Frage nach der Zufriedenheit mit dem Einkommen im Verhältnis zur Arbeitsleistung (vgl. Abschnitt 4.5.1) gegenüber stellt. Nur 14 Personen gaben bei Zufriedenheit mit dem Einkommen der Erwerbsfrage die gleiche Bewertung ab: Ebenfalls 14

⁸³ Bei der unteren Beitragsbemessungsgrenze handelt es sich um ein bei Selbstständigkeit unterstelltes Mindesteinkommen. Im Jahr 2013 lag diese Grenze bei 2.021,25 Euro.

Personen hingegen beurteilten ihre Erwerbssituation besser als ihr Einkommen, und nur bei zwei Befragten war dies umgekehrt.⁸⁴

Tabelle 10: Zufriedenheit mit der gegenwärtigen Erwerbssituation und dem Einkommen im Verhältnis zur Arbeitsleistung

		Einkommen im Verhältnis zur Arbeitsleistung:						GESAMT	
		äußerst		zufrieden		gar nicht			
		1	2	3	4	5	6		
gegenwärtige Erwerbssituation:	äußerst	1	2	3	1			6	
	zufrieden	2		7	4		2	13	
		3		2	3	1	3	9	
		4						0	
		5					1	1	
	gar nicht	6					1	1	
keine Antwort							1	1	
GESAMT			2	12	8	1	6	2	31

ifh Göttingen

„Wie zufrieden sind Sie generell mit Ihrer gegenwärtigen Erwerbssituation?“ bzw. „Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Einkommen (im Verhältnis zur Arbeitsleistung)?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

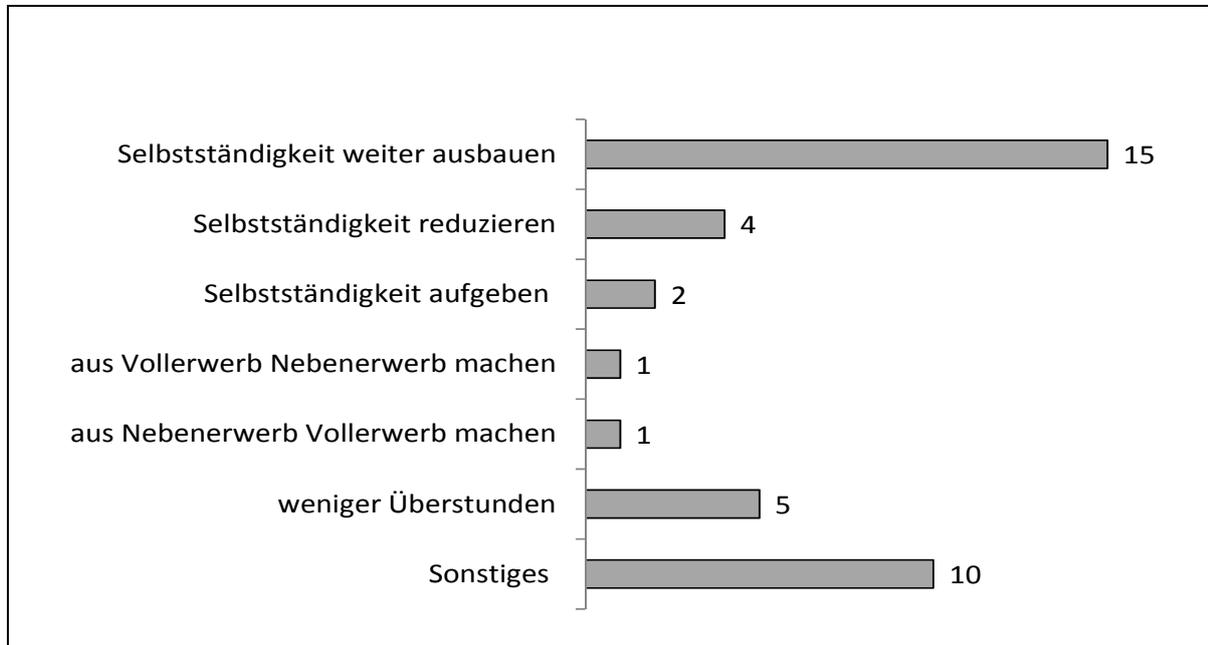
Betrachtet man die Fälle, bei denen die Wertung um mehr als eine Note voneinander abweicht, werden die Gründe für die Differenzen deutlich. Die Erwerbssituation wird vor allem dann besser als das Einkommen beurteilt, wenn ein zweites familiäres Einkommen vorhanden ist und die handwerkliche Tätigkeit tendenziell als Hobby ausgeübt wird. „*Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht*“ (Nr. 26). Ein zweiter Grund ist, dass die Erwerbstätigkeit zwar als sehr positiv empfunden wird, die Interviewten für die eigenen Tätigkeiten aber nur relativ geringe Preise nehmen können, weil sie sonst nicht konkurrenzfähig wären. Dies gilt bspw. für die Änderungsschneiderin (Nr. 4) oder für die Fotografin (Nr. 12). Auch hier wird die Erwerbstätigkeit teilweise nur im Zuerwerb durchgeführt.

Die vorwiegende Zufriedenheit mit der Erwerbssituation heißt nicht, dass sich die Befragten nicht auch eine Änderung vorstellen können (vgl. Abb. 39). So antworteten fünfzehn Unternehmer, dass sie ihre Selbstständigkeit weiter ausbauen wollen. Fünf nehmen sich vor, in Zukunft weniger Überstunden zu machen und vier wollen die Selbstständigkeit reduzieren. Daneben wurden noch folgende Kategorien genannt: Selbstständigkeit aufgeben, aus Vollerwerb Nebenerwerb machen, aus Nebenerwerb Vollerwerb machen. Unter „Sonstiges“ wurde angeführt: „*Mitarbeiter einstellen*“, „*sich mehr auf die eigene Tätigkeit konzentrieren, indem die Büroarbeit ausgelagert wird*“ bzw. „*Hilfskräfte zur Entlastung einstellen*“. Zwei Befrag-

⁸⁴ Ein Befragter antwortete auf beide Fragen nicht.

te könnten sich auch eine Anstellung vorstellen, jedoch nicht unbedingt als Alternative, sondern eher als Zusatzeinkommen, insbesondere weil eine feste Anstellung eine bessere Krankenversicherung beinhalten würde.

Abb. 39: Gewünschte Veränderung der Erwerbstätigkeit



ifh Göttingen

„Wünschen Sie sich eine Veränderung der Erwerbssituation?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Folgende typische Antworten demonstrieren die unterschiedlichen Einstellungen:

- „Möchte nichts anderes mehr machen und die Auftragslage stimmt auch“ (Nr. 30).
- „Zwar mit der Tätigkeit zufrieden, würde mich aber gerne selber finanzieren können“ (Nr. 6) oder
- „Es ist zunehmend schwerer, Geld zu verdienen, wäre daher gelegentlich schon lieber angestellt insbesondere der geregelten Arbeitszeiten wegen“ (Nr. 22).

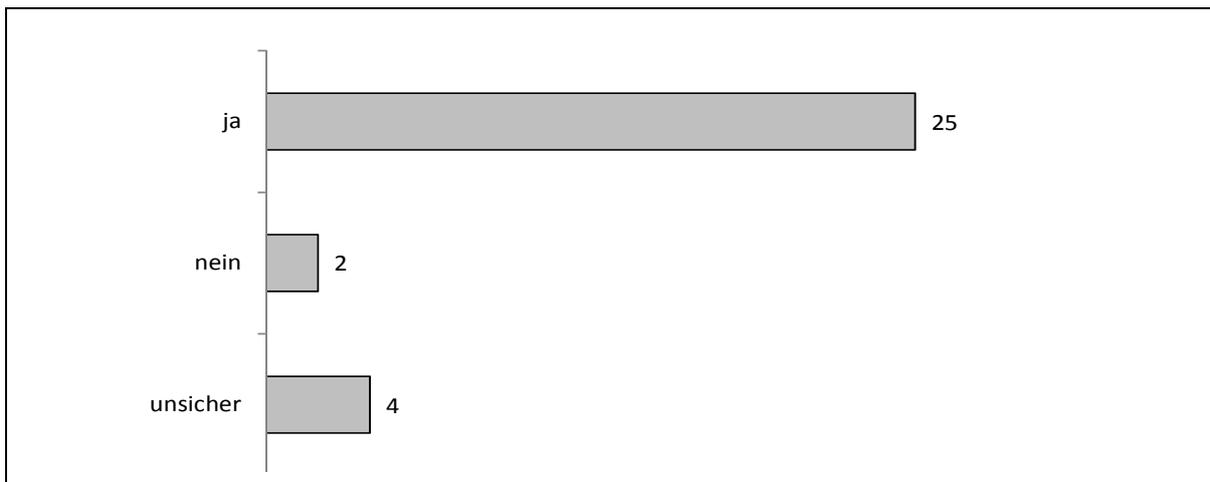
4.6.2 Entscheidung zur Selbstständigkeit aus heutiger Sicht

Aufgrund der hohen Zufriedenheit mit der gegenwärtigen Erwerbssituation ist es wenig erstaunlich, dass die befragten Soloselbstständigen ihre Entscheidung für die Selbstständigkeit aus heutiger Sicht meist positiv beurteilen (vgl. Abb. 40). Fünfundzwanzig antworteten hier mit „Ja“, zwei mit „Nein“ und vier waren sich diesbezüglich unsicher. Bei den beiden Personen, die ihre Entscheidung für die Selbstständigkeit bereuten, handelte es sich in beiden Fällen interessanterweise um Kfz-Techniker. Sie begründeten ihre Aussagen wie folgt:

- *„In Selbstständigkeit reingerutscht und vorher zu wenig informiert“* (Nr. 10).
- *„Momentane Lage ist sehr schwierig. Es muss zu viel in neue Technik, Werkzeuge und Lehrgänge investiert werden und die Fehlersuche wird immer aufwendiger“* (Nr. 29).

Es wird deutlich, dass bei den Kfz-Technikern die technische Entwicklung mit den verbundenen hohen Investitionen eine Soloselbstständigkeit zunehmend schwieriger macht.

Abb. 40: Entscheidung zur Selbstständigkeit aus heutiger Sicht



ifh Göttingen

„War Ihre Entscheidung, sich selbstständig zu machen, aus heutiger Sicht richtig?“

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Diejenigen vier, die sich bezüglich ihrer Entscheidung zur Selbstständigkeit unsicher sind, antworteten:

- *„Bin zu früh in die Selbstständigkeit gestartet“* (Nr. 7), *„Wollte es ja nie, habe aber wegen Arbeitslosigkeit so entschieden. Es ist schon schwer, Geld damit zu verdienen“* (Nr. 12), *„Verdienst ist nicht überzeugend. Habe als Geselle teilweise mehr Geld verdient“* (Nr. 19), *„In Bezug auf die Familie ist es schwierig, da die Zeit nicht reduziert werden kann; entspricht allerdings der eigenen Arbeitsweise“* (Nr. 24).

Aber auch die positiven Antworten wurden teilweise vor dem Hintergrund fehlender Alternativen gesehen:

- *„Als Alternative zur Arbeitslosigkeit in jedem Fall“* (Nr. 14), *„Grundsätzlich ja, wobei mit der Erfahrung von heute weiß ich nicht, ob ich es noch einmal machen würde“* (Nr. 23), *„Spaß machte es meistens, aber wenn man sagt, dass sich das Risiko einer Selbstständigkeit im Gewinn widerspiegeln sollte, hat es sich finanziell nicht gelohnt. Selbstständigkeit ist ein hartes Brot, man ist sehr davon abhängig, wie gut man sich verkaufen kann“* (Nr. 23), *„Ja, obwohl auch*

viele schlaflose Nächte gehabt“ (Nr. 31), „Ja, wobei ich eigentlich auch gerne angestellt wäre“ (Nr. 18).

4.6.3 Zukünftige Einstellung von Mitarbeitern

Diejenigen Betriebe, die ihre Selbstständigkeit weiter ausbauen wollen, überlegen größtenteils, ob sie in Zukunft Mitarbeiter einstellen, also den Status eines Ein-Personen-Unternehmens aufgeben wollen. Insgesamt dreizehn der 31 Befragten äußerten sich dementsprechend, wobei die Erweiterungsabsichten nicht unbedingt in naher Zukunft, sondern meist etwas längerfristiger geplant sind. Voraussetzung hierfür ist natürlich, dass die Auftragslage entsprechend ist, um einen (oder mehrere) zusätzliche(n) Mitarbeiter auch bezahlen zu können. Zu beachten ist, dass die Soloselbstständigen nicht unbedingt einen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten einstellen wollen, teilweise dachten sie eher an einen Minijobber oder auch an einen Lehrling, wobei hierfür nicht alle einen Ausbilderschein erworben haben.⁸⁵

Wenn Personal eingestellt werden soll, handelt es sich meist nur um eine Person, teilweise auch um eine Teilzeitstelle. Nur ein Soloselbstständiger beabsichtigt längerfristig eine größere personelle Erweiterung.

Die Mehrheit der befragten Soloselbstständigen will jedoch keine Mitarbeiter einstellen. Diese Personen wurden nach den Gründen gefragt. Dabei schälten sich fünf Kategorien heraus. Einige Befragte wollten auf jeden Fall Freelancer bleiben, andere beklagten, dass es schwierig ist, geeignete Mitarbeiter zu finden, wiederum andere machten die Kosten bzw. die damit anfallende Bürokratie mit dafür verantwortlich, dass sie keine Person einstellen. Ein vierter Grund sind wirtschaftliche Probleme bzw. ein Auftragsmangel. Nicht zuletzt fehlen bei vielen Soloselbstständigen die räumlichen Voraussetzungen, da die Geschäftsräume teilweise eng begrenzt sind bzw. von der privaten Wohnung nicht abgetrennt werden können (vgl. Abschnitt 4.4). Für diese fünf Punkte werden im Folgenden einige typische Antworten aufgeführt:

- Kein Interesse (Freelancer)

„Eher Einzelgänger, mag nicht die ganze Zeit jemanden um mich herum“, „könnte Tagesablauf nicht mehr so frei bestimmen“, „geringerer Druck als Einzelkämpfer, weniger Bürokratie“, „käme weniger zur Arbeit, die mir Spaß macht, stattdessen Managementaufgaben“

- Schwer, geeignete Mitarbeiter zu finden

⁸⁵ Hat der Soloselbstständige keinen Meisterbrief, muss er eine Ausbildereignungsprüfung ablegen, um einen Lehrling ausbilden zu können.

„Schwierigkeit qualifizierte Fachkräfte zu finden, die mit dem Lohn im Handwerk zufrieden sind und mit den flexiblen Arbeitszeiten leben können“, „Mangel an Qualifikation oder zu hohe Lohnvorstellungen“, „Unzuverlässigkeit der Angestellten (Unpünktlichkeit, Krankheit)“

- Kosten/Bürokratie

„Lohnnebenkosten zu hoch; Kraft müsste das Dreifache von dem bringen, was sie verdient, damit noch etwas überbleibt“, „Risiko der Kosten bei Ausfallzeiten“, „2. Toilette, wenn männlicher Mitarbeiter“

- Auftragsmangel

„Nicht genügend Aufträge; kann selber noch nicht davon leben“, „Unsicherheit, das ganze Jahr über Aufträge zu haben“, „Nachfrage ist saisonal“

- Beengte Räumlichkeiten

„Werkstatt zu klein für 2 Personen“, „keine gesonderten Geschäftsräume“

4.6.4 Zukunftspläne

Zum Abschluss der Interviews wurden die Soloselbstständigen noch nach ihren Zukunftsplänen gefragt. Es gab eine Vielzahl von Antworten mit ganz unterschiedlichen Inhalten. Einige Personen äußerten eher allgemeine Wünsche, wie:

- *„Finanziell unabhängig bleiben, Gesundheit erhalten, Gewinne weiter steigern“ (Nr. 31), „Gesund alt werden, noch lange nebenher tätig sein können“ (Nr. 2).*

Oder sie haben keine expliziten Pläne:

- *„So kann es weiter gehen“ (Nr. 30), „Alles soll so weiterlaufen“ (Nr. 19)*

Daneben standen folgende Themen, die häufiger genannt wurden, im Vordergrund:

- Raumprobleme

„Großzügigere Räumlichkeiten“ (Nr. 1), „getrennten Arbeitsraum anmieten“ (Nr. 6), „Neue Ausstellungsräume“ (Nr. 13), „Werkstatt und Lagerraum vergrößern (z.B. in Keller des Hauses)“ (Nr. 17), „Einzige Sorge, aus Werkstatt heraus zu müssen. Würde daher gerne kaufen, da es im Dorf keine andere Lösung gibt und am eigenen Haus nicht angebaut werden kann. Will Werkstatt auch ein wenig verändern; gehört altem Ehepaar, Mann schon gestorben, Frau ist 84 und will nicht verkaufen“ (Nr. 22), „Räumlichkeiten zu eng, Raum zum Anprobieren fehlt“ (Nr. 4), „Würde gerne Werkstattgemeinschaft gründen (mehrere Selbstständige unter einem Dach), würde allerdings Standortwechsel erfordern“ (Nr. 24)

- Einstellung von Personal

„Personal einstellen“ (Nr. 5), „Minijobber dauerhaft anstellen“ (Nr. 17), „Einen Tag in der Woche frei gewinnen durch Lehrling oder Mitarbeiter, Puste geht aus“ (Nr. 23), „Entlastung bei der Büroarbeit, Azubi einstellen, später weitere Gesellen“ (Nr. 28), „Andere für sich arbeiten lassen“ (Nr. 27)

- Veränderung des Tätigkeitsprofils, wobei sowohl Diversifikation als auch Spezialisierung genannt wurden

„Ausbau Produktfotografie, Spezialisierung bei der Kundenfotografie (Stil), langfristig ein Fotostudio eröffnen, Produktpalette erweitern“ (Nr. 6), „Neue Kunden, neue zündende Produktidee, evtl. Wiedereinstieg in ehemalige Produktmärkte (z.B. Segelmärkte)“ (Nr. 9), „Selbstständigkeit ausbauen über längere Öffnungszeiten und Mitarbeiter, evtl. Erweiterung um Kosmetikstudio“ (Nr. 11), „Eröffnung eines eigenen Cafés und vielleicht auch Café-Kette“ (Nr. 7), „Sich Namen erarbeiten; Ausstellung in einem Laden in der Kasseler Innenstadt, um mehr Laufkundschaft anzuziehen“ (Nr. 26), „Verlagerung des Tätigkeitsschwerpunktes hin zur Gestaltung weg vom Baubereich (mit zunehmendem Alter schwierig)“ (Nr. 8), „Stärker spezialisieren hinsichtlich der Produkte“ (Nr. 28), „Homepage ausbauen, in Onlineshops anbieten“ (Nr. 16)

- Reduzierung der Arbeit/Tätigkeit

„Noch bis zum 80. Lebensjahr arbeiten, Schulden abbauen, Lebensabend genießen“ (Nr. 10), „Neue Kunden gewinnen, bis zur Rente davon leben können“ (Nr. 12), „Evtl. Aufgabe Ladengeschäft und Arbeit zu Hause oder mobil beim Kunden; Reduzierung Umsatz auf unter 17.500 Euro“ (Nr. 15), „Übernehmer zu finden, sich dann nur noch auf Baugutachten zu konzentrieren“ (Nr. 18)

Einige Soloselbstständige haben auch spezielle Zukunftspläne:

„Fachspezifische Weiterbildung oder weiteres Praktikum, um Fertigkeiten auszubauen“ (Nr. 1).

5 Bildung von Typen für Ein-Personen-Unternehmen

5.1 Vorbemerkungen

Aufgrund der Vielschichtigkeit der Ein-Personen-Unternehmen wird im Folgenden der Versuch unternommen, diese anhand verschiedener Merkmale zu unterscheiden und daraus bestimmte Typen abzuleiten. Die in der Literatur dazu vereinzelt existierenden Vorarbeiten⁸⁶ wurden, unter Auswertung der im Rahmen dieser Studie geführten Interviews mit Soloselbstständigen, verfeinert und erweitert.⁸⁷ Hierbei wurde schnell deutlich, dass kaum ein Ein-Personen-Unternehmen dem anderen gleicht, wodurch jede Typenbildung zwangsläufig unscharf wird. Demzufolge lassen sich zwar Unterscheidungsmerkmale für die Bildung von Typen identifizieren; innerhalb der daraus resultierenden Gruppen differieren die Soloselbstständigen jedoch noch erheblich. Die folgenden Typisierungen, nach den Veränderungsabsichten und dem Einkommen, wurden gewählt, da sie einerseits relativ gut abgrenzbar und andererseits von wirtschaftspolitischer Bedeutung sind.

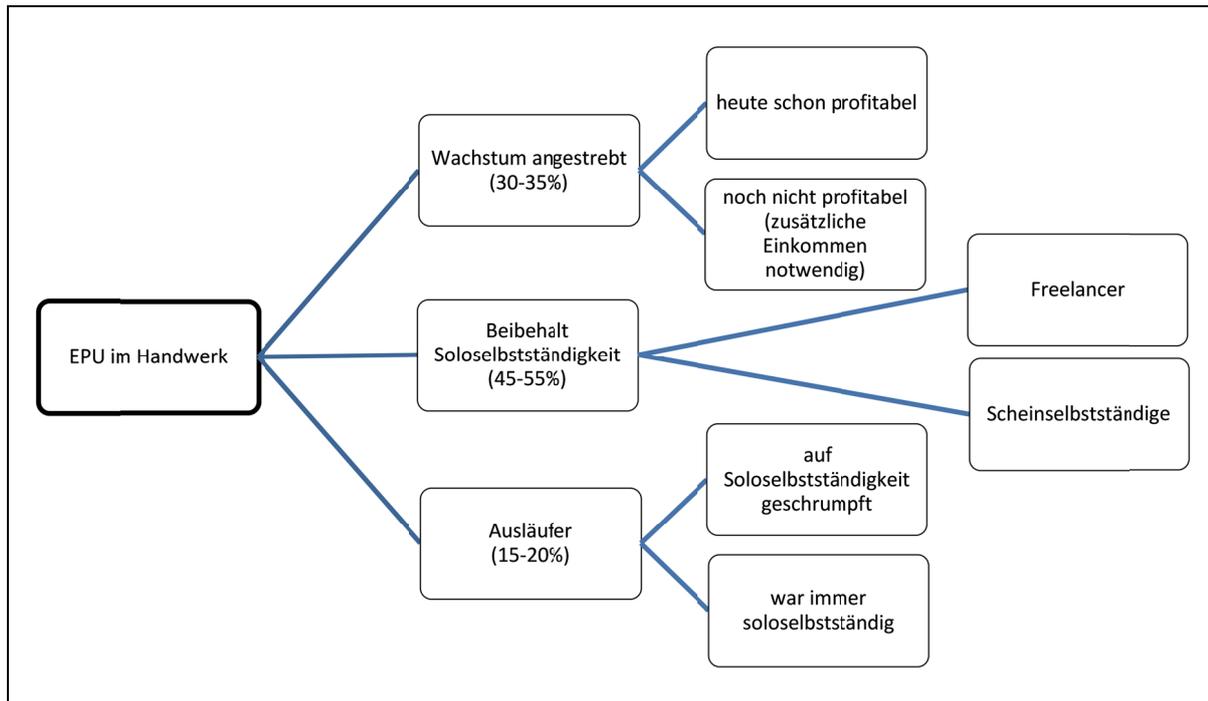
5.2 Unterscheidung nach Veränderungsabsichten

Eine Möglichkeit der Typenbildung eröffnet sich durch die Betrachtung der mittel- bis langfristigen Veränderungsabsichten der Soloselbstständigen (vgl. Übersicht 3). Damit lassen sich dynamische Aspekte sowohl auf unternehmerischer als auch persönlicher Ebene abbilden und differenzieren. Wie in Abschnitt 4.5 bereits diskutiert wurde, kann der Eintritt in die Soloselbstständigkeit in verschiedenen Phasen einer Erwerbsbiographie erfolgen. Einige Entrepreneure beginnen ihre unternehmerische Tätigkeit ohne Mitarbeiter, für andere markiert sie das letzte Stadium im aktiven Erwerbsleben und wieder andere entscheiden sich ganz bewusst und dauerhaft für die Soloselbstständigkeit. Dementsprechend unterschiedlich können die Unternehmensperspektiven angelegt sein.

⁸⁶ Vgl. Egbringhoff (2007) für eine soziologisch fundierte Typenbildung sowie Dörflinger u. a. (2011) für Differenzierungen nach Persönlichkeitsbildern und Dauerhaftigkeit der Unternehmung. Bezogen auf das Handwerk liefert das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (2012a), S. 81, eine Möglichkeit der Typisierung nach Bestand und Statuswechsel.

⁸⁷ Vgl. Abschnitt 8.2.3 für weitergehende Ausführungen zur Methodik.

Übersicht 3: Differenzierung nach den Veränderungsabsichten



ifh Göttingen

Auf ungefähr ein Drittel⁸⁸ der Gesamtheit lassen sich diejenigen Ein-Personen-Unternehmen schätzen, die sich tendenziell auf einem **Wachstumspfad** befinden und mittelfristig die Einstellung von Mitarbeitern anstreben. Für diese Unternehmer ist ihre Soloselbstständigkeit nur eine vorübergehende Station, z.B. unmittelbar nach der Unternehmensgründung.

Bei einem Teil ist davon auszugehen, dass ihr derzeitiges Unternehmen bereits heute profitabel läuft, aber noch nicht genügend Umsätze für weitere Angestellte vorhanden sind oder die Suche nach passendem Personal bzw. hierfür geeigneten Räumlichkeiten das Wachstum verzögern.

Typische Beispiele aus den Interviews: 5, 7, 9, 28, 31

Der andere (vermutlich größere) Teil der **Gründer** ist derzeit noch nicht profitabel, strebt aber längerfristig an, den Betrieb personell zu erweitern. Gegenwärtig kann es daher sein, dass noch weitere Einkommensquellen notwendig sind, um den Lebensunterhalt zu bestreiten (z.B. durch Aufstockung durch die BA).

Typische Beispiele aus den Interviews: 11, 25

⁸⁸ Die erwähnten Größenordnungen sind als eine Schätzung zu verstehen, die auf den Ergebnissen verschiedener Datenquellen (ZDH-Strukturuntersuchung 2013, Interviews mit Soloselbstständigen, Mikrozensus 2008, vgl. Abschnitt 8.2) basieren.

Eine weitere Gruppe von Unternehmern entscheidet sich bewusst gegen sozialversicherungspflichtig Beschäftigte und strebt auch längerfristig den **Beibehalt** der Soloselbstständigkeit an. Hierzu gehören ca. 45 – 55 % aller Soloselbstständigen.

Zum einen lassen sich hierunter sogenannte **Freelancer** fassen, die es bevorzugen, allein zu arbeiten, da sie bewusst unabhängig bleiben möchten. Sie befürchten, dass sich ihr persönliches Aufgabenspektrum durch die Einstellung von Mitarbeitern zu sehr auf das Management verlagern würde und die eigentliche handwerkliche Arbeit, die ihnen am meisten Spaß macht, zu kurz kommt. Teilweise führten auch Konflikte in früheren beruflichen Konstellationen zu der Einschätzung, „*von nun an lieber allein und auf eigene Rechnung*“. Als Alternative zur Einstellung von Beschäftigten bevorzugen Freelancer bei Auftragsspitzen zeitlich befristete Kooperationen oder die Vergabe von Werkverträgen.

Typische Beispiele aus den Interviews: 8, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 30

Zum anderen haben auch solche Soloselbstständige kein Interesse an eigenen Mitarbeitern, bei denen ein **fließender Übergang zur abhängigen Beschäftigung** vorliegt. Diese Soloselbstständigen werden dadurch charakterisiert, dass sie nur ein oder zwei Auftraggeber haben und sie in ihrer Autonomie stark eingeschränkt sind. Oft wird hierfür auch der Begriff „Scheinselbstständigkeit“ verwendet. Die Grenze zur Illegalität ist hier fließend, weshalb solche Betriebe auch nur sehr schwer zu finden sind. In einigen Fällen sind Handwerker aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsstaaten, die zur Zeit der Einschränkung der Arbeitnehmerfreizügigkeit nach Deutschland kamen, hierunter zu fassen. Die soziale Lage der Scheinselbstständigen ist zwar schwierig, trotzdem wird häufig ein Einkommen erreicht, das zur Sicherung des Lebensunterhaltes reicht.

Typische Beispiele: im Befragungssample nicht dabei

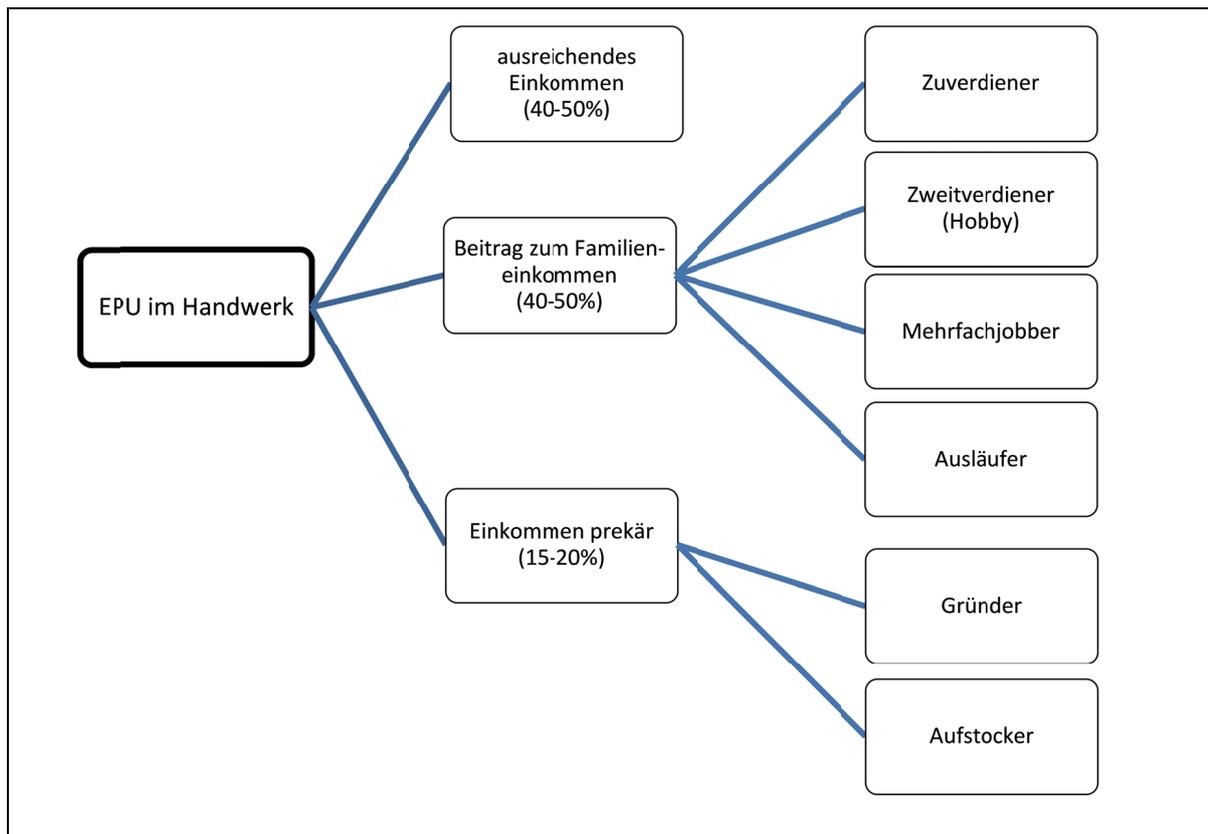
Zuletzt lassen sich diejenigen Soloselbstständigen identifizieren, bei denen die Soloselbstständigkeit das Endstadium des Erwerbslebens darstellt. Diese sogenannten **Ausläufer** machen ungefähr 15 – 20 % der Gesamtzahl aller Ein-Personen-Unternehmen aus. Ausläufer werden in absehbarer Zeit ihren Betrieb aufgeben. Meist haben sie schon das Rentenalter erreicht oder stehen kurz davor. Entweder haben sie früher einen größeren Betrieb gehabt, der aus verschiedensten Gründen geschrumpft ist, oder sie waren früher abhängig beschäftigt und haben sich, nachdem ihr Arbeitsplatz durch Insolvenz des Arbeitsgebers wegfiel, selbstständig gemacht, um die Zeit bis zur Rente zu überbrücken.

Typische Beispiele aus den Interviews: 2, 10, 12, 18, 29

5.3 Unterscheidung nach dem Einkommen

Eine andere Form der Differenzierung erfolgt durch die Betrachtung der Einkommenssituation. Hier existiert ein breites Spektrum, welches einerseits den jeweiligen ökonomischen Stellenwert der Soloselbstständigkeit im Haushalts- bzw. persönlichen Erwerbseinkommen widerspiegelt. Andererseits wird deutlich, wie groß der Anteil jener Soloselbstständigen ist, deren Erwerbssituation eher problematisch ist (vgl. Übersicht 4).

Übersicht 4: Differenzierung nach dem Einkommen



ifh Göttingen

Einem großen Teil der Soloselbstständigen gelingt es, mit ihrem Betrieb ein **ausreichendes Einkommen** zu erwirtschaften. Dabei handelt es sich vor allem um Unternehmer, die die Soloselbstständigkeit nicht aus der Not eingegangen sind, sondern bewusst gewählt haben. Für viele dieser Unternehmer ist das Ein-Personen-Unternehmertum damit ein ökonomisch nachhaltiges Geschäftsmodell.

Typische Beispiele aus den Interviews: 5, 9, 14, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 28, 31

Dies ist insbesondere bei **Nischenanbietern** der Fall, die sich auf ein kleines Marktsegment spezialisiert haben und sich hier ein teilweise sogar überregionales Renommee erarbeitet haben. Häufig findet man Nischenanbieter aus kleinen Handwerkszweigen (z.B. Musikinstrumentenmacher, Kunsthandwerker), was ihnen als Spezialisten oft ein gutes Einkommen sichert.

Typische Beispiele aus den Interviews: 7, 17

Einige Soloselbstständige gründen zusammen **Werkstattgemeinschaften**. Dies bringt den Vorteil mit sich, einerseits autonom bleiben zu können, aber andererseits Kosten für Infrastruktur (Miete, Telefonanlagen etc.) oder auch Investitionsgüter mit anderen zu teilen. Allerdings kann eine solche Form auch genutzt werden, um durch eine geschickte Aufteilung der Geschäftstätigkeit Steuervorteile auszunutzen (Befreiung von der Umsatzsteuerpflicht).

Typische Beispiele aus den Interviews: 13, 30

Die zweite große Gruppe von Ein-Personen-Unternehmen ist dadurch charakterisiert, dass sie einen **Beitrag zum Familien- oder persönlichen Erwerbseinkommen** leisten, welches durch eine andere Erwerbsquelle gesichert oder ergänzt wird. Die Soloselbstständigkeit dient hier tendenziell eher der Erhöhung des Lebensstandards als der Sicherung des Lebensunterhalts. Hier lassen sich mehrere Formen unterscheiden.

Ein Teil dieser Soloselbstständigen sind **Zuverdiener** im Nebenerwerb. Diese Personen sind eigentlich abhängig beschäftigt, haben sich jedoch in die Handwerksrolle eintragen lassen, um bei kleineren Tätigkeiten am Wochenende oder nach Feierabend keine Schwarzarbeit auszuüben. So können sie ihr Einkommen aufbessern. Häufig finden sich Zuverdiener im Baubereich.

Typisches Beispiel aus den Interviews: 26

Bei den sogenannten **Zweitverdienern** wird der größte Teil des Haushaltseinkommens vom Ehepartner erzielt. Zweitverdiener bessern durch ihre Soloselbstständigkeit das Haushaltseinkommen auf, wobei die eigenen Einkünfte häufig nicht sehr hoch sind. Dieses Modell wird meist von Frauen gewählt, weil sie so Familie und Beruf gut verbinden können. Dies gilt vor allem dann, wenn die Arbeitsstätte nicht von der Lebensstätte getrennt ist und die Arbeitszeiten variabel gewählt werden können.

Typische Beispiele aus den Interviews: 1, 4, 11, 15

Zu den Zweitverdienern gehören auch die **Hobbyausüßer**, die ihre handwerkliche Tätigkeit als Hobby betreiben, mit dem sich zu einem geringen Ausmaß Einkünfte erzielen lassen. Da ihre Tätigkeit der Handwerksordnung unterliegt, sind sie in die Handwerksrolle eingetragen. Typische Beispiele im Handwerk finden sich bei den Tischlern, Musikinstrumentenmachern und Keramikern.

Typische Beispiele aus den Interviews: 8, 26

Mehrfachjobber beziehen ihren Lebensunterhalt aus mehreren Einkommensquellen, wozu auch abhängige Beschäftigungsverhältnisse zählen können, wobei diese meist einen unterschiedlichen Stellenwert haben. Mindestens eine Tätigkeit er-

fordert den Eintrag in die Handwerksrolle. Längerfristig fokussieren sich Mehrfachjobber oft auf die lukrativste Tätigkeit und geben die anderen Erwerbsquellen auf.

Typisches Beispiel aus den Interviews: 3

Auch **Ausläufer** gehören zu dieser Gruppe, da sie sich oft in einem fließenden Übergang zum Ruhestand befinden und ihr Familieneinkommen oftmals aus unterschiedlichen Einkommensquellen (neben der Handwerkstätigkeit noch Rente, Kapitalerträge, Immobilieneinkünfte oder Einkommen des Ehepartners) bestreiten.

Typische Beispiele aus den Interviews: 2, 10

Schließlich gibt es die dritte große Gruppe von Soloselbstständigen, deren Betrieb die Haupterwerbsquelle darstellt, aus der sie aber nur ein relativ geringes Einkommen beziehen. Dieses Einkommen wird häufig noch durch staatliche Sozialleistungen aufgestockt. Die sogenannten **prekären Selbstständigen** machen etwa 15 - 20 % aller Ein-Personen-Unternehmen aus.

Hierunter fallen einerseits Gründer, die sich erst am Markt etablieren müssen, bevor sie ein ausreichendes Einkommen erzielen. Ziel ist es meist zu wachsen und mittelfristig sogar Mitarbeiter einzustellen.

Typisches Beispiel aus den Interviews: 25

Andererseits handelt es sich hierbei um Notgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus. Die Einkommen reichen nicht oder kaum zum Lebensunterhalt und werden daher oft vom Sozialamt aufgestockt. Sobald sich die Gelegenheit zu einer abhängigen Beschäftigung bietet, werden viele dieser Ein-Personen-Unternehmen wieder aufgegeben.⁸⁹

Typische Beispiele aus den Interviews: 6, 10, 12, 16, 27, 29

⁸⁹ Darüber hinaus lassen sich auch manche Ausläufer aufgrund sehr geringer Einkünfte in diese Gruppe einordnen.

6 Wettbewerbsverzerrungen und Wachstumsbremsen durch die Soloselbstständigkeit

6.1 Wettbewerbsverzerrungen

Eine Wettbewerbsverzerrung liegt vor, wenn ein Konkurrent im Wettbewerb Vorteile erlangt, die nicht das Resultat natürlicher Rahmenbedingungen sind, so dass kein fairer Wettbewerb mehr stattfindet.⁹⁰ Dabei kann es allerdings sein, dass Maßnahmen, die den Wettbewerb verzerren, unter anderen Umständen dazu dienen, weitere bestehende Ungleichheiten zu beseitigen. Aus den vorangegangenen Ausführungen wurde bereits an mehreren Stellen deutlich, dass viele Soloselbstständige bei ihrer Geschäftstätigkeit darauf achten, den Umsatzsteuerfreibetrag von 17.500 Euro nicht zu überschreiten oder in Zukunft unterschreiten wollen. Inwiefern diese Schwelle eine Wettbewerbsverzerrung darstellt, ist Gegenstand der folgenden Ausführungen.

Um gemäß §19 UStG. von der Entrichtung der Umsatzsteuer befreit zu werden, darf der erzielte Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuer im vorangegangenen Kalenderjahr nicht höher als 17.500 Euro liegen und im laufenden Kalenderjahr 50.000 Euro voraussichtlich nicht übersteigen. Zweck der sogenannten „Kleinunternehmerregelung“⁹¹ ist es, Unternehmer mit geringen steuerpflichtigen Umsätzen aus Verwaltungsvereinfachungsgründen von der Umsatzbesteuerung auszunehmen.⁹² Gleichmaßen ergibt sich dadurch die „weitgehende Gleichstellung von Kleinunternehmern und Nichtunternehmern“.⁹³ Diesem steuerrechtlichen Vorteil steht der Nachteil gegenüber, dass der Kleinunternehmer die ihm berechnete und von ihm gezahlte Umsatzsteuer nicht als Vorsteuer erstattet bekommen kann.⁹⁴ Die Kleinunternehmerregelung ist insbesondere für diejenigen Soloselbstständigen relevant, die verhältnismäßig geringe Investitionen tätigen, in der Produktion nur wenig Vorprodukte einsetzen und daher auch nur geringe Ausgaben für mehrwertsteuerpflichtige Güter und Leistungen haben.

Das folgende theoretische Rechenbeispiel soll diesen Zusammenhang für zwei Friseurbetriebe verdeutlichen.⁹⁵ Der soloselbstständige Friseurmeister Herr A. agiert als Kleinunternehmer (Fall 1 und 2 in Tabelle 11) und Friseurmeisterin Frau B. als Unternehmerin, welche nicht die Kleinunternehmerregelung anwendet (Fall

⁹⁰ <http://www.eufis.eu/eu-glossar.html?title=Wettbewerbsverzerrung>

⁹¹ Diese umsatzsteuerrechtliche Vereinfachung für Kleinunternehmer gibt es seit 1967. Sie ist im Laufe der Zeit jedoch mehrmals geändert worden, zuletzt am 1.3.2003 mit der Anhebung der Grenze von 16.620 Euro auf 17.500 Euro Dathe, A. (2009), S. 9.

⁹² Vgl. Dathe, A. (2009), S. 8.

⁹³ Ebenda.

⁹⁴ Industrie- und Handelskammer zu Berlin (Hg.) (2013).

⁹⁵ Das Beispiel ist Dathe, A. (2009), S. 10f. entnommen und entsprechend angepasst worden.

3 in Tabelle 11). Beide kaufen annahmegemäß die gleichen Vorprodukte (z.B. Haarpflegemittel, Kosmetika) im Wert von rund 10 % ihres Umsatzes zuzüglich 19 % Umsatzsteuer,⁹⁶ wobei diese nur von Frau B. als Vorsteuerabzug geltend gemacht werden können. Hinzu kommen Kosten, die nicht der Vorsteuer unterliegen (z.B. Raumkosten).⁹⁷ Beide Friseure erbringen annahmegemäß in der betrachteten Periode zehn Friseurdienstleistungen.⁹⁸ Frau B. setzt dafür einen branchenüblichen Verkaufspreis von 35,70 Euro an.⁹⁹ Im Hinblick auf seine Konkurrentin Frau B. eröffnen sich für Herrn A. zwei mögliche Preissetzungsstrategien:

Tabelle 11: Rechenbeispiel zu den Auswirkungen der Kleinunternehmerregelung

	Kleinunternehmer Herr A.		Regelversteuernde Unternehmerin Frau B.
	Fall 1	Fall 2	Fall 3
Wareneinkaufspreis (brutto)	35.70 €	35.70 €	35.70 €
Vorsteuer (19 %)	kein Vorsteuerabzug gemäß § 19 Abs. 1 Satz 4 UmStG		5.70 €
Wareneinkaufspreis (netto)	35.70 €	35.70 €	30.00 €
Kosten ohne Vorsteuer (z.B. Raumkosten)	30.00 €	30.00 €	30.00 €
Gesamtkosten	65.70 €	65.70 €	60.00 €
Kosten pro Haarschnitt	30.57 €	35.70 €	35.70 €
Zahl der Haarschnitte	10	10	10
Bruttoumsatz	305.70 €	357.00 €	357.00 €
Umsatzsteuer	Umsatzsteuer wird gemäß § 19 Abs. 1 Satz 1 UmStG nicht erhoben		57.00 €
Nettoumsatz	305.70 €	357.00 €	300.00 €
Gewinn (netto)	240.00 €	291.30 €	240.00 €

ifh Göttingen

Quellen: in Anlehnung an Dathe 2009; eigene Berechnungen

Fall 1: Zum einen kann der Kleinunternehmer A. gegenüber Frau B., die die Kleinunternehmerregelung nicht anwendet, seinen Haarschnitt zu einem niedrigeren Verkaufspreis anbieten. Dies erhöht seine Wettbewerbsfähigkeit deutlich. Da Herr A. im Gegensatz zu Frau B. keine Umsatzsteuer auf das Endprodukt entrichten muss, kann er den Preis einer Friseurdienstleistung um etwa fünf Euro auf 30,57 Euro senken und dennoch den gleichen Nettogewinn wie Frau B. verbuchen. Auf dem hart umkämpften Markt für Friseurleistungen hat er so einen deutlichen

⁹⁶ Diese Angaben entsprechen branchenüblichen Durchschnittswerten ermittelt für das nordrhein-westfälische Friseurhandwerk, vgl. LGH (2012), S. 7.

⁹⁷ Hierzu wurden auf Basis des oben genannten Betriebsvergleichs ebenfalls 10 % des Umsatzes angesetzt.

⁹⁸ Hierbei wird eine unelastische Nachfrage in Bezug auf den Preis angenommen.

⁹⁹ Vgl. Preisstandsinformation für das Damenfach in der Kategorie Waschen/ Schneiden/ Föhnen 2012 und 2011, LGH (2012), S. 21.

Preisvorteil.¹⁰⁰ Dieser ist umso größer, je niedriger die umsatzsteuerpflichtigen Vorleistungen sind, welche Herr A. im Gegenzug zu Frau B. miteinpreisen muss. Zu beachten ist, dass der Kleinunternehmer seinen Wettbewerbsvorteil durch die nicht anfallende Umsatzsteuer nicht vollständig weitergibt. Würde er dies tun, läge sein Gewinn sogar etwas niedriger als bei Frau B.

Fall 2: Zum anderen kann Herr A. seinen Haarschnitt zum gleichen Verkaufspreis von 35,70 Euro wie Frau B. anbieten und ohne Umsatzsteuer einen um etwa 50 Euro (oder 21 %) höheren Gewinn erzielen. Er verliert dadurch zwar seine unmittelbaren nachfrageseitigen Wettbewerbsvorteile im Vergleich zu der im Fall 1 teurer anbietenden Frau B., kann aber dennoch eine größere Gewinnmarge erzielen.

In Fall 1 ist der maximale Wettbewerbsvorteil durch Nachfrageeffekte dargestellt (niedrigerer Verkaufspreis bei gleichem Gewinn), wohingegen in Fall 2 der Konkurrenzpreis bei vollständiger Ausschöpfung der Steuerrente angenommen wurde (höherer Gewinn trotz gleichen Verkaufspreises). Neben den beiden Extremfällen existiert eine Vielzahl möglicher Preissetzungsstrategien des Kleinunternehmers, die in der Realität sicher am häufigsten vorkommen. Festzustellen bleibt, solange der nicht zu entrichtende Umsatzsteuerbetrag des Endproduktes den der zu versteuernden Vorleistung übersteigt, liegt eine Wettbewerbsverzerrung zugunsten des Kleinunternehmers und zuungunsten des regelversteuernden Unternehmens vor.

Eine Möglichkeit die dargestellten Wettbewerbsverzerrungen zu reduzieren, wäre die Senkung des Umsatzsteuersatzes auf 7 %.¹⁰¹ Dies wird seit einigen Jahren für arbeitsintensive Dienstleistungen, wie z.B. dem Friseurhandwerk gefordert.¹⁰² Eine Reduzierung der Umsatzsteuer von 19 % auf 7 % ermöglicht bei voller Weitergabe an den Kunden eine deutliche Preissenkung für regelversteuernde Unternehmen und würde so die Wettbewerbsverzerrung gegenüber den nicht-umsatzsteuerpflichtigen Kleinunternehmern reduzieren.¹⁰³ Auch für die regelversteuernde Friseurin Frau B. ergäbe sich bei Anwendung des reduzierten Mehr-

¹⁰⁰ Vgl. Zentralverband des deutschen Friseurhandwerks (2013).

¹⁰¹ Die Anwendung dauerhaft ermäßigter Umsatzsteuersätze steht laut Richtlinie 2009/47/EG der Europäischen Union allen Mitgliedsstaaten frei, sofern es sich um bestimmte lokal erbrachte arbeitsintensive Dienstleistungen handelt, bei denen keine Gefahr von Wettbewerbsverzerrungen zwischen Dienstleistungserbringern in verschiedenen Mitgliedsstaaten besteht (Vgl. Kornhardt, U. (2009), S. 1). Im Vergleich zu anderen Mitgliedsstaaten, wie zum Beispiel Belgien, macht Deutschland von dieser Regelung bislang keinen Gebrauch.

¹⁰² Der Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks fordert die Reduzierung der Umsatzsteuer für Friseurdienstleistungen, um Preissenkungen und Nachfragesteigerungen und damit positive Beschäftigungsimpulse zu ermöglichen, vgl. Zentralverband des deutschen Friseurhandwerks (17.10.2013).

¹⁰³ Zudem ergäbe sich ein Potenzial für Lohnsteigerungen, wie von einer interviewten Friseurmeisterin angemerkt wurde (Interview-Nr. 15).

wertsteuersatzes ein Preissenkungspotenzial, welches sie ohne Nettogewinneinbuße (dieser würde sogar leicht steigen) realisieren könnte (Fall 4 in Tabelle 12).

Tabelle 12: Rechenbeispiel zu den Auswirkungen der Kleinunternehmerregelung mit reduzierten Umsatzsteuersatz

	Kleinunternehmer Herr A.		Regelversteuernde Unternehmerin Frau B.		
	Fall 1	Fall 2	Ust. = 19%	Ust. = 7%	
			Fall 3	Fall 4	Fall 5
Wareneinkaufspreis (brutto)	35.70 €	35.70 €	35.70 €	35.70 €	35.70 €
Vorsteuer (19 %)	kein Vorsteuerabzug gemäß § 19 Abs. 1 Satz 4 UmStG		5.70 €	5.70 €	5.70 €
Wareneinkaufspreis (netto)	35.70 €	35.70 €	30.00 €	30.00 €	30.00 €
Kosten ohne Vorsteuer (z.B. Raumkosten)	30.00 €	30.00 €	30.00 €	30.00 €	30.00 €
Gesamtkosten	65.70 €	65.70 €	60.00 €	60.00 €	60.00 €
Kosten pro Haarschnitt (brutto)	30.57 €	35.70 €	35.70 €	32.70 €	35.70 €
Zahl der Haarschnitte	10	10	10	10	10
Bruttoumsatz	305.70 €	357.00 €	357.00 €	327.00 €	357.00 €
Umsatzsteuer	Umsatzsteuer wird gemäß § 19 Abs. 1 Satz 1 UmStG nicht erhoben		57.00 €	21.39 €	23.36 €
Nettoumsatz	305.70 €	357.00 €	300.00 €	305.61 €	333.64 €
Gewinn (netto)	240.00 €	291.30 €	240.00 €	245.61 €	273.64 €

ifh Göttingen

Quellen: in Anlehnung an Dathe 2009; eigene Berechnungen

Senkt Frau B. jedoch ihren Preis nicht (Fall 5), erzielt sie (eine unelastische Nachfrage wieder vorausgesetzt) einen Gewinn, der nur noch knapp 20 Euro (oder 6,5 %) unter dem Gewinn bei gleichen Bruttoumsatz von Herrn A. (Fall 2) liegt. Die Wettbewerbsverzerrung fällt hier also sehr viel geringer aus. Bedenkt man, dass ein größerer Friseurbetrieb, wie der von Frau B., meist infolge einer besseren Reputation größere Spielräume bei der Preissetzung hat, dürfte dieser Gewinnunterschied in der Realität kaum eintreten.

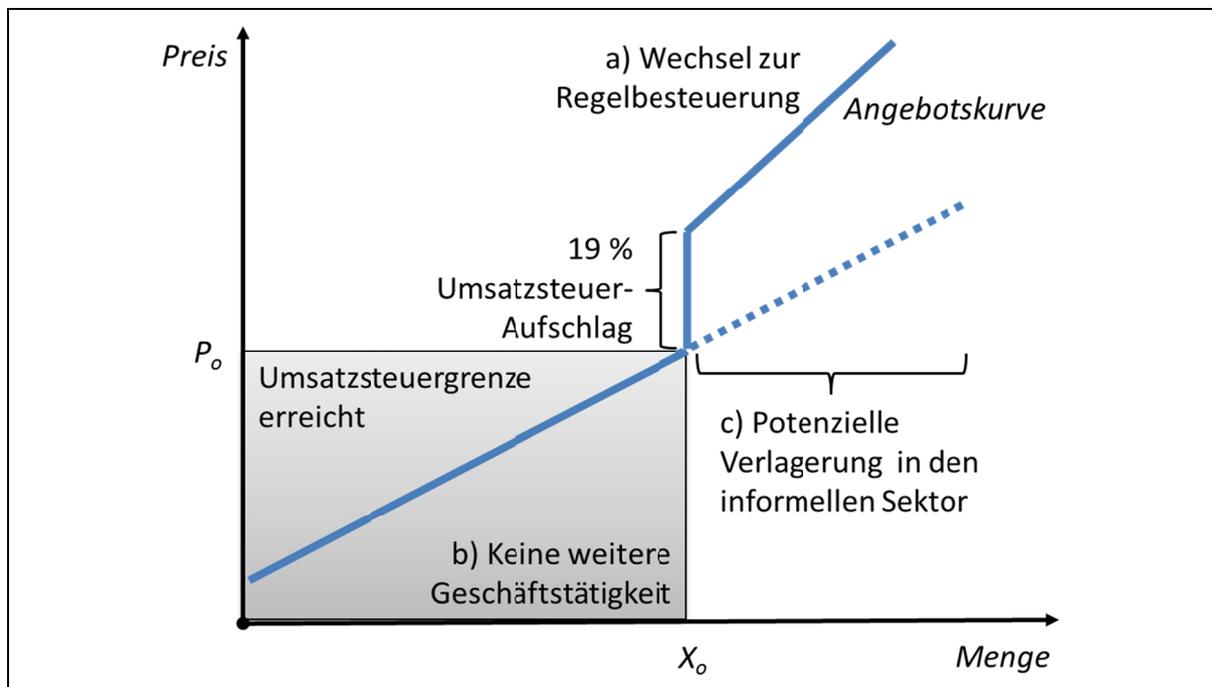
Bei der Bewertung der Kleinunternehmerregelung sind auch noch weitere Aspekte zu berücksichtigen. Neben den Wettbewerbsverzerrungen, die die Kleinunternehmerregelung zwischen Handwerksunternehmen derselben Branche verursacht, ergibt sich im weiteren Sinne durch den Wegfall der Umsatzsteuer auch ein anderes Wettbewerbsverhältnis gegenüber industriell gefertigten Produkten. Industriewaren sind durch ihre hohen Stückzahlen und maschinellen Fertigungstechniken in der Regel günstiger als Dienstleistungen und Produkte des Handwerks. Zudem ist oft der Neukauf eines Produktes finanziell attraktiver als die Reparatur, Instandsetzung oder Anpassung durch einen Handwerker. Die Umsatzsteuerbefreiung von Kleinunternehmen trägt dazu bei, preisliche Spielräume nach unten auszuschöpfen, um gegenüber der Industrie konkurrenzfähig zu bleiben. So kann beispielsweise eine Damenschneiderin, die als Kleinunternehmerin eine Änderungsschneiderei betreibt, ihre Preise für Änderungen infolge der nicht zu erbringenden Umsatzsteuer niedriger festlegen. Dadurch steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sie gegenüber dem Neukauf von Textilien wettbewerbsfähig bleibt. Trotzdem handelt es sich auch bei diesem Beispiel um eine Form der Wettbewerbsverzerrung.

6.2 Wachstumsbremsen

Eng verwandt mit dem Aspekt der Wettbewerbsverzerrung ist die grundsätzliche Frage, ob das Wachstum von Ein-Personen-Unternehmen durch exogene Faktoren gehemmt wird. Gelegentlich bieten die institutionellen und rechtlichen Rahmenbedingungen keine oder sogar gegenläufige Anreize zum personellen oder sonstigen Ausbau einer Unternehmenstätigkeit. Ein derartiger Zustand kann als Wachstumsbremse bezeichnet werden.

Wie im Folgenden gezeigt wird, kann die Kleinunternehmerregelung in zweierlei Hinsicht eine derartige negative Anreizwirkung entfalten (vgl. Abb. 41). Dafür sind zunächst die Konsequenzen einer Überschreitung der Umsatzsteuergrenze zu betrachten.¹⁰⁴ Hat ein Kleinunternehmer im vorangegangenen Kalenderjahr die Umsatzgrenze von 17.500 Euro überschritten oder ist abzusehen, dass der Umsatz im laufenden Kalenderjahr 50.000 Euro übersteigen wird, muss der Unternehmer während des laufenden Geschäftsjahres zur Regelbesteuerung übergehen (Fall a). In Folge dessen ist ein steuerbedingter Preisanstieg (Drehung der Angebotskurve) mit den damit verbundenen Wettbewerbsnachteilen gegenüber anderen Kleinunternehmern wahrscheinlich. Wie hoch dieser Preisanstieg genau ist, hängt von der Nachfragesituation und dem Gewinnspielraum des Kleinunternehmers ab. Im Extremfall sind es die 19 % Umsatzsteueraufschlag.

Abb. 41: Negative Anreizwirkung der Kleinunternehmerregelung



ifh Göttingen

Quelle: Eigene Darstellung

¹⁰⁴ Vgl. Dathe, A. (2009), S. 37.

Um die 17.500 Euro Umsatzschwelle nicht zu überschreiten, kann ein Unternehmer entweder auf Ausweitung seiner Geschäftstätigkeit verzichten (Fall b) oder einen Teil der Aufträge nicht über die „Bücher laufen lassen“, also de facto als Schwarzarbeiter agieren (Fall c). Das Potenzial einer Verlagerung in den informellen Sektor ist in den Gewerken am größten, wo:

- ein größtenteils privater Kundenkreis vorliegt,
- keine steuerliche Absetzbarkeit der Leistung durch den (privaten) Auftraggeber möglich ist und
- kein Interesse an Gewährleistungsansprüchen besteht.

In beiderlei Hinsicht entsteht ein volkswirtschaftlicher Schaden durch entgangene Steuereinnahmen, potenziell nicht-geschaffene sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse und Einbußen in der Wertschöpfung. Auch hier könnte die dauerhafte Reduzierung des Umsatzsteuersatzes von 19 % auf 7 % für arbeitsintensive Dienstleistungen dazu beitragen, die steuerliche Diskrepanz zwischen der Kleinunternehmerregelung und der Regelbesteuerung zu reduzieren und so auch den informellen Sektor zu verringern.¹⁰⁵

Aber nicht nur die Umsatzsteuerpflicht kann eine Wachstumsbremse für einen Soloselbstständigen darstellen, auch andere rechtliche Rahmenbedingungen tragen dazu bei. Eine wesentliche Hürde entsteht durch die verschiedenen bürokratischen Anforderungen, die bei der Anstellung eines oder mehrerer Mitarbeiter zu beachten sind. Dies betrifft z.B. den Arbeitsplatz betreffende Vorschriften (z.B. Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit) oder regelmäßige Meldungen an die Sozialversicherungsträger. Viele Soloselbstständige versuchen, solche Tätigkeiten zu vermeiden, konzentrieren sich lieber auf ihr eigentliches Gewerbe und verzichten daher auf Wachstum.

Ein weiteres Hemmnis wird durch die Möglichkeit der Familienmitversicherung für Selbstständige im Nebenerwerb geschaffen, welche explizit die Einstellung von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ausschließt. In der Gesamtbetrachtung ist davon auszugehen, dass für viele Soloselbstständige im Nebenerwerb der Verbleib in der Familienversicherung lukrativer als personelles Wachstum und eigenständige Absicherung ist.

Diese Beispiele können hier nicht weiter vertieft werden. Eine ausführliche ökonomische und rechtliche Analyse aller potenziellen Hemmnisse des Wachstums von Ein-Personen-Unternehmen würde weit über den Rahmen dieser Studie hinausgehen.

¹⁰⁵ Vgl. Kornhardt, U. (2009), S. 10.

7 Zusammenfassung und Handlungsoptionen

7.1 Zusammenfassung

7.1.1 Kap. 1: Grundlegungen

In den letzten Jahren ist die steigende Bedeutung an Ein-Personen-Unternehmen oder Soloselbstständigen, wie sie auch genannt werden, zunehmend in das öffentliche Bewusstsein gelangt. Dies gilt nicht nur für die Gesamtwirtschaft, sondern insbesondere für das Handwerk, welches erhebliche Strukturveränderungen insbesondere durch die Novellierung der Handwerksordnung (HwO) 2003 erfahren hat.

Das Ziel der vorliegenden Studie, die im Auftrag verschiedener Handwerkskammern und des Wirtschaftsministeriums von Sachsen-Anhalt erstellt worden ist, liegt darin, Daten über die Zahl und Entwicklung der Ein-Personen-Unternehmen im Handwerk zu ermitteln, die Gründe für deren Expansion zu benennen und diese Betriebe nach verschiedenen Merkmalen genauer zu charakterisieren. Daran anschließend wird die Frage beantwortet, ob eine Verzerrung des Wettbewerbs infolge der fehlenden Umsatzsteuerpflicht vieler Soloselbstständiger vorhanden ist und welche Wachstumsbremsen bei diesen Betrieben bestehen.

Unter Ein-Personen-Unternehmen werden in dieser Studie 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. Auch die Abgrenzung zur abhängigen Beschäftigung ist teilweise schwierig, was insbesondere durch das Phänomen der Scheinselbstständigkeit dokumentiert wird. Hier wird die formale Einordnung dieser Personen als Selbstständige angewendet.

Die Studie fußt auf verschiedenen Datenquellen. In erster Linie sind hier eine Sonderauswertung der Handwerkszählung, die ZDH-Strukturumfrage von 2013 und ausführlichen Interviews mit über 30 soloselbstständigen Handwerkern zu nennen.

7.1.2 Kap. 2: Anstieg der Soloselbstständigen

Nach den letzten zur Verfügung stehenden Daten handelt es sich - vorsichtig gerechnet - bei rund 42 % aller Handwerksbetriebe um Soloselbstständige. Deren Anteil an allen Handwerksbetrieben liegt bei den A-Handwerken mit etwa einem Drittel (32,4 %) bedeutend niedriger als bei den B1-Handwerken (62,0 %) oder den 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.

Die Bedeutung der Soloselbstständigkeit fällt in den einzelnen Handwerkszweigen sehr unterschiedlich aus. 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. 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. Auf jeden Fall fand eine starke Expansion ab 2004 (Novellierung der HwO) statt. 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 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 der Betriebszahlen 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.

Die unterschiedliche Zunahme der Soloselbstständigkeit in Handwerk und Gesamtwirtschaft deutet bereits darauf hin, dass die Gründe für deren Anstieg vielschichtig sind. 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 erhöhte staatliche Gründungsförderung insbesondere in den Jahren ab 2003, wodurch die damals hohe Arbeitslosenquote gesenkt werden sollte. Insbesondere mit Hilfe des Existenzgründungszuschusses (Ich-AG) machten sich viele Personen selbstständig, von denen viele nicht über eine Soloselbstständigkeit hinaus kamen. 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.

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. 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, wie die steigende Erwerbstätigkeit von Frauen, wobei sich der Wunsch nach einer Vereinbarkeit von Familie und Berufsleben durch eine Soloselbstständigkeit besonders gut umsetzen lässt.

In der Bauwirtschaft kam es zu neuen Organisationsmodellen, wodurch ein Subunternehmertum mit kleinen Betrieben, häufig Soloselbstständigen, größere Verbreitung fand. Nicht zu unterschätzen ist die technologische Entwicklung, 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 ebenfalls die Existenzbedingungen von Soloselbstständigen 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.

7.1.3 Kap. 3: Betriebsmerkmale der Ein-Personen-Unternehmen

Die Soloselbstständigen unterscheiden sich in vielfacher Hinsicht von den Mehr-Personen-Unternehmen. So sind sie meist erst 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.

Eine **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.

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. Jedes sechste Ein-Personen-Unternehmen wird im Nebenerwerb betrieben, bei den Mehr-Personen-Unternehmen sind es lediglich 2 %. Der Anteil der Teilzeit-Selbstständigen liegt bei gut 20 %, wobei dieser Anteil in den frauendominierten Berufen besonders hoch ausfällt.

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“.

Von den interviewten Soloselbstständigen haben nur zwei öffentliche Darlehen in Anspruch genommen und dann auch nur in sehr geringen Umfang. Einen größeren Stellenwert hat jedoch die **Gründungsförderung** der Bundesagentur für Arbeit, die ein erheblicher Teil der Soloselbstständigen nutzte.

Der hohe Anteil der Nebenerwerbs- und der Teilzeit-Selbstständigen im Zusammenhang mit den geringen Anfangsinvestitionen deutet bereits auf geringe **Umsätze** der Soloselbstständigen hin. 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.

Zwischen den Ein-Personen- und den Mehr-Personen-Unternehmen gibt es in vielen Branchen eine gewisse Arbeitsteilung in ihren **Tätigkeitsbereichen**. 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.

Der **Absatz** erfolgt meist in einem eng begrenzten regionalen Umfeld, was damit zusammenhängt, dass sich die Unternehmen meist an private Kunden wenden. Über größere Entfernungen sind nur einige Nischenanbieter tätig. Für diese spie-

len gewerbliche Abnehmer eine größere Rolle. Öffentliche Aufträge werden nur in Ausnahmefällen akquiriert.

Wegen ihrer geringen Größe können die Soloselbstständigen kein umfangreiches **Marketing** durchführen. Meist verlassen sie sich aufs Empfehlungsmarketing, was gerade bei qualifizierten Betrieben infolge einer ausgeprägten Mund-zu-Mund-Propaganda im regionalen Raum eine gute Möglichkeit darstellt. 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.

Viele Soloselbstständige haben eine Distanz zu ihrer **Handwerkskammer**, was sicher damit zusammenhängt, dass sie - gerade in den B1-Gewerken - über keine handwerksspezifische Sozialisation verfügen. Jedoch sind die Leistungen der Kammer meist bekannt und auch teilweise schon in Anspruch genommen worden. Oft geschah dies in Zusammenhang mit der Eintragung in die Handwerksrolle. Ein regelmäßiger Kontakt zur Kammer ist jedoch selten.

7.1.4 Kap. 4: Sozio-demografisches Profil der Soloselbstständigen

Der **Frauenanteil** bei den Soloselbstständigen liegt bei etwa 16 % und damit etwa genauso hoch wie im gesamten Handwerk. 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.

Die Differenzen in der **Altersstruktur der Inhaber** sind zwischen Soloselbstständigen und Mehr-Personen-Unternehmen relativ gering. 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.

Die Soloselbstständigen haben insgesamt etwas weniger **Qualifikationen** erworben als die Inhaber von Mehr-Personen-Unternehmen. 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 Gewerken 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 verlaufen 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.

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.

Ein wichtiges Argument für eine soloselbstständige Betätigung ist eine gute **Vereinbarkeit 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. Geklägt 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. Drei Soloselbstständige betreiben sogar überhaupt keine aktive Altersvorsorge, was primär an ihrem geringen Einkommen liegt. Insgesamt investieren nur vier Soloselbstständige über 400 Euro pro Monat in ihre Altersvorsorge.

Nachdenklich sollte auch machen, dass nur die Hälfte der Befragten einen Schutz vor längerem krankheitsbedingtem 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 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.

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 Auftragssituation so schlecht, dass sich Gedanken an einen zusätzlichen Mitarbeiter von vornherein erübrigen.

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.

7.1.5 Kap. 5: Bildung von Typen von Ein-Personen-Unternehmen

Aufgrund der Vielschichtigkeit der Ein-Personen-Unternehmen können aus diesen bestimmte Typen abgeleitet werden. Besonders gut geht dies zum einen nach den Veränderungsabsichten und zum anderen nach dem Einkommen. 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.

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 Not den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen sind, unterschieden werden muss.

7.1.6 Kap. 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 - gezeigt anhand eines theoretischen Rechenbeispiels - 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. 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.

Die Kleinunternehmerregelung kann für die betroffenen Betriebe aber auch eine Wachstumsbremse darstellen, weil sie bei Erreichen dieser Grenze keinen Anreiz haben, ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten. 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.

7.2 Handlungsoptionen

Aus den vorangestellten Ausführungen wurde 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 an dieser Stelle keine pauschalen Handlungsempfehlungen für Fördermaßnahmen formuliert werden können, die alle Soloselbstständigen gleichermaßen betreffen. Möglich ist es jedoch, Optionen zu formulieren, die für die einzelnen Teilgruppen weiter konkretisiert werden müssen. Dabei wird nach Handlungsoptionen für Handwerksorganisationen und für politische Entscheidungsträger differenziert.

7.2.1 Handwerksorganisationen

7.2.1.1 Maßnahmen der Gewerbeförderung

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.

Aus diesen Ausführungen folgt, dass es für die Handwerksorganisationen sehr schwierig ist, die Ein-Personen-Unternehmen überhaupt zu erreichen. Als Ausweg bietet es sich an, sich bei bestimmten Angeboten explizit an handwerkliche Kleinstbetriebe 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 Kleinstbetriebe,
- Hilfen zur besseren Vernetzung der Kleinstbetriebe,
- Hilfen zur Bürokratieentlastung für die Kleinstbetriebe.

Qualifizierungs- und Beratungsmaßnahmen können dazu dienen, betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse zu verbessern, damit den vielen Soloselbstständigen, die sich in einer prekären wirtschaftlichen Situation befinden, geholfen wird. Dabei sollte es nicht unbedingt darum gehen, die selbstständige Existenz auf jeden Fall aufrechtzuerhalten. Eine neutrale, ergebnisoffene Beratung könnte auch dazu führen, dass der Betrieb zugunsten einer abhängigen Erwerbstätigkeit aufgegeben oder eine Gründungsabsicht gar nicht erst verwirklicht wird. Wenn die Erfolgsaussichten gering sind, sollte die Selbstständigkeit nicht das vorrangig favorisierte Erwerbsmodell sein.

Im Einzelnen bieten sich folgende Handlungsoptionen an:

- Veranstaltung „Tag der handwerklichen Soloselbstständigen“ (oder „Kleinstunternehmen“). Hier sollte in verschiedenen Vorträgen auf die besonderen Probleme der Soloselbstständigen (oder Kleinstunternehmen) eingegangen werden. Die oben aufgeworfene Frage, ob man auch bei einer breit gestreuten Ankündigung diese Betriebe in größerer Zahl erreicht, sei dahingestellt. Es gibt

jedoch Handwerkskammern, die einen besonderen Tag für das handwerksähnliche Gewerbe durchaus erfolgreich veranstalten.

- Alternativ ist es vielleicht geeigneter, die Kleinstbetriebe über ein inhaltliches Thema, das gerade für Kleinstbetriebe interessant ist, für eine Kammerversammlung zu interessieren. Eine Handwerkskammer hat mit einer Veranstaltung unter dem Titel „Wie komme ich an Aufträge?“ sehr gute Erfahrungen (ca. 150 Teilnehmer) gemacht. Über diesen Aufhänger wurde den Teilnehmern in verschiedenen Beiträgen zentrale Themen, welche die Kleinstbetriebe für eine erfolgreiche Unternehmensführung benötigen, nahe gebracht.
- In den angebotenen Betriebsberatungen soll gezielt auch über den möglichen Einstieg in eine abhängige Beschäftigung informiert werden, ohne dass der Eindruck entsteht, die Kammer wolle Gründungen verhindern.

Eine **Vernetzung** ist für Ein-Personen-Unternehmen besonders wichtig, weil diese in verschiedenen Situationen eine Zusammenarbeit oder einen Austausch mit anderen Betrieben benötigen. Dies betrifft beispielsweise das Verhalten bei Auftragsspitzen (vgl. Abschnitt 3.2.3). Für die Betriebe ist es wichtig, in solchen Situationen andere Betriebe zu kennen (und denen auch zu vertrauen), an die sie Arbeiten weiterreichen oder mit denen sie kooperieren können.

Eine Austauschmöglichkeit mit Betrieben, die sich in der gleichen Situation befinden, kann dazu beitragen, auftretende Probleme zu diskutieren und geeignete Lösungen gemeinsam zu finden, was insbesondere für Kleinstbetriebe wichtig ist. Wird der Austausch intensiviert, streben einige sogar die Bildung einer Werkstattgemeinschaft an. Eine solche Gemeinschaft bietet verschiedene Vorteile. Zum einen kann die Infrastruktur des Gebäudes zusammen genutzt werden, was von gemeinsamer Energieversorgung über gemeinsame Besprechungsräume bis hin zu einem gemeinsamen Telefondienst geht. Gehören die Betriebe der gleichen Branche an, ist sogar eine noch intensivere Art der Zusammenarbeit vorstellbar.

Im Einzelnen bieten sich folgende Handlungsoptionen an:

- Bildung von Erfa-Gruppen für Soloselbstständige bzw. Kleinstunternehmen. Die Kammer sollte Betriebe, die sie aus der Beratung oder anderen Zusammenhängen her kennt, zu einer solchen Gruppe einladen und dort über einen geeigneten Input, z.B. eigene Vorträge oder Informationen durch Steuerberater bzw. Kreditinstitute, einen Austausch zwischen den beteiligten Kleinstunternehmen anregen. Die Aktivität der Kammer sollte dabei nicht mehr als eine Initialzündung beinhalten. Wichtig ist es, dass sich längerfristig die Gruppe selbst findet und auch ohne die Betreuung der Handwerksorganisation bestehen bleibt.
- Aus den Interviews wurde deutlich, dass von den Soloselbstständigen zunehmend das Internet genutzt wird. Von daher könnte die Kammer auf ihren Seiten eine besondere Plattform für Soloselbstständige bzw. Kleinstunternehmen einführen. Wird diese Plattform angenommen (wofür die Handwerkskammer

massiv werben könnte), bietet sich für diese Kleinstunternehmen die Möglichkeit, bei kurzfristig anfallenden Fragen Rat von Kollegenbetrieben, die sich in der gleichen oder ähnlichen Situation befinden, einzuholen.

- Die Bildung von Werkstattgemeinschaften kann die Handwerkskammer unterstützen, indem sie das Interesse bei den ihnen bekannten Kleinstbetrieben erfragen und - wenn dies vorhanden ist - möglicherweise geeignete Örtlichkeiten anbieten kann. Zu prüfen ist hier, ob eine Kooperation mit den bereits an vielen Orten bestehenden Gründerzentren möglich ist.

In den Interviews war häufig zu hören, dass der Umgang mit **Bürokratie** und die effiziente Organisation von Betriebsabläufen für Soloselbstständige ein besonderes Problem darstellt. Die bürokratischen Pflichten werden deshalb als besonders störend empfunden, weil sich ein Soloselbstständiger häufig weniger als Unternehmer fühlt, sondern als eine Person, die in selbstständiger Arbeit Produkte erstellt oder Leistungen erbringt. Zwar hat ein Teil der Soloselbstständigen einen Steuerberater eingeschaltet, dieser kann jedoch nur einen Teil des Bürokratieaufwands abnehmen. Ein anderer Teil verzichtet darauf, weil die Kosten für einen Steuerberater gerade für Kleinstbetriebe unverhältnismäßig stark ins Gewicht fallen.

Zu überlegen wäre daher, ob die Handwerkskammer nicht speziell eine auf diesen Adressatenkreis zugeschnittene kleine Broschüre herausgibt, in der die wichtigsten bürokratischen Regelungen, die Kleinstbetriebe beachten müssen, übersichtlich aufgeführt sind. Auch das Internet bietet sich für eine solche Übersicht an. Denkbar wäre auch, innovative Lösungen und Unterstützungsangebote auf Basis der modernen I+K-Technologien zu erstellen, deren Nutzung für viele EPU selbstverständlich ist. Die Handwerkskammern könnten ihr informationsbasiertes Online-Angebot bspw. um interaktive Werkzeuge zur Rechnungslegung oder um Hilfetools zur Bürokratieentlastung erweitern.

7.2.1.2 Bessere Einbindung in die Handwerksorganisationen

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.

Zu unterscheiden ist hier einerseits zwischen einer Mitgliedschaft in der Innung und andererseits einer stärkeren Vertretung in den Gremien der Handwerkskammern. Bislang sind Ein-Personen-Unternehmen nur selten in einer **Handwerksinnung** vertreten. Dies ist einerseits verständlich, da viele der dort diskutierten Themen für Soloselbstständige weniger relevant sind (z.B. arbeitsrechtliche und Ausbildungsfragen), andererseits könnten sie durch Partizipation spezielle Sichtweisen in die Innungsarbeit einbringen. Zu beachten ist, dass nicht alle EPU die Zugangsbedingungen in eine Innung erfüllen, da das Mindestanfordernis für die

Aufnahme häufig an eine Qualifikation gekoppelt ist (teilweise Meisterbrief oder zumindest Gesellenbrief).

Die vermehrte Präsenz Soloselbstständiger in den Innungen würde auch sukzessive dazu führen, dass EPU besser in anderen Handwerksgrêmien (z.B. Vollversammlungen der Handwerkskammern) vertreten sind. Da die Vorschlagslisten zur Wahl meist über die Innungen aufgestellt werden, werden Soloselbstständige hier bislang nicht ausreichend berücksichtigt. Daher sind die Vollversammlungen der Handwerkskammern häufig kein Spiegelbild des gesamten Handwerks.

Voraussetzungen 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.

7.2.2 Politische Entscheidungsträger

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“.

Aus der Analyse wurde deutlich, dass vor allem in zwei Politikfeldern Probleme bestehen, die einer Lösung bedürfen. Dies sind die soziale Absicherung der Soloselbstständigen und der Abbau von Wettbewerbsverzerrungen infolge der Kleinunternehmerregelung bei der Umsatzsteuer. Diese Aspekte werden im Folgenden vertiefend diskutiert, wobei zu berücksichtigen ist, dass diese Felder äußerst komplex sind und jede Lösung mannigfaltige Auswirkungen auf andere Bereiche hat, die alle mitbedacht werden müssen. Daher können die folgenden Empfehlungen nur erste Anregungen zur Diskussion darstellen.

7.2.2.1 Förderung der sozialen Absicherung

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.¹⁰⁶ 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. Dieses Bild ist allerdings zu undifferenziert und wird weder der Vielfalt soloselbstständiger Unternehmen mit den vielen Zweitverdienern und Mehrfachjobbern noch den heutigen dynamischen Erwerbsbiographien gerecht. Dennoch ist zu konstatieren, dass ein signifikanter Teil der Soloselbstständigen nicht genug Einkommen erwirtschaftet, um über die Bestreitung des Lebensunterhalts hinaus für eine ausreichende soziale Absicherung sorgen zu können.

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.

Allgemeine Rentenversicherungspflicht für Selbstständige

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.¹⁰⁷ 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.

Aus ökonomischer Sicht scheint eine Pflichtversicherung zunächst dazu geeignet, Trittbrettfahrerverhalten¹⁰⁸ zu reduzieren und einen effektiven Beitrag zur Reduktion der Altersarmut von Selbstständigen zu leisten. Darüber hinaus ergeben sich alloкатive Effekte, die bei der Beurteilung mitberücksichtigt werden müssen. Eine Pflicht-Rentenversicherung würde Grenzanbieter mit geringen Erwerbseinkommen vom Markt verdrängen und so insbesondere die Zahl der Soloselbstständigen

¹⁰⁶ Bei den Handwerksberufen wird insbesondere für Friseure und Kosmetiker ein erhöhtes Altersarmutsrisiko gemessen, vgl. Niehues, J. und Pimpertz, J. (2012), S. 8.

¹⁰⁷ Dabei ist zu beachten, dass Nebenerwerbsgründungen von der Versicherungspflicht nicht tangiert würden, weil deren Rentenbeiträge über die abhängige Haupterwerbstätigkeit finanziert werden.

¹⁰⁸ Damit ist ein Verhalten gemeint, welches darauf abzielt, Investitionen in (freiwillige) Altersabsicherung im Vertrauen auf solidarisch finanzierte Grundsicherungen zu unterlassen, vgl. Niehues, J. und Pimpertz, J. (2012), S. 2.

vermutlich stark reduzieren. Dies würde jedoch die Frage nach dem Verbleib der Verdrängten aufwerfen. Es ist davon auszugehen, dass ein Teil dieser Erwerbstätigen den Weg zurück in die abhängige Beschäftigung finden würde, für einen anderen Teil, insbesondere für Ältere und wenig Qualifizierte, könnte dies jedoch Arbeitslosigkeit bedeuten. Auch muss der Familienkontext berücksichtigt werden. Viele Soloselbstständige, insbesondere wenn sie nur Teilzeit arbeiten, haben einen Rentenanspruch über den Ehepartner. Auch wenn dies nicht mit einem eigenen Rentenanspruch gleichzusetzen ist, ist die Armutsgefährdung im Vergleich zu anderen Soloselbstständigen geringer.

Unter der Voraussetzung einer gründlichen Analyse des Adressatenkreises und einer Abschätzung der allokativen sowie wettbewerbspolitischen Effekte ist eine Rentenversicherungspflicht jedoch grundsätzlich zu befürworten, wobei die genaue Ausgestaltung angesichts der mannigfaltigen Formen von Selbstständigkeit nicht einfach sein dürfte.

Freiwillige Arbeitslosenversicherung

Neben der Rentenversicherung kann auch eine freiwillige Arbeitslosenversicherung zu einem höheren sozialen Absicherungsgrad beitragen.¹⁰⁹ Das sogenannte „Versicherungsverhältnis auf Antrag“ ist seit 2006 im SGB III geregelt und ermöglicht – bei hauptberuflicher Ausübung der selbstständigen Tätigkeit –, einen Verbleib in der Arbeitslosenversicherung. Die Beiträge orientieren sich am Durchschnittsentgelt aller Versicherten der gesetzlichen Rentenversicherung. In der Gründungsphase (24 Monate) wird der Beitrag zudem auf die Hälfte reduziert. Leistungsberechtigt ist der Versicherte nach zwölf Beitragsmonaten, wobei die Höhe des Arbeitslosengeldes auf Basis eines fiktiven pauschalierten Arbeitsentgelts festgelegt wird.

Die bestehende freiwillige Arbeitslosenversicherung weist jedoch nach Meinung von Experten in ihrer Ausgestaltung Probleme auf. Als problematisch erachtet wird insbesondere die derzeitige Kündigungsregel, wonach die Versicherung einerseits frühestens nach fünf Jahren kündbar ist, aber andererseits nach drei beitragslosen Monaten automatisch erlischt. Da die Beitragshöhe speziell für einkommensschwache Soloselbstständige relativ hoch bemessen ist (und auch deren häufige Einkommensschwankungen nicht abbildet), bietet die sogenannte „Kalte“ Kündigung einen zu starken Anreiz zum vorzeitigen Ausscheiden aus dem Sicherungssystem.

Um das Modell für Soloselbstständige attraktiver zu machen, sind daher insbesondere zu diskutieren:

- eine Reform der Kündigungsmodalitäten und
- eine Flexibilisierung der Beitragssätze.

¹⁰⁹ Vgl. im Folgenden Evers, K. u. a. (2013).

Absicherung bei längerem Arbeitsausfall

Eine große Angst vieler Soloselbstständiger, insbesondere im Haupterwerb, besteht darin, krankheitsbedingt länger auszufallen. In einem Ein-Personen-Unternehmen steht dann unweigerlich der komplette Betrieb still, weshalb auch keinerlei Einkünfte erwirtschaftet werden. Ein längerer Ausfall, sei es durch Schwangerschaft oder Krankheit, stellt somit ein Existenzrisiko für jeden Soloselbstständigen dar.

Eine unkonventionelle Alternative, um dieses Problem zu reduzieren, wären zeitlich befristete und qualifizierte Zeitarbeiter, die analog zu den bewährten landwirtschaftlichen Betriebshelfern aushelfen, um den Betrieb bspw. im Zeitraum von Krankheit oder Mutterschutz aufrecht zu halten. Eine Etablierung von solchen „Betriebshelfern für Soloselbstständige“ dürfte sich nicht nur auf das Handwerk beschränken. Die Finanzierung müsste über Mittel der Sozialversicherungsträger oder über öffentliche Haushalte laufen, wobei die Handwerkskammern - zumindest was den Handwerksbereich betrifft - als Vermittlungsplattform eingebunden werden könnten.

7.2.2.2 Reduktion von Wettbewerbsverzerrungen

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, andererseits bieten diese viel Spielraum für schattenwirtschaftliche Aktivitäten. Teilweise sind diese Anreize so stark, dass ein Unternehmenswachstum behindert wird.¹¹⁰ Im Sinne eines fairen Wettbewerbs wäre es daher wünschenswert, Wettbewerbsverzerrungen und Wachstumschranken 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 Ausweitung 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.

¹¹⁰ Vgl. Abschnitt 6.2.

Alternativ könnte ein niedrigerer Umsatzsteuersatz für arbeitsintensive Dienstleistungen dazu beitragen, Wettbewerbsverzerrungen zwischen Unternehmen mit und ohne Umsatzsteuerpflicht abzubauen. Hierauf wurde bereits in Kapitel 6 näher eingegangen. 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.

7.3 Resümee

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. Vor diesem Hintergrund hatte diese Studie die Aufgabe, diesen Teil des Handwerks einer genaueren Betrachtung zu unterziehen.

Aus den 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. „Kümmerexistenzen“, die am Rande des Existenzminimums leben und möglichst bald in eine abhängige Beschäftigung überwechseln wollen. Es zeigt sich vielmehr eine Vielzahl von Erscheinungsformen, die alle eine unterschiedliche Betrachtung verdienen.

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 Handwerkspektrums 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 sich nicht lohnt, 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 Ausbildungsquote im Handwerk sinkt, was auch Auswirkungen auf die Ausbildungsbereitschaft hat.

Diese Studie hat einen Einblick in die Soloselbstständigkeit im Handwerk gegeben. Angesichts der knapp bemessenen Zeit, die für diese Studie zur Verfügung stand, mussten viele Fragen offen bleiben, die weiterer Forschungsprojekte bedürfen.

Von besonderem Interesse 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? Zur Beantwortung dieser Fragen ist es notwendig, ein entsprechendes Panel aufzubauen, mit dem über mehrere Jahre hinweg die Entwicklung dieser Betriebe beobachtet werden kann.

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.

8 Anhang

8.1 Kurzprofile der interviewten Soloselbstständigen

Übersicht A 1: Merkmale der 31 interviewten Soloselbstständigen

Nr.	Branche	Geschlecht	Jahrgang	Gründungs- jahr	HWK-Bezirk	Typ	
						nach Veränderungs- absichten	nach dem Einkommen
1	Maßschneiderin	weiblich	1968	2009	Hildesheim- Südnds.	Fortbestand als EPU	Beitrag zum Familien- einkommen / Zweitverdienerin
2	Sattler	männlich	1942	1995	Hildesheim- Südnds.	Ausläufer	Beitrag zum Familien- einkommen / Ausläufer
3	Friseurin	weiblich	1960	1989	Hildesheim- Südnds.	Fortbestand als EPU	Beitrag zum Familien- einkommen / Mehrfachjobberin
4	Maßschneiderin	weiblich	1953	1994	Rhein-Main	Fortbestand als EPU	Beitrag zum Familien- einkommen / Zweitverdienerin
5	Elektrotechnik mit Einschränkung Dentaltechnik	männlich	1965	2008	Hildesheim- Südnds.	Wachstums- pfad	ausreichendes Einkommen
6	Fotografin (Fotodesign)	weiblich	1970	2011	Hildesheim- Südnds.	Fortbestand als EPU	prekär/ Aufstockerin
7	Informationselektroniker mit Schwerpunkt Geräte- und Systemtechnik	männlich	1985	2010	Hildesheim- Südnds.	Wachstums- pfad	ausreichendes Einkommen/ Nischenanbieter
8	Lichtinstallateur (Elektrotechniker, Gestalter im Handwerk)	männlich	1960	1997	Hildesheim- Südnds.	Fortbestand als EPU	Beitrag zum Familien- einkommen / Hobbyausüber
9	Metallbauerin (Aluminium- Konstruktionen für den Bausektor)	weiblich	1961	2005	Hildesheim- Südnds.	Wachstums- pfad	ausreichendes Einkommen
10	Kfz-Mechaniker	männlich	1941	1984	Hildesheim- Südnds.	Ausläufer	prekär / Aufstocker
11	Friseurin	weiblich	1970	2013	Hildesheim- Südnds.	Wachstums- pfad	Beitrag zum Familien- einkommen / Zweitverdienerin
12	Fotografin	weiblich	1955	2005	Oldenburg	Ausläuferin	prekär
13	Tischler (Möbelrestaurateur)	männlich	1957	1980	Kassel	Fortbestand als EPU	ausreichendes Einkommen/ Werkstatt- gemeinschaft
14	Zimmerer	männlich	1958	2002	Hannover	Fortbestand als EPU	ausreichendes Einkommen

noch Übersicht A 1:

Nr.	Branche	Geschlecht	Jahrgang	Gründungs- jahr	HWK-Bezirk	nach Veränderungs- absichten	Typ
							nach dem Einkommen
15	Friseurin	weiblich	1961	1993	Braunschweig- Lüneburg-Stadt	Fortbestand als EPU	Beitrag zum Familien- einkommen / Zweitverdienerin
16	Goldschmiedin	weiblich	1963	2010	Hannover	Fortbestand als EPU	prekär
17	Feinwerkmechanik	männlich	1965	2010	Kassel	Fortbestand als EPU	ausreichendes Einkommen/ Nischenanbieter
18	Maurer (Denkmalpflege)	männlich	1951	1988	Kassel	Ausläufer	ausreichendes Einkommen
19	Fliesenleger	männlich	1969	1997	Hildesheim- Südnds.	Fortbestand als EPU	ausreichendes Einkommen
20	Maurer	männlich	1959	2002	Kassel	Fortbestand als EPU	ausreichendes Einkommen
21	Maler- und Lackierer; gepr. Restaurator	männlich	1963	1994	Kassel	Fortbestand als EPU	ausreichendes Einkommen
22	Kfz-Mechaniker	männlich	1962	1998	Kassel	Fortbestand als EPU	ausreichendes Einkommen
23	Tischler (Holzrestauration)	männlich	1965	2004	Kassel	Wachstums- pfad	ausreichendes Einkommen
24	Tischler	männlich	1965	1999	Hildesheim- Südnds.	Fortbestand als EPU	ausreichendes Einkommen
25	Buchbinderin	weiblich	1965	2012	Hildesheim- Südnds.	Wachstums- pfad	prekär/ Aufstockerin
26	Zupfinstrumentenbauer (Gitarren)	männlich	1954	2008	Kassel	Fortbestand als EPU	Beitrag zum Familien- einkommen / Hobbyausüßer / im Nebenerwerb
27	Friseurin	weiblich	1971	2006	Hildesheim- Südnds.	Fortbestand als EPU	prekär/ Aufstockerin/ Werkstatt- gemeinschaft
28	Tischler	männlich	(1973)	2010	Hildesheim- Südnds.	Wachstums- pfad	ausreichendes Einkommen
29	Kfz-Mechaniker	männlich	1956	2004	Hildesheim- Südnds.	Ausläufer	prekär
30	Tischlerin	weiblich	1966	2006	Hildesheim- Südnds.	Fortbestand als EPU	ausreichendes Einkommen/ Werkstatt- gemeinschaft
31	Installateur und Heizungsbauer	männlich	1954	2008	Hildesheim- Südnds.	Wachstums- pfad	ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 1: Maßschneiderin

Frau G. absolvierte nach der Damenschneiderlehre ein Ingenieursstudium für Bekleidungstechnik. Nach mehr als zehn Jahren Berufserfahrung in der Bekleidungsindustrie im Bereich des Qualitätsmanagements eröffnete sie Ende 2009 ihre eigene Maßschneiderei. Frau G. hatte schon immer mit dem Gedanken der Selbstständigkeit gespielt und stets nebenbei geschneidert, ausschlaggebend war jedoch der Umzug wegen ihres Manns in ihre kleinere Heimatstadt, in der eine äquivalente Anstellung nicht möglich war. Dazu absolvierte sie im folgenden Jahr die Meisterprüfung als Maßschneiderin. Im Atelier von Frau G. entsteht maßgeschneiderte Frauenbekleidung nach den Ideen und individuellen Wünschen der Kunden. Anfangs arbeitete Frau G. in einem Raum der damaligen Wohnung. Seit April 2012 steht ihr ein von den Privaträumen getrenntes Atelier im neu bezogenen Haus zur Verfügung. Dadurch lassen sich Arbeits- und Privatleben einerseits gut miteinander verbinden, aber andererseits oft nur schwer voneinander trennen. Ihr langfristiges Ziel ist es daher, bei guter Auftragsentwicklung 2-3 Tage auswärts zu arbeiten, beispielsweise im Rahmen einer Ateliergemeinschaft. Seit der Gründung hat sich ein kleiner Kundenkreis aufgebaut. Zur Erhöhung der Bekanntheit tragen die eigene Webseite, Flyer, Berichte in regionalen Zeitungen und vor allem Empfehlungen bei. Insgesamt ist Frau G. mit dem derzeitigen Einkommen im Verhältnis zur Arbeitsleistung sehr zufrieden, auch wenn sich damit bisher nur die Betriebs- und privaten Versicherungskosten decken lassen. Im Gegensatz zur vorherigen angestellten Beschäftigung genießt Frau G. jedoch die Freiheit, ihren Tagesablauf selber zu bestimmen und am Ende des Tages zu sehen, was sie geschafft hat.

Typisierung: Fortbestand als EPU, leistet Beitrag zum Familieneinkommen / Zweitverdienerin

Interview Nr. 2: Raumausstatter/Sattler

Herr R. ist als Raumausstatter in die Handwerksrolle eingetragen, wobei er sich auf Lederreparaturen aller Art spezialisiert hat. Früher war er nach einer Ausbildung als Lederhändler in einem Einzelhandelsgeschäft für Lederwaren angestellt, wobei er hier im Laufe der Zeit das Know-how, das man bei Lederreparaturen benötigt, angesammelt hat. Für das Geschäft hat er auch den Handel mit Reitzubehör aufgebaut. Als abzusehen war, dass sein Arbeitgeber das Geschäft schließen wird, hat er mit 53 Jahren Schritt für Schritt über eine Ausnahmegewilligung der Handwerkskammer den Weg in die Selbstständigkeit gewagt – zuerst noch parallel zur abhängigen Beschäftigung, nach einem Jahr (1995) dann vollständig. Von dem Ledergeschäft konnte er die gebrauchte Werkstatt günstig erwerben, so dass er nur geringe Gründungsinvestitionen hatte (daneben nur noch das Warenlager), die er aus eigenen Ersparnissen finanzieren konnte. Durch seine vielfältigen Kontakte lief sein Betrieb recht gut, wobei er jedoch noch weitere Einkommen durch einen kleineren Weinhandel und Zimmervermietung an Studenten hatte. Auch die

Ehefrau trug zum Haushaltseinkommen bei. Anfangs beschäftigte er zeitweise einen Rentner, der ihm bei Schuhreparaturen half. Nach Rentneneintritt vor sechs Jahren reduzierte er sein Geschäft und vermietete die Geschäftsräume in seinem Haus, so dass er heute nur noch eine kleine Werkstatt hat. Seine Arbeitszeit hat er stark reduziert. Trotz eines geringen Einkommens ist er mit seiner Situation zufrieden. Solange es seine Gesundheit zulässt, will er nebenbei mit kleineren Lederreparaturen selbstständig bleiben.

Typisierung: Ausläuferbetrieb, leistet Beitrag zum Familieneinkommen

Interview Nr. 3: Friseurin

Frau T. hat die Leitung eines Friseursalons bereits früh bei ihrem Vater und ihrer Tante miterlebt. Ihre Ausbildung absolvierte sie ebenso wie ihre zweijährige Gesellentätigkeit außerhalb des Familienbetriebs. Als sich früher als geplant die Möglichkeit zur Übernahme des väterlichen Kundenstamms ergab, war für sie der Schritt in die Selbstständigkeit selbstverständlich. Nach absolvierter Meisterprüfung eröffnete Frau T. 1989 ihren eigenen Salon in einer niedersächsischen Kleinstadt. 2001 entschied sie sich, als der geringe Umsatz der ehemals vier Mitarbeiterinnen das Geschäft nicht mehr tragbar machte, zur Geschäftsaufgabe und Fortführung ihrer Selbstständigkeit als mobile Friseurin. Dies ermöglichte Frau T. als alleinerziehender Mutter ihre Selbstständigkeit auf die persönliche Lebenssituation anzupassen. Neue Angestellte schließt Frau T. aus, da sie ihre Flexibilität erhalten möchte. Als Kehrseite erachtet Frau T., dass sich ihre Tätigkeit nur schwer vom Privatleben trennen lässt, da sie oft in den Abendstunden arbeitet und der Kundenstamm eine zeitlich nicht begrenzte Verfügbarkeit verlangt. Mit ihrem Einkommen aus der selbstständigen Tätigkeit ist die mobile Friseurmeisterin zufrieden, wobei sie einen zusätzlichen Minijob im Pflegebereich ausübt und Kindergeld sowie Unterhalt zusätzlich zum Haushaltseinkommen beitragen. Künftig wünscht sich Frau T., den mobilen Friseurservice zu reduzieren und den Minijob aufzustocken. Am liebsten würde Frau T. die Selbstständigkeit nur noch als Nebentätigkeit ausüben und vorrangig einer festen Anstellung nachgehen, da diese mehr Sicherheit bietet und die Kosten der Krankenversicherung reduziert. Aber mit Mitte 50 hält sie diesen Wunsch für eher unwahrscheinlich. Daher ist es wichtig, neue Kunden zu gewinnen, da der derzeit größtenteils ältere Kundenstamm „wegstirbt“.

Typisierung: Fortbestand als EPU, leistet Beitrag zum Familieneinkommen / Mehrfachjobberin

Interview Nr. 4: Maßschneiderin

Schneidermeisterin L. wohnt in einer kleinen Gemeinde in Südhessen. Sie betreibt eine Änderungsschneiderei seit 1994. Nachdem sie vorher einige Jahre in abhängiger Beschäftigung tätig war und dann, als die Kinder kamen ausgesetzt hatte, war die Schneiderei eine gute Möglichkeit, die Familie mit zwei Kindern und ihren

Beruf unter einen Hut zu bringen. Die Gründung wurde aus eigenen Ersparnissen mit wenigen gebrauchten Maschinen finanziert. Ihre Werkstatt ist im Nebenhaus auf dem gleichen Grundstück. Sie ist im Dorf gut bekannt und hat praktisch keine Konkurrenz, da sie qualitativ hochwertige Arbeit abliefert. Feste Öffnungszeiten hat sie nicht, da dies ihre Flexibilität einschränken würde. Termine kommen über das Handy zustande. Die Kunden kommen fast ausschließlich aus dem privaten Umkreis; in Ausnahmefällen werden auch kleinere Aufträge für einen lokalen Industriebetrieb bearbeitet. Diese sind recht lukrativ. Sonst besteht das Problem, dass Änderungen nicht zu viel kosten dürfen, da sonst die Kleidung neu gekauft wird. Das erzielte Einkommen trägt zu einem kleineren Teil zum Lebensunterhalt der Familie bei. Sie kann es erhöhen, wenn sie mehr arbeiten würde. Dann kämen jedoch Familie und Hobbies (Pferde) zu kurz. Insgesamt ist sie mit ihrer Selbstständigkeit sehr zufrieden.

Typisierung: Fortbestand als EPU, leistet Beitrag zum Familieneinkommen / Zweitverdienerin

Interview Nr. 5: Dentaltechniker

Herr P. hat im April 2008 mit über vierzig Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit mit Dienstleistungen im Bereich der Dentaltechnik gewagt. Zuvor war der ursprünglich ausgebildete Nachrichtengerätetechniker in der Dentaltechnik angestellt und hat hierin durch viele Herstellerschulungen einen umfassenden Einblick gewonnen. Im Laufe der Tätigkeit identifizierte Herr P. in seiner Region für sein Know-how eine Marktlücke und ging seinem Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung nach. Für die Ausübungsberechtigung absolvierte er die Prüfung zum Elektromeister mit Beschränkung auf Dentaltechnik. Bei der Gründung war der Zuschuss der Bundesagentur für Arbeit sehr hilfreich; notwendige Investitionen tätigte er aus eigenen Ersparnissen. Seinen Wettbewerbsvorteil sieht Herr P. in der Leistung aus einer Hand, da er sowohl Anlagen mit Luft-, Wasser- als auch Stromtechnik betreut. Zudem kann er herstellerneutral beraten. In Zusammenarbeit mit einer Architektin bietet Herr P. darüber hinaus die Modernisierung und komplette Neugestaltung von Zahnarztpraxen an. Mit seinem Schritt in die Selbstständigkeit ist Herr P. sehr zufrieden, auch wenn die klare Trennung von der privaten Zeit schwierig ist, da er per Handy stets erreichbar sein muss. Die wöchentliche Arbeitszeit schwankt zurzeit zwischen 10 und 80 Stunden inklusive Fahrtzeiten. An den Wochenenden arbeitet Herr P. nicht und versucht auch die Bürotätigkeit zu vermeiden. Zukünftig würde Herr P. sich gerne mehr auf die eigentliche Tätigkeit seiner Selbstständigkeit konzentrieren und dazu die Büroarbeit zu seiner Entlastung an eine Aushilfe auslagern. Auch die Anstellung einer halben Kraft kann sich Herr P. zukünftig vorstellen, wenn die Auftragslage entsprechende Gewinne abwirft. Heute vergibt Herr P. schon ab und an Werkverträge an eine Aushilfskraft, die ihn bei seinen Aufträgen unterstützt.

Typisierung: auf Wachstumspfad, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 6: Fotografin

Frau V. ist seit Juli 2011 als Fotografin in einer niedersächsischen Kleinstadt tätig. Nach der Geburt ihrer Kinder ist sie aus Weißrussland nach Deutschland gekommen, wo sie lange Zeit Hausfrau war und zuletzt in einem Buchladen einem Nebenjob nachging. Neben der Fotografie für Privatkunden liegt der Schwerpunkt von Frau V. im Angebot von Web- und Grafikdesign für Geschäftskunden. In Weißrussland hat Frau V. eine Ausbildung zur Grafikerin absolviert und in diesem Beruf gearbeitet. Der Abschluss wird in Deutschland jedoch nicht anerkannt. Über einen Freund kam sie zur Fotografie. Seitdem bringt sie sich im Selbststudium Schritt für Schritt das Handwerk bei. Die Gründung wurde mit Unterstützung von Freunden, dem Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit und einem Mikrokredit möglich. Unterstützung bekommt von Frau V. auch von ihrem ebenfalls selbstständigen Lebenspartner. Die Selbstständigkeit bietet für Frau V. eine Alternative zur Arbeitslosigkeit. Für diese Möglichkeit ist sie sehr dankbar, aber erst richtig zufrieden, wenn die Aufträge zum Leben reichen und die derzeitige Aufstockung auf Hartz IV-Niveau nicht mehr notwendig ist. Potenzial für Gewinnsteigerung sieht Frau V. vor allem bei Geschäftskunden, wo sie zum Teil ihre Dienstleistung noch unter Wert verkauft, aber so auf Folgeaufträge und Weiterempfehlung hofft. Zukünftig möchte sie die Produktfotografie weiter ausbauen. Darüber hinaus hat sie zahlreiche Ideen, wie sie weitere Kunden gewinnen kann. Gerne würde Frau V. auch Weiterbildungen besuchen, aber die interessanten Kurse sind kostenpflichtig, was sie sich derzeit nicht leisten kann. Für die Zukunft wünscht sich Frau V. die Anmietung eines getrennten Arbeitsraums. Zurzeit findet ein Großteil der Arbeit, wenn nicht beim Kunden, zu Hause in einem gemischt genutzten Arbeitszimmer statt. Berufliche und private Zeit verschwimmen, da privates Ausprobieren und Weiterbildung quasi beruflich motiviert ist. Langfristig träumt Frau V. davon, ein eigenes Fotostudio zu eröffnen.

Typisierung: Fortbestand als EPU, prekäre Selbstständigkeit / Aufstockerin

Interview Nr. 7: Informationselektroniker

Herr K. hat nach der mittleren Reife eine Ausbildung zum Informationselektroniker (mit Schwerpunkt Geräte- und Systemtechnik) absolviert. Obwohl er die Option auf eine gleichberechtigte Geschäftspartnerschaft im Ausbildungsbetrieb hatte, zog er es vor, sich im Jahr 2010 mit Mitte 20 auf Basis einer eigenen Geschäftsidee selbstständig zu machen. Mit seinem Kaffee- und Getränkeautomaten-Reparaturbetrieb hat er im ländlichen Raum eine Nische identifiziert und versprach sich davon höhere Verdienstmöglichkeiten als in der Radio- und Fernsehtechnik. Herr K. ist sehr vom Konzept der Selbstständigkeit überzeugt und würde diese gern bei besserer Auftragslage durch die Anstellung eines Mitarbeiters für den Außendienst ausbauen. Er befürchtet jedoch, dass es schwierig wird, jemanden mit passenden Lohnvorstellungen zu finden. Herr K. bearbeitet daher weiterhin alle Aufträge selbst und ist zunehmend überfordert. Trotz immens hohen Arbeitsein-

satzes erwirtschaftet Herr K. bislang kaum Gewinn. Zudem leidet seine Geschäftsidee unter dem Unternehmensstandort, da die Auftragslage in der eher ländlich geprägten Gegend stark schwankt. Dies ist problematisch, da er aufgrund der Arbeitslosigkeit seiner Partnerin das Haushaltseinkommen seiner dreiköpfigen Familie komplett allein erwirtschaften muss. Herr K. wünschte sich mehr Unterstützung durch den Staat („Gründungshilfe bekam man nur aus der Arbeitslosigkeit heraus“), insbesondere zur Finanzierung kleinerer Beträge (< 5.000 EUR), die er oftmals von Banken nicht bekommt. Mittlerweile bereut Herr K., sich mit so jungen Jahren selbstständig gemacht zu haben, und sieht einer eher ungewissen Zukunft entgegen.

Typisierung: auf Wachstumspfad, ausreichendes Einkommen als Nischenanbieter

Interview Nr. 8: Radio- und Fernsehtechniker

Herr G. jobbte nach dem Abitur gelegentlich auf Baustellen, bevor er sich mit 31 Jahren zum Radio- und Fernsehtechniker ausbilden ließ und die Meisterprüfung zum Elektroinstallateur ablegte. 1991 gründete er mit Freunden einen Kollektivbetrieb für die Errichtung von Anlagen der Elektrotechnik und der Solarenergie. Ab 1997 arbeitete er selbstständig als Elektroinstallationsmeister im Baugewerbe. Zunehmend verlagerte sich sein Tätigkeits- und Interessenschwerpunkt hin zu eher künstlerischen Arbeiten, weshalb er die Weiterbildung zum Gestalter im Handwerk absolvierte und seit 2003 im Bereich Lichtplanung und -Beratung sowie im Bau von Sonderleuchten tätig ist. Dieses Themenspektrum gibt Herrn G. viel Raum zur Selbstverwirklichung und ermöglicht ihm eine freie Zeit- und Arbeitseinteilung. Die schwankende Auftragslage wird durch das Einkommen der Ehefrau aufgefangen. Herr G. würde bei konstanter Auftragslage Mitarbeiter zur Umsetzung seiner kreativen Ideen beschäftigen, sieht aber insgesamt ein erhöhtes Risiko im Gestaltungsbereich, und weicht daher lieber auf kurzfristige Werkverträge aus.

Typisierung: Fortbestand als EPU, leistet Beitrag zum Familieneinkommen / Hobbyausüßer

Interview Nr. 9: Schlosserin

Im Oktober 2005 übernahm Frau W. mit Mitte 40 den väterlichen Metallbetrieb in einer niedersächsischen Kleinstadt. An eine Selbstständigkeit dachte sie erst, nachdem sie in der Arbeit als gelernte Justizangestellte am Gericht keine Erfüllung fand. Um in den väterlichen Betrieb einzusteigen, absolvierte W. eine Schlosser-ausbildung, sammelte fünf Jahre lang Berufserfahrung in anderen Betrieben und absolvierte die Meisterausbildung als Schlosserin. Die Produktpalette des Betriebs besteht aus Aluminium-Konstruktionen für den Bausektor, mit denen der Betrieb aufgrund zahlreicher innovativer Entwicklungen eine Nische besetzt. Dennoch verschlechterte sich die Auftragslage nach der Wiedervereinigung, so dass die

Zahl der Beschäftigten stetig reduziert wurde. Die Mitarbeiter sind mittlerweile in Rente gegangen oder haben selber gekündigt. Die Betriebshallen und ehemaligen Büros auf dem eigenen Betriebsgrundstück wurden vermietet. Die Grundeinnahmen des Betriebs sichert derzeit ein internationaler Lizenznehmer, mit dem lediglich ein Vertragsverhältnis besteht. Darüber hinaus gibt es sehr gute langjährige Geschäftsbeziehungen mit einem lokalen Großkunden. Die Geschäfte führt die Schlossermeisterin in einem gemischten Arbeitszimmer von zu Hause aus. Den sehr schwankenden Gewinn beschreibt Frau W. als sehr gut, in den letzten zwei Jahren jedoch stark sinkend. Mit ihrer Selbstständigkeit und ihrem Einkommen ist Frau W. zufrieden. Für die Zukunft wünscht sie sich aber wieder eine Umsatzsteigerung durch Gewinnung neuer Kunden. Dafür braucht es zündende Produktideen oder den Wiedereinstieg in ehemalige Produktmärkte wie z.B. den Segel(boot)markt.

Typisierung: auf Wachstumspfad, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 10: Kfz-Mechaniker

Herr R. absolvierte in den späten 50er Jahren eine Ausbildung zum Maschinenbauschlosser und hat dann in der elterlichen Tankstelle gearbeitet, die er 1961 übernahm. Nachdem er zunehmend mit Kfz-Reparaturen beschäftigt war, besuchte er die Meisterschule und wurde Kfz-Meister. 1984 eröffnete Herr R. eine Kfz-Werkstatt in einem kleinen Ort, die auch zeitweise mit dem Vertrieb von Autos eines Herstellers verbunden war. Der Hersteller kündigte ihm jedoch wegen mangelnder Rentabilität. Seitdem geht es Herrn R. wirtschaftlich schlecht. Der Reparaturbetrieb ist hoch verschuldet und kaum ausgelastet, da es im Kfz-Bereich, wie Herr R. beklagt, zu viel Schwarzarbeit gibt. Laufende Kosten und Investitionen müssen daher teilweise über die von Herrn R. mittlerweile bezogene Rente gedeckt werden. Er würde den Betrieb gern an einen Nachfolger übergeben; seine drei Kinder haben jedoch kein Interesse an der Übernahme. Daher sieht sich Herr R. genötigt, vorerst weiterzuarbeiten, obwohl er sich sehr wünscht, bald seinen Lebensabend genießen zu können.

Typisierung: Ausläuferbetrieb, prekäre Selbstständigkeit / Aufstocker

Interview Nr. 11: Friseurin

Frau A. ist frischgebackene Betreiberin eines Friseursalons in einer kleineren Ortschaft. Sie erwartet sich von der Selbstständigkeit höhere Verdienstmöglichkeiten und möchte nach 20 Jahren Anstellung in verschiedenen Friseursalons endlich ihre eigene Chefin sein. Zur Gründung nahm sie einen Kredit ihrer Hausbank in Anspruch und wurde auch durch die Handwerkskammer beraten. Momentan hat sie ihr Geschäft an drei Tagen der Woche geöffnet, damit sie sich an den restlichen Tagen um die zwei Kinder im schulpflichtigen Alter kümmern kann. Den Großteil des Haushaltseinkommens erwirtschaftet ihr Ehepartner. Frau A. plant, in Zukunft

Angestellte zu beschäftigen, um die Öffnungszeiten verlängern zu können. Darüber hinaus würde sie gern später auch Kosmetikdienstleistungen anbieten. Frau A. hat daher bereits von Anfang an ausreichend große Räumlichkeiten gemietet, wartet aber zunächst noch die Entwicklung der Auftragslage ab.

Typisierung: auf Wachstumspfad, leistet Beitrag zum Familieneinkommen / Zweitverdienerin

Interview Nr. 12: Fotografin

Die gelernte Fotografin A. ist seit September 2005 selbstständig tätig und hat sich vorwiegend auf Schul- und Kindergartenfotografie im Umkreis von 100 km spezialisiert. Auftragsspitzen ergeben sich im Frühjahr und Herbst, dann kann die Arbeitszeit durchaus 14 Stunden am Tag betragen. In der restlichen Zeit des Jahres sind es hingegen nur wenige bis gar keine Stunden. In Zeiten der Auftragsspitzen könnte sich Frau A. auch die Unterstützung durch einen Minijobber vorstellen, konnte bisher dafür aber keine Person finden. Mit der schwankenden Auftragslage verbunden ist auch ein stark schwankendes Einkommen, mit dem Frau A. kaum zufrieden ist. Eigentlich müsste sie ihrer Meinung nach mindestens 10 % mehr nehmen und wäre damit immer noch um ein Einiges günstiger als Fotostudios. Problematisch ist jedoch die große Konkurrenz durch andere selbstständige Fotografen, da man heute auch ohne Ausbildung in diesem Beruf tätig sein kann. Derzeit erwirtschaftet Frau A. etwa die Hälfte des Haushaltseinkommens. Vor der Arbeitslosigkeit des Ehemanns hat sie hierzu nur zu einem Drittel beigetragen. Die Selbstständigkeit war nie ein Wunsch von Frau A. Aus Alternative zur Arbeitslosigkeit hat sie sich dazu entschieden. Durch die Pflege der Schwiegereltern war Frau A. lange Zeit nicht in ihrem gelernten Beruf tätig. Vor der Arbeitslosigkeit hatte Frau A. zuletzt sechs Jahre im Außendienst gearbeitet und dort schon im Bereich Schul- und Kindergartenfotografie tätig. Einen Teil des Kundenstamms des Arbeitgebers durfte sie in die Selbstständigkeit mitnehmen. Für die Gründung war ein Kredit notwendig, um die entsprechende Ausrüstung zu kaufen. Zudem wurde Frau A. durch einen Gründungszuschuss der Arbeitsagentur unterstützt. Für die Zukunft wünscht sich die fast 60-Jährige, dass sie die Selbstständigkeit noch bis zur Rente ausüben kann. Daher bemüht sie sich neben neuen Schulen und Kindergärten auch im Privatkundenbereich um neue Aufträge.

Typisierung: Ausläuferbetrieb, prekäre Selbstständigkeit

Interview Nr. 13: Tischler

Herr G. ist Tischlermeister mit Spezialisierung auf Restaurierung alter Möbel. Der zertifizierte „Restaurator im Handwerk“ hatte schon immer den Wunsch, Kulturgüter zu erhalten und fing unmittelbar nach dem Abitur mit Restaurierungsarbeiten an. Heute betreibt er eine Werkstattgemeinschaft zusammen mit dem ebenfalls soloselbstständigen Sohn, den er selbst angelernt hat. Zudem arbeitet er eng mit

seiner Ehefrau zusammen, die ein unmittelbar anliegendes Antiquitätengeschäft betreibt. Jeweils wird die 17.500 Euro Umsatzgrenze knapp unterschritten. Teilweise werden Aufträge auf das nächste Jahr verschoben. Die Erwerbssituation ist sehr stabil, und Herr G. ist insgesamt mit dem Geschäftsmodell der Familie und seinem Einkommen aus der Soloselbstständigkeit äußerst zufrieden.

Typisierung: Fortbestand als EPU in Werkstattgemeinschaft, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 14: Zimmerer

Vor seiner Gründung im August 2002 in der niedersächsischen Großstadt war Zimmermeister H. bereits einmal gemeinsam mit einem Partner in Süddeutschland selbstständig. Differenzen und private Änderungen inklusive eines Ortswechsels führten jedoch zum Ausstieg auf dem Betrieb. Eigentlich wollte Herr H. aufgrund der bekannten Nachteile und aus Gründen der Sicherheit nicht noch einmal gründen. Als Alternative zur Arbeitslosigkeit nach der dreijährigen Erziehungszeit seiner heute 14- und 16-jährigen Kinder wagte er jedoch erneut den Schritt in die Selbstständigkeit. Investitionen waren eingangs nicht notwendig, da Herr H. die Möglichkeit hatte, über Bekannte und Freunde als Subunternehmer zu arbeiten und deren Materialien zu nutzen. Im Übergang erhielt Herr H. sechs Monate Überbrückungsgeld. Heute ist Herr H. aufgrund der guten Auftragslage mit dem Schritt in die Selbstständigkeit zufrieden und möchte diese künftig noch weiter ausbauen. Alternativ kann er sich aber auch eine Anstellung vorstellen. Ab und an versendet er daher Bewerbungen. Jedoch überwiegt der Wunsch nach Freiheit, welche die Selbstständigkeit für den alleinerziehenden Vater bietet. Für seine Kinder gestattet sich Herr H. fünf bis sechs Wochen Urlaub im Jahr. Mit seinem Einkommen im Verhältnis zur Arbeitsleistung ist Herr H. nicht immer zufrieden, da er als Alleinunternehmer oft gefühlt unter Preis anbieten muss, da der Kunde denkt, „der macht es bestimmt billiger“. Aufgrund der zu geringen und saisonal schwankenden Auftragslage und dem damit verbundenen Risiko kann er sich keinen festen Mitarbeiter vorstellen, einen Lehrling hingegen schon. Schlechte Auftragsphasen nutzt Herr H. für die eigene Weiterbildung insbesondere im kaufmännischen Bereich. Neben dem Betriebswirt des Handwerks hat Herr H. die Weiterbildung zum Gebäudeenergieberater absolviert. Diese Qualifikationen ermöglichen ihm eine gute Kundenberatung, die einen Wettbewerbsvorteil beim Gewinn von Aufträgen darstellt. Viele Aufträge werden - wie im Bauhandwerk typisch - im Netzwerk von Bauunternehmern geleistet. Auch Herr H. schätzt den Anteil von Subunternehmern an seinen Umsatz bei 30 - 40 % und ist selber öfter Subunternehmer. Die Pflege und den Ausbau seines Netzwerks empfindet der Zimmerermeister künftig als weiterhin bedeutsam.

Typisierung: Fortbestand als EPU, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 15: Friseurin

Die Friseurmeisterin O. betreibt ihren Friseursalon bereits seit 20 Jahren. Gegründet hatte sie 1993 durch Übernahme eines insolventen Geschäfts samt dessen Kundenstamm. Zuvor hatte sie den Salon einer Kollegin mit aufgebaut und ihren Meister begonnen. Für die Gründungsfinanzierung wurde Frau O. ein Kredit aus einem Fonds für alleinerziehende Frauen über die Nord LB gewährt. Hauptmotivation für die Selbstständigkeit war die flexiblere Lebensgestaltung als Alleinerziehende und die höheren Verdienstmöglichkeiten im Gegensatz zur bisherigen Teilzeitfestanstellung mit Hartz IV Aufstockung. Während der eigene Sohn nun erwachsen ist, hat der neue Lebenspartner zwei Kinder im Alter von sieben und zehn. Der Vollzeitbetrieb des Salons ohne Angestellte fünf Tage die Woche funktioniert nur, weil die Großmütter und befreundete Eltern bei der Kinderbetreuung helfen. Auch Urlaube, wie die 21 Tage im vergangenen Jahr, sind nur möglich, weil Frau O. im Salon durch eine freie Mitarbeiterin, die sonst ausschließlich im Außendienst tätig ist, vertreten wird. Generell schwankt das Einkommen sehr stark und ohne ihren Lebenspartner wäre eine Aufstockung durch Hartz IV notwendig. Wünschenswert fände Frau O. ein monatliches Einkommen von 2.000 Euro, derzeit sind es nur zwischen 300 und 700 Euro. Viele ihrer festen Kunden sind arbeitslos, daher kann Frau O. die Preise nicht ständig erhöhen und nicht so kalkulieren, wie es notwendig wäre. Früher hatte Frau O. einmal eine Aushilfskraft und einen Auszubildenden, dessen Übernahme aufgrund der Auftragslage jedoch nicht möglich war. Trotz der Herausforderungen der Selbstständigkeit ist Frau O. zufrieden, bedenkt man als Alternative die frühere Situation mit Aufstockung durch Sozialleistungen. Langfristig besteht jedoch die Überlegung, bei weiterem Umsatzeinbruch das Ladengeschäft aufzugeben und die Dienstleistungen von zu Hause aus oder mobil beim Kunden zu verrichten.

Typisierung: Fortbestand als EPU, leistet Beitrag zum Haushaltseinkommen / Zweitverdienerin

Interview Nr. 16: Goldschmiedin

Die Goldschmiedemeisterin H. hat im Oktober 2010 ihr Ladengeschäft in einem Dorf nahe einer niedersächsischen Großstadt eröffnet. Zuvor lebte sie zehn Jahre in Namibia, wo sie ebenfalls als Goldschmiedin selbstständig tätig war. Aufgrund des langen Auslandsaufenthalts hielt sie es nach der Rückkehr nach Deutschland für kaum möglich, eine Meisteranstellung zu finden, da sie auch räumlich gerne in der Nähe der Familie sein wollte. Somit war die Selbstständigkeit die einzige Möglichkeit, weiter in ihrem Beruf zu arbeiten. Diese Erwerbsform passt aber auch gut zu ihr, da sie sich als Einzelgängerin besser aufgehoben fühlt und an der Unabhängigkeit schätzt, dass sie eigene Ideen besser verfolgen und Kundenarbeit ganz anders gestalten kann. Den Laden eröffnete Frau H. drei Monate nach ihrer Rückkehr. Seitdem ist dieser ihr Lebensmittelpunkt und gedanklich immer präsent. Bisher kann Frau H. von ihren Gewinnen nur die Krankenversicherung zahlen, wes-

halb die Lebenshaltungskosten die Ersparnisse weiter aufzehren, aus denen sie auch schon die Gründung vollständig finanziert hat. Ein großer Kostenblock ist die Miete für das Ladengeschäft, welches aber notwendig ist. Besonders gut läuft das Geschäft zur Weihnachtszeit und auch im Sommer, wenn die Laufkundschaft der Eisdielen nebenan auf sie aufmerksam wird. Ein paar wiederkehrende Kunden hat Frau H. schon gewonnen und zum Teil kann sie auch ihre Kontakte nach Afrika nutzen. Auf Messen und durch verkaufsoffene Sonntage versucht Frau H., neben den klassischen Print- und Internetanzeigen stärker auf sich aufmerksam zu machen. Eine vertrauensvolle und wiederholte Geschäftsbeziehung entsteht erst über einen viel längeren Zeitraum, da die Kunden sich viel besser informieren können und mehr Anbieter zur Auswahl haben, als es in Afrika der Fall war. Schwierig findet Frau H. daher die Preisgestaltung. Einerseits muss sie sich erst bekannt und vertraut machen, andererseits will sie Kunden „mit Wertschätzung gewinnen“. Hinzu kommen die stark schwankenden Preise der Materialien. Vertreter sagen ihr oft, dass sie zu billig sei.

Typisierung: Fortbestand als EPU, prekäre Selbstständigkeit

Interview Nr. 17: Feinwerktechniker

Dem Diplom-Ingenieur Feinwerktechnik S. ist es mit der Existenzgründung mit Mitte 40 nach 20 Jahren Anstellung als Entwicklungs- und Versuchsingenieur bei einem mittelständischen Automobilzulieferer gelungen, sein Hobby, die Beschäftigung mit Oldtimern, zum Beruf zu machen. Durch die wachsende Nachfrage an Reparaturarbeiten aus dem Bekanntenkreis zeigte sich eine Marktlücke auf. Schrittweise erfolgte der Ausbau vom Neben- zum Vollerwerb, den Herr S. seit 2010 in einem thüringischen Dorf ausübt. In der Übergangszeit bezog er für 24 Monate eine Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit; Investitionen waren für die Gründung nicht mehr notwendig, da er eine Werkstatt im Laufe der Jahre bereits aufgebaut hatte. Diese liegt direkt am Haus, was in doppelter Hinsicht einen Vorteil darstellt, weil hierfür keine zusätzlichen Kosten entstehen und weil so eine flexible Arbeitsgestaltung und eine sehr gute Vereinbarkeit mit der familiären Situation möglich ist. Wichtig ist für ihn eine gute Organisation: Buchführung, Auftragsannahme und Dokumentation hat Herr S. zeitsparend optimiert. Darüber hinaus hält er sich nicht mit zeitfressenden Arbeitsschritten auf, wenn er diese schneller an andere weitergeben kann. Hierfür hat sich S. ein stabiles Netzwerk an Subunternehmern aufgebaut, die ihm ebenfalls Aufträge zukommen lassen. Schwerpunkt seiner Tätigkeit bildet die Reparatur von mechanischen Anzeigegeräten, eine Dienstleistung, die nur eine kleine Anzahl von Betrieben anbietet. Zusätzlicher Wettbewerbsvorteil von Herrn S. sind eigens entwickelte Ersatzteile und Reprodukte. Herr S. hat viele private Stammkunden, aber auch Restaurationsbetriebe und Museen beauftragen ihn. Bekannt wird er insbesondere durch Präsenz auf Messen, in den Oldtimernetzwerken und durch Empfehlung. Zur Unterstützung hatte Herr S. im März 2013 einen Minijobber, diesen möchte er künftig gerne dauerhaft beschäftigen. Für einen Vollzeitjob fehlen die Routinetätigkeiten,

die er weitergeben kann. Zudem ist er der Meinung, dass die Lohnzusatzkosten seinen Gewinn auffressen würden. Aufgrund der guten Auftrags- und Gewinnlage ist Herr S. mit seiner Selbstständigkeit äußerst zufrieden und plant, seine Werkstatt und den Lagerraum zu vergrößern.

Typisierung: Fortbestand als EPU, ausreichendes Einkommen als Nischenanbieter

Interview Nr. 18: Maurer und Restaurator

Der Maurermeister und Restaurator im Handwerk L. blickt mit über 60 Jahren schon auf 25 Jahre Soloselbstständigkeit zurück. Bereits als angestellter Meister war er zwei Jahre im Nebenerwerb selbstständig tätig und verrichtete Hochbauarbeiten aller Art. Die Gründung im Vollerwerb ergab sich schließlich durch den Konkurs seines damaligen Arbeitgebers. Da er sich seit seiner Lehrzeit für Denkmalpflege interessierte, erweiterte er sein Tätigkeitsfeld auf diesen Bereich und absolvierte die Zusatzausbildung zum Restaurator. Seit 1999 konzentriert sich der Betrieb fast ausschließlich auf Denkmalpflege und seit 2001 ist er eingetragener Fachbetrieb für Denkmalpflege ®. Darüber hinaus bietet Herr L. Baugutachten in den Bereichen Maurerhandwerk, Restaurierung und Denkmalpflege an. Seine Kunden sind über ganz Deutschland verstreut und kommen sogar aus dem europäischen Ausland. Durch die langen Fahrtzeiten zu seinen Kunden entsteht bei guter Auftragslage eine wöchentliche Arbeitszeit von 70 bis 90 Stunden. Für einige Aufträge beschäftigt L. eine Aushilfskraft. Von einer Festanstellung sieht er aufgrund der zusätzlichen Kosten und des Risikos durch Ausfallzeiten ab. Mit seiner Selbstständigkeit ist Herr L. sehr zufrieden. Aus heutiger Sicht bietet ihm diese nicht nur Unabhängigkeit, sondern auch die Umsetzung neuer Ideen und höherer Verdienstmöglichkeiten, als diese in der Anstellung möglich gewesen wären. Bei guter Auftragslage bleibt wenig private Zeit. Zwischen den Aufträgen kann sich Herr L. jedoch ein paar Tage Urlaub nehmen. Obwohl er insgesamt mit seinem Einkommen auch im Verhältnis zu seiner Arbeitsleistung zufrieden ist, beklagt Herr L., dass osteuropäische Firmen teilweise die Preise drücken. Hier wünscht er sich bei Ausschreibungen Unterbindung dieses Konkurrenzdrucks durch Berücksichtigung fester Qualitätsstandards. Künftig möchte Herr L. seinen Betrieb aus Altersgründen übergeben und seine Selbstständigkeit auf den Bereich der Baugutachten reduzieren.

Typisierung: Ausläuferbetrieb, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 19: Fliesenleger

Herr F. ist seit 1997 soloselbstständiger Fliesenlegermeister. Nach seinen Gesellenjahren und der Meisterschule war er kurzfristig in einem größeren Betrieb als Meister angestellt. Herr F. kam dort zu der Überzeugung, „was die können, kann ich besser allein“, und gründete sein eigenes Unternehmen mit dem klassischen

Aufgabenspektrum eines Fliesenlegers. Obwohl das Geschäft von Herrn F. nach eigener Aussage sehr gut läuft, hätte er früher als Angestellter teilweise mehr verdient. Dennoch ist er insgesamt mit seiner Erwerbssituation zufrieden. Dazu tragen die regelmäßigen Einnahmen durch seine Aktivitäten im Internet bei. Herr F. betreibt eine ausführliche Unternehmenswebsite, einen dazugehörigen Blog, Videos auf YouTube sowie Twitter und Google+ Konten. Sein Blog zum Thema Fliesen wird durch die geschickte Platzierung in sozialen Medien jeden Monat von durchschnittlich 25.000 Besuchern aus aller Welt aufgerufen. Die durch Online-Anzeigen auf dem Blog erzielten Werbeeinnahmen machen mittlerweile bis zu 40 % des monatlichen Erwerbseinkommens aus.

Typisierung: Fortbestand als EPU, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 20: Maurer und Denkmalpfleger

Der Maurer- und Stahlbetonmeister sowie staatlich geprüfter Techniker G. ist seit Mai 2002 in einem hessischen Dorf im Bereich Sanierung und Denkmalpflege selbstständig tätig. Er berät und unterstützt vor allem Bauunternehmen, Architekten, Bauherren, Genehmigungsbehörden und Verwaltungen; erstellt Sanierungsgutachten, begleitet Sanierungsmaßnahmen und führt im kleineren Umfang auch selbst Sanierungs- bzw. Restaurierungsmaßnahmen aus. Der Schritt in die Selbstständigkeit ergab sich nach der Insolvenz des vorherigen Arbeitgebers, einem Zentrum für Handwerk und Denkmalpflege. Bei diesem war Herr G. 15 Jahre in den Bereichen Forschung, Projekte und Fortbildung beschäftigt und kannte daher den Marktbedarf und die entsprechende Marktnische. Seine Kunden kommen gleichermaßen aus dem lokalen und regionalen Umfeld und setzen sich vor allem aus der öffentlichen Hand, privaten Kunden und einigen Unternehmen zusammen. Neue Kunden werden in erster Linie durch Empfehlung auf Herrn G. aufmerksam. Herr G. ist derzeit mit seiner Selbstständigkeit äußerst zufrieden, da er seinen Bruttogewinn im Vergleich zu anderen Soloselbstständigen ausgesprochen hoch einschätzt. Seine Aufträge kann Herr G. bislang gut selber bewältigen, so dass die Einstellung eines Mitarbeiters nicht notwendig ist, zumal auch Kräfte mit entsprechender Qualifikation kaum zur Verfügung stehen. Seine Wochenarbeitszeit überschreitet kaum 45 Stunden, was ebenfalls zu seiner Zufriedenheit beitragen dürfte.

Typisierung: Fortbestand als EPU, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 21: Maler und Lackierer

Der Maler- und Lackierermeister C. ist seit 1994 in einer hessischen Kleinstadt selbstständig. Für die Selbstständigkeit entschied sich Herr C. nach zehn Jahren Anstellung als Facharbeiter aus dem Wunsch heraus, sein eigener Chef und unabhängig zu sein. Für die Gründung waren nur geringe Investitionen nötig, die Herr C. aus eigenen Ersparnissen tätigte. Neben den klassischen Maler- und Lackierarbeiten ist er insbesondere auf Restaurationen spezialisiert, welche eine Ni-

sche darstellen. Den Großteil seiner Aufträge erhält Herr C. über Empfehlungen. In der Vergangenheit hatte der Maler- und Lackierermeister bereits einmal einen sozialversicherungspflichtigen Angestellten beschäftigt. Dieses Arbeitsverhältnis wurde jedoch auf Wunsch des Mitarbeiters aufgelöst. Seitdem arbeitet Herr C. alleine. Auftragsspitzen fängt er dadurch auf, dass er länger arbeitet. Mit seiner gegenwärtigen Situation ist Herr C. nur mittelmäßig zufrieden; gerne würde er weniger Überstunden machen. Über die künftige Anstellung eines neuen Mitarbeiters ist er sich jedoch noch unsicher. Neben dem Risiko spricht auch sein gegenwärtiges Einkommen dagegen. Insgesamt beurteilt der Maler- und Lackierermeister seinen Schritt in die Selbstständigkeit jedoch als richtig.

Typisierung: Fortbestand als EPU, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 22: Kfz-Mechaniker

Kfz-Meister W. wohnt in einem kleinen niedersächsischen Dorf. Die im September 1998 gegründete Kfz-Werkstatt hat ihren Sitz in einer alten Scheune gegenüber dem eigenen Haus. Die Gründung der Werkstatt schloss sich direkt an eine vorhergehende Selbstständigkeit an. Seit Herbst 1991 hatte Herr W. mit einem Partner ein Autohaus im Nachbarort gegründet. Nachdem die Bank für den aufgenommenen Kredit zusätzliche Sicherheiten wollte, stieg Herr W. aus, nahm aber seine Kunden in die neue Werkstatt mit. Neben der Reparatur von PKWs, kleinen LKWs und Oldtimern bietet Herr W. die Reparatur von Kleingeräten, wie z.B. Rasenmähern und Kettensägen, an. Für einen Werkzeugverleih übernimmt er zudem die jährliche technische Prüfung aller Geräte. Herr W. arbeitet gut 70 Stunden in der Woche. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass die Kundenanforderungen gestiegen sind und er auch am Wochenende und in den Abendstunden zur Verfügung steht. Stammkunden bringen ihre Autos oft am Freitag, die während des Wochenendes repariert werden, und somit am Montag wieder einsatzfähig sind. In Stoßzeiten könnte Herr W. eine Aushilfskraft gebrauchen, aber jemand, der spontan ab und an zur Verfügung steht und Qualitätsarbeit leistet, ist nicht zu finden. Dauerhaft ist die Werkstatt für zwei Personen zu klein. Gelegentlich helfen seine beiden Söhne mit, von denen er den Jüngeren auch ausbilden würde, ihm anschließend aber zu einer abhängigen Anstellung rät. Da es zunehmend schwerer wird, Geld zu verdienen, wäre Herr W. manchmal lieber Angestellter mit geregelten Arbeitszeiten. Mit seinem Einkommen ist Herr W. zwar zufrieden, aber auf die Arbeitszeit berechnet, ist es eigentlich schlecht. Jedoch wird in der Branche abgesehen von großen Werkstätten generell nur wenig Geld verdient. Zudem muss sich Herr W. mit den Preisen an seine ländliche Kundschaft anpassen. Daher nimmt Herr W. auch Aufträge an, wenn er mit diesen nur 20 Euro verdient, weil der Kunde beispielsweise das Ersatzteil über Ebay günstiger bezieht und Herr W. es nur noch einbaut. Insgesamt ist Herr W. mit seiner Selbstständigkeit zufrieden, da er genau weiß, was er schafft.

Typisierung: Fortbestand als EPU, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 23: Tischler und Restaurator

Der Tischlermeister und geprüfter Restaurator im Handwerk D. ist seit 2004 mit klassischen Tischlerleistungen selbstständig. Später kamen Restaurationsarbeiten hinzu. Bevor Herr D. zum Handwerk kam, wollte er Lehrer werden und hatte das Studium mit erstem Staatsexamen erfolgreich abgeschlossen. Nach dem abgebrochenen Referendariat absolvierte er schließlich eine Umschulung zum Tischler. Ohne Gesellenerfahrung machte er sich als Alternative zur Arbeitslosigkeit mit einer Ausnahmegewilligung sofort selbstständig. Zuvor bereitete er sich in einem sechswöchigen Existenzgründerlehrgang und in der Betriebsberatung der Handwerkskammer auf diesen Schritt vor. Seine Gründung wurde drei Jahre lang durch Gründungshilfe der Bundesagentur für Arbeit unterstützt. Auf größere Investitionen verzichtete D., sondern schaffte Werkzeuge und Materialien erst nach und nach an. Den Tischlermeister absolvierte er, um anschließend den Restaurator im Handwerk machen zu können. Die Selbstständigkeit hat sich für Herrn D. bis heute gut entwickelt. Seit langem sind Überstunden aufgrund guter Auftragslage Normalität. In letzter Zeit musste Herr D. sogar Aufträge ablehnen. Zwar hat Herr D. bisher gerne allein gearbeitet, aber durch die veränderte Auftragslage wünscht er sich, künftig durch einen Lehrling oder Mitarbeiter einen Tag in der Woche frei zu gewinnen, da ihm, wie er sagt, „die Puste ausgeht“. Seit der Gründung hat Herr D. keinen Urlaub gemacht und oft arbeitet er 60 Stunden in der Woche. Die Vereinbarkeit mit der familiären Situation und die Trennung zur privaten Zeit empfindet Herr D. als schwierig. Mit seiner Soloselbstständigkeit und mit seinem Einkommen ist er zufrieden. Meistens, so meint er, macht es Spaß, sonst würde er diese Belastung nicht durchstehen. Mit der rückblickenden Erfahrung wüsste er allerdings nicht, ob er den Schritt nochmals wählen würde, denn die Selbstständigkeit ist ein „hartes Brot“ und sehr abhängig davon, wie gut man sich verkaufen kann. Aus seiner Sicht spiegelt sich das Risiko der Selbstständigkeit im Gewinn nicht wider.

Typisierung: auf Wachstumspfad, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 24: Tischler

Herr H. ist ein unkonventioneller Tischlermeister und spezialisiert auf Massivholzmöbel, der sich zur Soloselbstständigkeit entschied, nachdem es zu Auseinandersetzungen in seiner alten Firma kam, in der er als Teilgesellschafter tätig war. Tendenziell arbeitet er lieber allein, da er nicht die Verantwortung für die Fehler anderer übernehmen möchte. Dennoch beklagt er als Vater dreier schulpflichtiger Kinder, dass die Soloselbstständigkeit ihm viel zu wenig Freizeit lässt. In der Vergangenheit hatte er zu wenig Zeit für seine Kinder, was das Familienleben oft erschwert hat. Er würde seine Tätigkeit gern reduzieren, wenn die Partnerin einen besseren Job hätte, und das Auskommen so gesichert wäre. Als Alternative zur Soloselbstständigkeit mit eigener Werkstatt würde er die Gründung einer Werkstattgemeinschaft vorziehen, in der jeder eigenverantwortlich arbeitet. Dies würde jedoch einen Standortwechsel erfordern, wozu Herr H. auch aus Angst vor dem

Verlust seines eher lokalen Kundenstamms nicht gern bereit wäre. Insgesamt ist er nicht so sehr an betriebswirtschaftlichen Details interessiert, in institutioneller Hinsicht beklagt Herr H. aber die Pflicht zur gesetzlichen Rentenversicherung für Handwerker, da er sich lieber privat rentenversichern würde. Zur gesundheitlichen Vorsorge hat er ein ambivalentes Verhältnis („Als Selbstständiger geht man sowieso nicht zum Arzt“). Vor kurzem fräste sich der Tischler zwei Fingerkuppen ab, war aber nach vier Krankheitstagen wieder in der Werkstatt tätig.

Typisierung: Fortbestand als EPU, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 25: Buchbinderin

Frau Z. ist seit etwa einem Jahr als Buchbinderin tätig. Mit ihren 48 Jahren hat sie schon einen weit verzweigten beruflichen Weg hinter sich. Nach einer Ergotherapie-Ausbildung und einem Studium der Diplom-Pädagogik folgte sie ihrer persönlichen Vorliebe und legte nach einer Lehre die Meisterprüfung im Buchbinderhandwerk ab. Selbstständig machte sie sich dann als Alternative zur Arbeitslosigkeit. Die Investitionen waren sehr gering, da sie eine nicht mehr benötigte Werkstatt von einem Universitätsinstitut erwerben konnte. Nur für PC, Drucker, etc. war ein kleinerer Kredit notwendig. Auch nutzte sie Mittel der Bundesagentur für Arbeit. Bislang ist ihr Einkommen noch sehr niedrig, so dass sie parallel auf Sozialleistungen angewiesen ist. In der Zukunft will sie ihre Tätigkeit ausbauen, was bei der schrumpfenden Nachfrage im Buchbinderhandwerk nicht einfach ist. Sie hat jedoch eine Reihe von Ideen. So will sie den künstlerischen Bereich durch Sonderanfertigungen weiter ausbauen. Auch ein kleines Buchbindermuseum will sie eröffnen, wobei sie die Möglichkeit bieten will, dieses bei Kindergeburtstagen zu vermieten. Um die Kosten zu senken, ist sie an einer gemeinsamen Werkstatt interessiert.

Typisierung: auf Wachstumspfad, prekäre Selbstständigkeit / Aufstockerin

Interview Nr. 26: Zupfinstrumentenbauer

Neben seinem Beruf als Elektrotechnik-Ausbilder in einer Berufsschule, baut, repariert und verkauft Herr A. seit 2008 hochwertige Konzertgitarren. Nach gesundheitlichen Problemen hatte er sich entschlossen, seine Haupttätigkeit zeitlich zu reduzieren und sein Hobby kommerziell zu betreiben. Obwohl Autodidakt, hat Herr A. bereits viel Anerkennung für seine Arbeiten von ausgebildeten Zupfinstrumentenmachern erhalten. Er hat höchste Ansprüche an Qualität und Präzision, die sich in Auftragsbearbeitungszeiten und Preisen widerspiegeln. Herr A. ist sehr zufrieden damit, seine Zeit selbstständig einteilen zu können. Da er durch hohe Materialkosten für Edelhölzer kaum Gewinne erwirtschaftet, sah sich Herr A. vor zwei Jahren mit dem Vorwurf der Liebhaberei seitens des Finanzamts konfrontiert, welchen er erfolgreich entkräften konnte. Bis heute ist die Auftragslage eher schwankend, weshalb sich die Nebenerwerbstätigkeit zu seinem Bedauern noch nicht zur

Haupterwerbsquelle ausbauen lässt. Herr A. ist allerdings sowohl durch seine Haupterwerbstätigkeit als auch durch das Einkommen der Ehepartnerin finanziell nicht auf die Einkünfte aus dem Zupfinstrumentenbau angewiesen.

Typisierung: Fortbestand als EPU, leistet Beitrag zum Haushaltseinkommen / Zweitverdiener / im Nebenerwerb

Interview Nr. 27: Friseurin

Die gelernte Friseurin R. kommt aus einer Friseurfamilie, in der beide Eltern einen Salon hatten und auch der Bruder diesen Beruf ergriffen hat. Nach der Ausbildung im elterlichen Betrieb hat Frau R. zunächst in diesem und in anderen Salons mitgearbeitet. Danach hatte sie für mehr als sechs Jahre die Leitung in einem anderen Salon inne. Nachdem dort aber die Unterstützung ihrer Stelle durch die Bundesagentur für Arbeit auslief, wurde sie zu teuer und gekündigt. Der Wunsch selbstständig und damit unabhängig zu sein, war schon immer da. Zudem sagt Frau R., dass sie nur bedingt teamfähig ist und es ihr schwer fallen würde, mit mehreren Friseurinnen zusammen zu arbeiten. Daher vollzog Frau R. als Alternative zur Arbeitslosigkeit den Schritt in die Selbstständigkeit und eröffnete Ende 2006 mit einer Ausnahmegewilligung ihren eigenen Salon. Die Gründung finanzierte Frau R. mit Hilfe eines Darlehens aus der Familie und öffentlichen Gründungszuschüssen. Öffentliche Aufstockung ihres Einkommens bezieht Frau R. bis heute. Dennoch ist sie mit der Selbstständigkeit zufrieden, da sie selber für ihren Lebensunterhalt arbeitet. Potenzial für eine Preissteigerung sieht sie aufgrund der Klientel nicht. Im November 2012 musste sie in ein neues Ladengeschäft umziehen, da der alte Mietvertrag gekündigt wurde. Nun teilt sie sich durch Untervermietung den Laden mit ihrem ebenfalls selbstständigen Bruder. Dies bringt Vorteile bei der Miete und dem gemeinsamen Wareneinkauf. Ab und zu nutzt Frau R. auch die Unterstützung der Mitarbeiter/innen des Bruders. Zudem hilft die 73-jährige Mutter auf 400-Euro-Basis gelegentlich im Laden mit aus. Wenn dies nicht mehr möglich ist, muss sich Frau R. nach einer Aushilfe umsehen. Um Selbstständigkeit und private Zeit voneinander zu trennen, hat sich Frau R. gegen einen Salon im eigenen Haus entschieden. Insgesamt arbeitet Frau R. an vier Tagen und kommt auf ca. 38 Stunden. Bei älteren Stammkunden bietet sie mobile Friseurleistungen an.

Typisierung: Fortbestand als EPU in Werkstattgemeinschaft, prekäre Selbstständigkeit / Aufstockerin

Interview Nr. 28: Tischler

Der Tischlermeister L. arbeitete nach seiner Lehrlings- und Meisterausbildung in einem Innenausbaubetrieb, in dem er relativ schnell zum Werksstatt- und Fertigungsleiter aufstieg. Um sich einer neuen Herausforderung zu stellen und sich persönlich weiter zu entwickeln, entschied sich Herr L. 2010 für die Selbstständig-

keit. Diesen Schritt hatte er ursprünglich nicht beabsichtigt, obwohl bereits sein Vater und Großvater selbstständig waren. Der Schwerpunkt von Herrn L. liegt auf Modernisierungsarbeiten und zu einem geringeren Anteil auf Einrichtungsarbeiten (z.B. Küchen und Einbauschränke). Zwar handelt es sich um klassische Dienstleistungen, jedoch haben die meisten Kunden ihre eigenen Wünsche, die individuell berücksichtigt werden müssen. Als Alleinunternehmer ist Herr L. dahingehend sehr flexibel und empfindet dies als einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil. Die Auftragslage des Tischlermeisters ist derzeit sehr gut; er ist mehr als ausgelastet. Unterstützung erhält Herr L. zurzeit durch einen Frührentner, der als Minijobber angestellt ist. Für die Einrichtungsgegenstände vergibt Herr L. auch Aufträge an Subunternehmen, um nicht einen eigenen Maschinenpark anschaffen zu müssen. Zudem kauft er Türen und Fenster hinzu. Da Herr L. öfter Aufträge ablehnen muss, kann er sich mittelmäßig die Anstellung von bis zu zwei Facharbeitern vorstellen. Die Suche nach Facharbeitern war jedoch bisher erfolglos, so dass Herr L. zukünftig selber ausbilden möchte. Der Tischlermeister erhofft sich von Mitarbeitern auch eine Sicherheit bei einem möglichen eigenen krankheitsbedingten Ausfall. Zukünftig soll zudem die Ehefrau von Herrn L. zur weiteren Entlastung die Büroarbeit übernehmen, die er bisher oft am Wochenende erledigen musste. Insgesamt lässt sich die Selbstständigkeit gut mit der familiären Situation vereinbaren, da sich zum einen Werkstatt und Büro im Hause befinden und weil zum anderen Termine flexibel gelegt werden können. Die terminliche Flexibilität bei privaten Kunden ermöglicht es auch, größere Einkommensschwankungen zu verhindern. Mit seinem Einkommen ist der Tischlermeister L. sehr zufrieden; er kann damit vollständig das Haushaltseinkommen der vierköpfigen Familie bestreiten. Künftig will sich Herr L. bei seinen Produkten noch stärker spezialisieren.

Typisierung: auf Wachstumspfad, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 29: Kfz-Mechaniker

Herr G. hat vor 20 Jahren eine mittelgroße Kfz-Werkstatt übernommen, in der er zuvor selbst zehn Jahre angestellt war, dort aber sukzessive mehr Verantwortung übernommen hatte. Aufgrund der Änderung der Gesetzeslage und weil er mehrfach durch Teile der Meisterprüfung fiel, brach er die Meisterschule ab und operiert seitdem mit Ausnahmegenehmigung. Dem Betrieb ging es zu Zeiten der Euro-Einführung sehr schlecht und daher musste Insolvenz angemeldet werden. Ein Jahr später hat Herr G. daraufhin mit einer kleineren Werkstatt soloselbstständig neu angefangen, aber durch die einjährige Auszeit einen Großteil seines Kundenstamms verloren. Seitdem ist seine Erwerbssituation eher prekär, die Auftragslage schwankt sehr und die Aufträge werden immer komplizierter (Elektronikfehler, die aufwändig gesucht werden müssen, aber wenig Umsatz bringen). Zudem erfordern die Innovationen in der Automobilbranche ständige Investitionen in Form von Lehrgängen, Maschinen und Werkzeug, die seinen Gewinn regelrecht auffressen. Zudem beklagt Herr G., dass er wenig Zeit für seine kranke Lebensgefährtin hat und auch so wenig Freizeit und Urlaub möglich sind. Herr G. ist wegen seines ge-

ringen Einkommens aus der Soloselbstständigkeit sehr unzufrieden, weshalb er über eine Aufstockung mit staatlichen Sozialleistungen nachdenkt oder notfalls das Geschäft ganz aufgeben würde. Bevor er diese Entscheidung trifft, will der fast 60-Jährige noch die Entwicklung des Jahres 2013 abwarten.

Typisierung: Ausläuferbetrieb, prekäre Selbstständigkeit

Interview Nr. 30: Tischlerin

Frau P. wuchs in einem Tischlereifamilienbetrieb auf und erlernte das Familienhandwerk direkt nach dem Abitur. Nach einigen Jahren Wanderschaft und Meisterschule in Berlin arbeitete sie als Ausbilderin in Projekten für sozial benachteiligte Kinder. Als dann Projekte und Stellen gestrichen wurden, fing sie 2006 an, wieder als Tischlerin zu arbeiten. Sie bevorzugt die Arbeit in Werkstattgemeinschaften, da sie so autonom arbeiten, aber Investitionen mit anderen teilen kann. Die Auftragslage ist sehr gut, dennoch möchte sie keinen Gesellen fest anstellen. Einerseits fürchtet sie, dass sich dadurch ihr Aufgabenbereich weg vom eigentlichen Handwerk mehr in Richtung Management verlagern würde. Andererseits möchte Frau P. nicht „die soziale Abfederung für jemand anderen sein“, wenn sie selbst kaum abgesichert ist. Als Alternative würde sie sich spezielle Angestelltenmodelle für Kleinunternehmen wünschen, bei denen andere Regelungen im Krankheitsfall gelten, weniger Kündigungsschutz und weniger Arbeitgeberrisiko. Frau P. ist pragmatische Individualistin, ungebunden und ohne Kinder, und arbeitet gern selbstverantwortlich und mit freier Zeiteinteilung. Ihrer Meinung nach geht man als Soloselbstständiger mit Unsicherheiten anders und besser um, und ist insgesamt zufriedener. Das Motto von Frau P. lautet: „Wenn etwas nicht klappt, funktioniert etwas anderes“.

Typisierung: Fortbestand als EPU in Werkstattgemeinschaft, ausreichendes Einkommen

Interview Nr. 31: Installateur und Heizungsbauer

Herr S. wohnt in einer niedersächsischen Kleinstadt und ist seit Juli 2008 als gelernter Installateur und Heizungsbauer selbstständig. Seine Dienstleistungen sind klassisch: Heizung, Sanitär, Solar und Lüftung, dabei Planung, Installation, Wartung und Reparatur. Aufgrund einer guten Anstellung hatte er eine Selbstständigkeit zunächst nicht in Erwägung gezogen. Nach ungeplanten Veränderungen im beruflichen und privaten Bereich gab schließlich ein Kunde, den er zuletzt im Außendienst mitbetreute, den Anstoß. Das Versprechen, als Kunde mit Herrn S. mitzugehen, hat dieses Industrieunternehmen bis heute gehalten und ist einer der Großkunden, mit denen Herr S. gut verdienen kann. Aus heutiger Sicht ist Herr S. mit seiner Gründungsentscheidung zufrieden, auch wenn es zuerst schlaflose Nächte gab und das Gefühl, nicht mehr krank werden dürfen, bleibt. Die Auftragslage ist so gut, dass Herr S. zuletzt öfter Aufträge ablehnen musste, die er auch

durch Überstunden nicht mehr bewältigen konnte. Eine 60- bis 70-Stundenwoche ist keine Seltenheit und auch Urlaub gönnte sich Herr S. im letzten Jahr nur fünf Tage. Über die Anstellung einer Bürokraft auf Stundenbasis denkt Herr S. derzeit wieder nach. Zudem würde er zu seiner Entlastung gerne eine Vollzeitkraft einstellen; die Suche war aber bislang nicht erfolgreich. Herr S. beklagt, dass es schwierig ist, qualifizierte Fachkräfte zu finden, die mit dem Lohn im Handwerk zufrieden sind und mit den flexiblen Arbeitszeiten leben können. Derzeit arbeitet ihm eine Person auf Rechnung zu. Mit seinem Einkommen ist Herr S. ebenfalls zufrieden und stets bemüht, Rücklagen zu bilden, um keine Kredite in Anspruch nehmen zu müssen. Herr S. ist froh, auf Empfehlung der Bank die Gründungsinvestitionen aus Ersparnissen getätigt zu haben und daher bis heute finanziell unabhängig zu sein. Insgesamt gelingt es ihm mit einem vernünftigen Kundenumgang und guter Beratung, angemessene Stundenlöhne zu verlangen.

Typisierung: auf Wachstumspfad, ausreichendes Einkommen

8.2 Datenbasis

8.2.1 Handwerkszählung

Daten über Ein-Personen-Unternehmen im Handwerk sind nicht ohne weiteres erhältlich. In den Handwerksrollen, die von den einzelnen Handwerkskammern geführt werden, sind nur die Betriebe erfasst, nicht jedoch deren Größe. Daher ist diese Statistik, deren Daten halbjährlich vom ZDH auf Bundesebene aggregiert werden, nicht nutzbar.

Amtliche Daten über das Handwerk enthält die Handwerkszählung, die seit 2008 in neuer Form auf Basis von Verwaltungsdaten jährlich erscheint.¹¹¹ In dieser Zählung wird zwar nach Beschäftigtengrößenklassen differenziert, als kleinste Größenklasse wird jedoch die Zahl der Unternehmen mit unter fünf Beschäftigten veröffentlicht. Auf Wunsch des ZDH und des ifh Göttingen wurde vom Statistischen Bundesamt eine Sonderauswertung der Handwerkszählungen durchgeführt, in dem diese kleinste Größenklasse nochmals nach Ein-Personen-Unternehmen und Unternehmen mit zwei bis vier Beschäftigten unterteilt wurde. Diese Sonderauswertung fand für das Handwerk insgesamt und für sämtliche Handwerkszweige statt.

Zu beachten ist, dass die Handwerkszählung nur das zulassungspflichtige und das zulassungsfreie Handwerk, nicht jedoch das handwerksähnliche Gewerbe umfasst. Auch die Zahl der Merkmale ist sehr gering. Neben der Zahl der Unterneh-

¹¹¹ Ausführliche Informationen zur Methodik der Handwerkszählung vgl. Müller, K. und Vogt, N. (2012).

men und der Beschäftigten (bei Ein-Personen-Unternehmen identisch) werden nur noch die Umsätze veröffentlicht.

Die letzte zum Zeitpunkt der Abgabe dieser Studie veröffentlichte Handwerkszählung betrifft das Jahr 2010. Daten dieser Zählung wurden insbesondere für Abschnitt 2.1 herangezogen.

Um zu ermitteln, wie sich die Zahl der Soloselbstständigen in den letzten Jahren entwickelt hat, bieten sich als Vergleichsgrundlage zur Zählung 2010¹¹² nur die Daten der Handwerkszählung von 1995 an. In dieser Zählung, die noch auf einer Vollerhebung bei sämtlichen Handwerksbetrieben beruht, wurden in der Veröffentlichung auch explizit die Ein-Personen-Unternehmen ausgewiesen.¹¹³

Ein Vergleich mit der Handwerkszählung 1995 bringt jedoch das Problem mit sich, dass 2010 im Gegensatz zur Zählung von 1995 die Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht (Jahresumsatz von weniger als 17.501 Euro, sofern sie keinen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten aufweisen, was in der Regel nicht der Fall ist), nicht enthalten sind. Um dennoch einen zeitlichen Vergleich zu gewährleisten, wurde die Zahl der nicht-umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen hinzugeschätzt.¹¹⁴ Dies geschah anhand der Ergebnisse der ZDH-Strukturumfrage 2013 (vgl. Abschnitt 8.2.2) für die dort enthaltenen 39 Handwerkszweige. Als Ergebnis wurde ermittelt, dass gut 100.000 Handwerksunternehmen umsatzsteuerfrei sind. Diese 100.000 Unternehmen wurden sämtlich den Ein-Personen-Unternehmen zugeschlagen.¹¹⁵

8.2.2 ZDH-Strukturumfrage 2013

Die ZDH-Strukturumfrage fand im Rahmen der Konjunkturberichterstattung der Handwerkskammern im 3. Quartal 2013 statt. Hierbei handelt es sich um die zweite Umfrage dieser Art. Die erste wurde 2009 durchgeführt. An der Umfrage beteiligten sich 35 der 53 Handwerkskammern. Etwa 11.000 Unternehmen sandten den Fragebogen ausgefüllt zurück. Die Daten wurden von den jeweiligen Kammern eingegeben. Die Auswertung erfolgte durch den ZDH bzw. das ifh Göttingen.

¹¹² Zwar könnte man auch Ergebnisse der Handwerkszählung 2008 und 2009 heranziehen. Diese Zählungen liegen jedoch zu nah beieinander, um eine Tendenz aufzeigen zu können.

¹¹³ Vgl. Statistisches Bundesamt (1996).

¹¹⁴ Das genaue Verfahren, das hierbei angewendet worden ist, findet sich in Müller, K. und Vogt, N. (2012).

¹¹⁵ Theoretisch könnte es auch sein, dass einige dieser Unternehmen Beschäftigte aufweisen. Dies ist jedoch eher unwahrscheinlich.

Wie bereits erwähnt, richtet sich die Strukturumfrage nicht an sämtliche, sondern lediglich an 39 Gewerke.¹¹⁶ Die in die Auswertung einbezogenen Gewerke repräsentieren etwa 92 % der Unternehmen, 94 % der Umsätze und 95 % der Beschäftigten im Handwerk der Anlagen A und B1.

Da größere Unternehmen bei Umfragen erfahrungsgemäß eher antworten als kleinere, wurden die Ergebnisse der Umfrage gewichtet, um ein repräsentatives Bild zu gewährleisten.¹¹⁷

Aus den Ergebnissen der ZDH-Strukturumfrage sind für die Analyse der Ein-Personen-Unternehmen folgende Merkmale verfügbar:

- Gründungsjahr,
- Übernahme oder Neugründung,
- Erwerbsform (Haupt- oder Nebenerwerb bzw. Teilzeitselbstständigkeit),
- Umsatz,
- Umsatzstruktur nach Absatzregionen und Kundengruppen,
- Tätigkeitsstruktur,
- Geschlecht,
- Alter und
- Qualifikation.

8.2.3 Interviews

Ergänzend zur statistischen Auswertung basiert die Studie auf einer qualitativen Datenerhebung in Form von semi-strukturierten, leitfadenorientierten Interviews mit solselbstständigen Handwerkern. Diese Erhebungsmethode ermöglichte es, neben reinen Bestandsgrößen und quantitativen Erwerbskriterien auch mehr über den Arbeitsalltag und die Zufriedenheit von Soloselbstständigen zu erfahren. Im Vorfeld wurde dafür ein Interviewleitfaden erstellt (vgl. Abschnitt 8.4), der anhand von 26 Fragen die Grundlage für die persönlich oder telefonisch durchgeführten Interviews bildete. Die Dauer eines Interviews variierte zwischen 30 und 80 Minuten, währenddessen die Antworten der Interviewpartner von den Durchführenden der Interviews dokumentiert wurden.

¹¹⁶ Darunter war auch ein Gewerk aus dem handwerksähnlichen Gewerbe (Kosmetiker). Dieses wurde jedoch in der Auswertung nicht berücksichtigt, da die B2-Handwerke - wie erwähnt - in der Handwerkszählung nicht enthalten sind.

¹¹⁷ Das Gewichtungungsverfahren wurde analog der Strukturhebung 2009 angewendet. Dieses ist ausführlich beschrieben in Müller, K. und Vogt, N. (2012), S. 236f.

Die so erhobenen Antworten flossen zum einen in eine tabellarische Auswertungsmatrix ein, die eine aggregierte Analyse und eine Typenbildung ermöglichte, und dienten zum anderen als Grundlage für die Formulierung der anonymisierten, fallspezifischen Steckbriefe der Soloselbstständigen. Die in Kapitel 5 vorgenommene Typisierung von Soloselbstständigen erfolgte in einem ersten Schritt deduktiv-hermeneutisch und wurde dann auf Basis der Interviews induktiv angepasst. Die Ableitung einer empirisch begründeten Typologie erfordert die Strukturierung des Untersuchungsgegenstandes nach bestimmten Vergleichsdimensionen. Zudem sollte jeder Typ eine möglichst hohe „interne Homogenität“ aufweisen, um typ-immanente Charakteristika deutlich hervorzuheben. Um die Abgrenzung zu erleichtern und das ganze Spektrum des Forschungsgegenstandes zu illustrieren, sollten alle Typen durch eine möglichst starke „externe Heterogenität“ gekennzeichnet sein.¹¹⁸ Nach Durchführung der Interviews wurde deutlich, dass die Typenbildung insbesondere hinsichtlich der fehlenden internen Homogenität erschwert wurde, wohingegen das Kriterium der externen Heterogenität leichter zu erfüllen war.

Die Fallauswahl der Untersuchung basierte im Allgemeinen auf der Zielsetzung, möglichst unterschiedliche Soloselbstständige empirisch zu erfassen, wobei geografische Ausgewogenheit eher nachrangig betrachtet wurde. Die Interviewpartner wurden auf verschiedenen Wegen akquiriert:

- Informationen der Handwerkskammern Hildesheim-Süd-niedersachsen und Kassel sowie von der Kreishandwerkerschaft Süd-niedersachsen,
- Aufruf in der Zeitschrift „Norddeutsches Handwerk“,
- Soloselbstständige aus dem privaten oder geschäftlichen Umfeld der bereits interviewten Handwerker,
- persönliche Kontakte.

Insgesamt konnten so während des Erhebungszeitraums von April bis September 2013 31 Interviews geführt werden, von denen alle in die Auswertung gingen. Da die erhobenen Daten anonymisiert verwendet werden, wurde jedem Ein-Personen-Unternehmen gemäß der Reihenfolge der Interviewdurchführung eine laufende Nummer zugewiesen, auf die in der Studie Bezug genommen wird (vgl. in Abschnitt 8.1).

Im Hinblick auf die sieben Handwerksgruppen sind mit Ausnahme der Gesundheits- und Lebensmittelhandwerke¹¹⁹ alle Gruppen vertreten (Übersicht A 2):

¹¹⁸ Vgl. Egbringhoff, J. (2007), S. 170, zu den Begrifflichkeiten.

¹¹⁹ Der Grund hierfür liegt daran, dass es in diesen beiden Gruppen auch nur wenige Soloselbstständige gibt.

Übersicht A 2: Repräsentierte Handwerksgruppen und Gewerke¹²⁰ (A, B1)

I Bauhauptgewerbe	II Ausbaugewerbe	III Handwerke für den gewerblichen Bedarf	IV Kraftfahrzeuggewerbe	VII Gewerbe für den privaten Bedarf
Maurer (Nr. 18, 20)	Elektrotechniker (Nr. 5, 8)	Feinwerkmechaniker (Nr. 17)		Friseurinnen (Nr. 3, 11, 15, 27)
Zimmerer (Nr. 14)	Installateur und Heizungsbauer (Nr. 31)	Informationselektroniker (Nr. 7)		<i>Fotografinnen</i> (Nr. 6, 12)
	Maler und Lackierer (Nr. 21)	Metallbauerin (Nr. 9)	Kfz-Techniker (Nr. 10, 22, 29)	<i>Goldschmiedin</i> (Nr. 16)
	Tischler und Tischlerinnen (Nr. 13, 23, 24, 28, 30)	<i>Buchbinderin</i> (Nr. 25)		<i>Zupfinstrumentenmacher</i> (Nr. 26)
	<i>Fliesenleger</i> (Nr. 19)			<i>Sattler</i> (Nr. 2)
				<i>Maßschneiderin</i> (Nr. 1, 4)

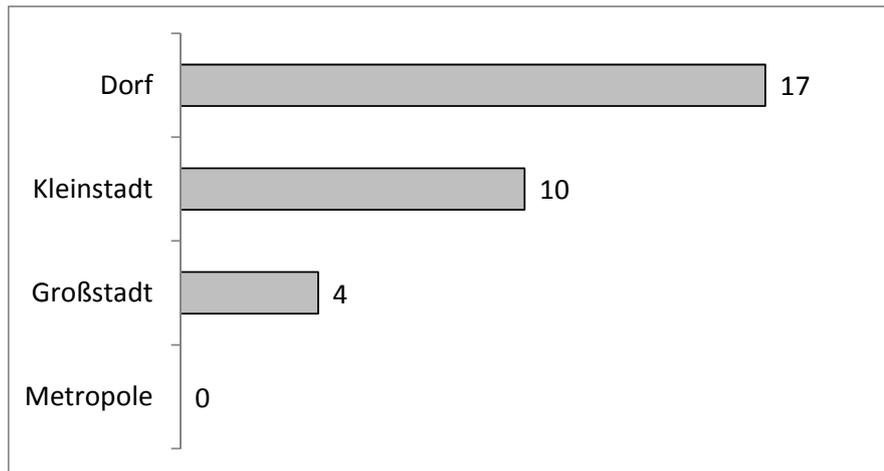
Die Interviewpartner stammen aus den folgenden Handwerkskammerbezirken:

- HWK Braunschweig-Lüneburg-Stade,
- HWK Hannover,
- HWK Hildesheim-Süd-niedersachsen,
- HWK Kassel,
- HWK Oldenburg,
- HWK Rhein-Main.

Darüber hinaus variieren die untersuchten Ein-Personen-Unternehmen auch hinsichtlich der Bevölkerungsdichte ihres Wohnsitzes (Abb. A 1). Der Großteil der Befragten wohnt in einer ländlichen Gegend und nur vier Soloselbstständige kommen aus einer Großstadt (Nr. 2, 14, 15, 25). Ein-Personen-Unternehmen aus Metropolen, wie z.B. Berlin oder Hamburg, wurden im Rahmen dieser Studie nicht befragt.

¹²⁰ Die B1-Gewerke sind kursiv gekennzeichnet.

Abb. A 1: Verteilung der Wohnorte nach Verdichtung

*ifh Göttingen*

Quelle: Interviews mit Soloselbstständigen 2013, Zahl der Nennungen, n = 31

Die Unterstützung durch die Handwerkskammern und die Kreishandwerkerschaft stellte sich als äußerst hilfreich heraus, da sich die freie Interviewakquise aus mehreren Gründen als relativ schwierig erwies. Eine erste Hürde bestand in der teils unzureichenden Internetpräsenz mancher Unternehmen, die die Identifikation von Telefonnummern, E-Mail-Adressen oder Unternehmensanschriften erschwerte. Ein weiteres Hindernis stellte die teils ablehnende Haltung potenzieller Gesprächspartner dar, die die Gesprächsanbahnung oftmals mit dem Verweis auf hohen Arbeitsanfall und fehlende zeitliche Kapazitäten abbrachen.¹²¹ Ein weiterer Hemmschuh der telefonischen Erstkontaktierung war auch das grundlegende Misstrauen hinsichtlich eines versteckten kommerziellen Interesses, welches auf negative Erfahrungen hindeutet, die auch teilweise im Gespräch bestätigt wurden.¹²²

¹²¹ Vgl. Egbringhoff, J. (2007), S. 164f., die ähnliche Probleme schildert und im Hinblick auf das Phänomen Soloselbstständigkeit diskutiert.

¹²² Laut Aussage einiger Soloselbstständiger klinge le „ständig das Telefon“ mit Angeboten bspw. über den Abschluss von Lebensversicherungen, Aufnahme in Branchen-telefonbüchern und Internetdatenbanken, etc.

8.3 Tabellen

8.3.1 Kapitel 2

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

ifh Göttingen

erg. = inkl. Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht

alle Gewerke mit mehr als 100 Unternehmen

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

Tabelle A 2: EPU und MPU im handwerksähnlichen Gewerbe 1996

	EPU	MPU <i>absolut</i>	Gesamt	EPU <i>Zeilen-%</i>	MPU
Handwerksähnliche Gewerbe	67,481	47,861	115,342	58.5%	41.5%
Bautrocknungsgewerbe	484	670	1,154	41.9%	58.1%
Bodenleger	5,043	5,282	10,325	48.8%	51.2%
Asphaltierer	115	225	340	33.8%	66.2%
Fuger	4,919	3,072	7,991	61.6%	38.4%
Holz- und Bautenschutzgewerbe	10,134	7,096	17,230	58.8%	41.2%
Betonbohrer/schneider	195	393	588	33.2%	66.8%
H. v. Drahtgestellen	161	101	262	61.5%	38.5%
Metallschleifer/-polierer	1,094	1,186	2,280	48.0%	52.0%
Metallsägen-Schärfer	311	268	579	53.7%	46.3%
Tankschutzbetriebe	158	416	574	27.5%	72.5%
Fahrzeugverwerter	116	229	345	33.6%	66.4%
Rohr- Kanalreiniger	297	488	785	37.8%	62.2%
Kabelverleger im Hochbau	361	189	550	65.6%	34.4%
Holzblockmacher	279	154	433	64.4%	35.6%
Holz-Leitermacher	64	62	126	50.8%	49.2%
Einbau genormte Bauteile	8,219	6,619	14,838	55.4%	44.6%
Bürsten- und Pinselmacher	39	144	183	21.3%	78.7%
Bügelanstalten	612	499	1,111	55.1%	44.9%
Dekorationsnäher	757	640	1,397	54.2%	45.8%
Theaterkostümnäher	99	22	121	81.8%	18.2%
Stoffmaler	433	64	497	87.1%	12.9%
Stricker	42	134	176	23.9%	76.1%
Handapparate-Stricker	345	83	428	80.6%	19.4%
Textil-Handdrucker	74	128	202	36.6%	63.4%
Kunststopfer	84	28	112	75.0%	25.0%
Handschuhmacher	3,110	3,172	6,282	49.5%	50.5%
Änderungsschneider	11,334	2,383	13,717	82.6%	17.4%
Innerei-Fleischer (Kuttler)	253	105	358	70.7%	29.3%
Speiseeis	441	2,211	2,652	16.6%	83.4%
Ausbeiner, Fleischzerleger	710	222	932	76.2%	23.8%
Schnellreiniger	446	2,991	3,437	13.0%	87.0%
Teppichreiniger	941	1,214	2,155	43.7%	56.3%
Getränkeleitungsreiniger	413	299	712	58.0%	42.0%
Kosmetiker	15,475	4,117	19,592	79.0%	21.0%
Bestattungsgewerbe	672	3,126	3,798	17.7%	82.3%
Lampenschirmhersteller	163	102	265	61.5%	38.5%
Klavierstimmer	507	140	647	78.4%	21.6%

ifh Göttingen

alle Gewerke mit mehr als 100 Unternehmen

Quelle: Statistisches Bundesamt 1996, eigene Berechnungen

Tabelle A 3: 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.
A-Handwerke							
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%
Kraftfahrzeugtechniker	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%
B1-Handwerke							
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%
Handwerk gesamt	77.104	263.256	419.402	682.658	241,4%	-13,7%	21,2%

ifh Göttingen

alle Gewerke mit mehr als 100 Unternehmen

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

Tabelle A 4: Handwerksunternehmen und EPU im Handwerk 1949 bis 2010

Jahr	Unternehmen	Ein-Personen-Unternehmen	Anteil der EPU
1949 ¹⁾	838,961	307,265	36.6%
1956 ²⁾	739,457	245,354	33.2%
1968 ²⁾	614,864	150,270	24.4%
1976 ²⁾	494,243	87,377	17.7%
1995 ³⁾	563,204	77,104	13.7%
2010 erg. ³⁾	680,345	263,256	38.7%

ifh Göttingen

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

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

Tabelle A 5: Anteil EPU nach verschiedenen Handwerkszweigen 1949 bis 2010

	Handwerkszählung					
	1949 ¹⁾	1956 ²⁾	1968 ²⁾	1976 ²⁾	1994 ³⁾	2010 erg. ³⁾
Handwerk	36,6%	33,2%	24,4%	17,7%	13,7%	38,6%
Metallbauer	29,5%	33,2%	37,0%	28,5%	16,3%	28,9%
Kfz-Techniker	15,2%	14,7%	9,1%	7,8%	10,8%	25,7%
Elektrotechniker	23,0%	16,8%	15,0%	15,7%	17,0%	38,6%
Tischler	26,4%	26,3%	27,3%	23,0%	15,7%	41,1%
Bäcker	5,2%	3,4%	2,7%	1,9%	1,3%	7,2%
Fleischer	13,6%	5,6%	4,3%	6,0%	6,9%	13,7%
Augenoptiker	17,5%	15,2%	11,0%	5,3%	4,2%	18,2%
Frisöre	35,8%	28,8%	17,9%	16,8%	20,0%	46,3%
Gebäudereiniger	46,1%	26,9%	13,3%	7,1%	3,5%	64,4%

ifh Göttingen

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

Quellen: Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

8.3.2 Kapitel 3

Tabelle A 6: Gründungsjahr von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und -zweigen 2013

		vor 1970	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2003	2004-2009	2010 und später	Summe
Handwerk gesamt (A+B1)	Gesamt	8.0%	5.6%	13.3%	32.0%	13.2%	20.6%	7.3%	100.0%
	EPU	4.2%	4.2%	10.1%	27.5%	13.9%	29.6%	10.6%	100.0%
	MPU	10.3%	6.4%	15.4%	34.7%	12.7%	15.1%	5.3%	100.0%
A-Handwerke	Gesamt	8.5%	5.9%	13.5%	33.8%	13.5%	18.1%	6.7%	100.0%
	EPU	5.8%	4.8%	11.3%	30.8%	14.1%	23.9%	9.3%	100.0%
	MPU	9.8%	6.5%	14.7%	35.3%	13.1%	15.2%	5.4%	100.0%
B1-Handwerke	Gesamt	6.6%	3.6%	13.2%	19.0%	10.3%	34.8%	12.5%	100.0%
	EPU	2.6%	2.6%	10.3%	13.8%	9.1%	45.8%	15.8%	100.0%
	MPU	13.4%	5.2%	18.1%	27.7%	12.3%	16.3%	7.0%	100.0%
I Bauhaupt- gewerbe	Gesamt	6.2%	2.9%	9.8%	31.3%	17.9%	23.8%	8.0%	100.0%
	EPU	1.5%	1.1%	4.5%	23.6%	22.5%	34.1%	12.7%	100.0%
	MPU	8.3%	3.7%	12.2%	34.7%	15.9%	19.2%	5.9%	100.0%
Maurer und Betonbauer	Gesamt	6.9%	2.7%	10.0%	30.0%	19.2%	24.2%	7.0%	100.0%
	EPU	2.1%	0.7%	6.4%	22.1%	22.1%	35.7%	10.7%	100.0%
	MPU	9.2%	3.7%	11.8%	33.8%	17.8%	18.6%	5.2%	100.0%
Zimmerer	Gesamt	4.4%	2.7%	9.7%	31.1%	20.2%	23.5%	8.2%	100.0%
	EPU	0.0%	3.0%	3.0%	22.7%	24.2%	30.3%	16.7%	100.0%
	MPU	7.1%	2.6%	13.8%	36.2%	17.8%	19.4%	3.1%	100.0%
Dachdecker	Gesamt	6.6%	3.3%	9.2%	30.8%	11.5%	26.6%	11.9%	100.0%
	EPU	2.8%	0.0%	0.0%	19.4%	16.7%	41.7%	19.4%	100.0%
	MPU	7.8%	4.3%	12.2%	34.4%	9.9%	21.8%	9.5%	100.0%
Straßenbauer	Gesamt	8.0%	4.7%	7.5%	33.6%	23.7%	16.8%	5.8%	100.0%
	EPU	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	41.7%	8.3%	0.0%	100.0%
	MPU	10.3%	6.0%	9.6%	28.9%	18.6%	19.1%	7.5%	100.0%
Gerüstbauer	Gesamt	0.9%	1.4%	11.6%	46.6%	9.1%	22.4%	8.0%	100.0%
	EPU	0.0%	0.0%	7.7%	30.8%	15.4%	38.5%	7.7%	100.0%
	MPU	1.3%	2.0%	13.4%	53.8%	6.2%	15.1%	8.2%	100.0%
II Ausbau- gewerbe	Gesamt	7.7%	5.2%	12.1%	32.9%	13.2%	21.4%	7.6%	100.0%
	EPU	4.2%	4.2%	8.9%	27.7%	12.9%	30.7%	11.4%	100.0%
	MPU	10.2%	5.9%	14.4%	36.7%	13.5%	14.5%	4.7%	100.0%
Maler und Lackierer	Gesamt	8.3%	6.7%	11.2%	32.0%	12.2%	21.7%	7.9%	100.0%
	EPU	5.2%	4.1%	9.3%	29.9%	12.4%	27.8%	11.3%	100.0%
	MPU	10.1%	8.3%	12.4%	33.2%	12.0%	18.0%	5.9%	100.0%
Installateur und Heizungsbauer	Gesamt	7.5%	4.7%	9.6%	37.7%	15.3%	17.7%	7.7%	100.0%
	EPU	3.4%	4.2%	6.8%	31.4%	15.3%	22.9%	16.1%	100.0%
	MPU	9.5%	4.8%	10.9%	40.6%	15.3%	15.2%	3.7%	100.0%
Elektro-techniker	Gesamt	5.4%	6.3%	12.3%	38.6%	13.0%	18.2%	6.2%	100.0%
	EPU	2.6%	5.7%	9.3%	35.8%	16.1%	22.8%	7.8%	100.0%
	MPU	7.1%	6.7%	14.2%	40.4%	11.1%	15.3%	5.1%	100.0%
Tischler	Gesamt	12.5%	4.1%	18.1%	34.8%	11.8%	13.3%	5.4%	100.0%
	EPU	12.0%	5.0%	20.0%	25.0%	11.0%	18.0%	9.0%	100.0%
	MPU	12.8%	3.4%	16.8%	41.6%	12.4%	10.0%	3.0%	100.0%
Raumausstatter	Gesamt	9.6%	4.7%	12.2%	25.6%	12.1%	28.5%	7.4%	100.0%
	EPU	3.1%	4.7%	3.1%	23.4%	12.5%	42.2%	10.9%	100.0%
	MPU	19.2%	4.6%	25.7%	28.8%	11.5%	8.1%	2.1%	100.0%
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	Gesamt	3.5%	2.7%	7.1%	18.9%	12.6%	42.0%	13.2%	100.0%
	EPU	1.5%	0.7%	4.4%	16.1%	9.5%	53.3%	14.6%	100.0%
	MPU	7.5%	6.8%	12.7%	24.6%	19.0%	19.2%	10.3%	100.0%

noch Tabelle A 6:

		vor 1970	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2003	2004-2009	2010 und später	Summe
III Handwerke für den gewerblichen Bedarf	Gesamt	9.4%	6.6%	13.6%	33.8%	9.3%	21.5%	5.8%	100.0%
	EPU	4.8%	5.2%	10.0%	31.4%	9.0%	31.4%	8.1%	100.0%
	MPU	12.9%	7.6%	16.3%	35.6%	9.4%	14.1%	4.1%	100.0%
Feinwerk- mechaniker	Gesamt	10.9%	6.9%	15.2%	33.7%	5.4%	23.7%	4.1%	100.0%
	EPU	8.3%	4.2%	4.2%	33.3%	4.2%	45.8%	0.0%	100.0%
	MPU	12.2%	8.3%	20.6%	33.9%	6.1%	12.8%	6.1%	100.0%
Landmaschinen- mechaniker	Gesamt	12.3%	7.0%	10.6%	41.7%	7.1%	18.7%	2.6%	100.0%
	EPU	18.8%	6.3%	6.3%	31.3%	6.3%	31.3%	0.0%	100.0%
	MPU	9.4%	7.3%	12.6%	46.3%	7.5%	13.2%	3.7%	100.0%
Metallbauer	Gesamt	11.8%	6.5%	15.7%	36.1%	10.1%	16.6%	3.3%	100.0%
	EPU	4.3%	8.6%	12.9%	41.4%	11.4%	17.1%	4.3%	100.0%
	MPU	14.8%	5.6%	16.8%	33.9%	9.5%	16.4%	2.9%	100.0%
Gebäudereiniger	Gesamt	3.9%	1.3%	7.8%	10.6%	8.2%	48.4%	19.8%	100.0%
	EPU	0.0%	0.0%	2.6%	2.6%	5.3%	63.2%	26.3%	100.0%
	MPU	10.9%	3.8%	17.0%	25.0%	13.6%	21.7%	8.0%	100.0%
IV Kraftfahrzeug- gewerbe	Gesamt	7.1%	7.2%	14.8%	35.0%	11.4%	16.2%	8.4%	100.0%
	EPU	3.4%	6.8%	13.6%	34.1%	9.1%	19.3%	13.6%	100.0%
	MPU	8.4%	7.3%	15.1%	35.3%	12.2%	15.1%	6.6%	100.0%
V Lebensmittel- gewerbe	Gesamt	15.4%	5.0%	18.6%	29.4%	11.8%	14.5%	5.3%	100.0%
	EPU	16.7%	0.0%	8.3%	8.3%	16.7%	33.3%	16.7%	100.0%
	MPU	15.2%	5.6%	19.8%	31.9%	11.2%	12.2%	3.9%	100.0%
VI Gesundheits- gewerbe	Gesamt	8.4%	6.2%	15.7%	31.3%	17.2%	14.5%	6.7%	100.0%
	EPU	7.5%	2.5%	15.0%	15.0%	30.0%	22.5%	7.5%	100.0%
	MPU	8.6%	6.9%	15.9%	34.7%	14.5%	12.8%	6.6%	100.0%
VII Handwerke für den privaten Bedarf	Gesamt	7.2%	6.7%	15.9%	28.2%	13.5%	21.0%	7.6%	100.0%
	EPU	4.1%	4.3%	13.8%	26.3%	15.7%	26.9%	8.8%	100.0%
	MPU	9.8%	8.7%	17.6%	29.9%	11.6%	15.9%	6.5%	100.0%
Friseure	Gesamt	7.3%	6.6%	13.5%	29.3%	15.6%	20.4%	7.1%	100.0%
	EPU	7.0%	3.2%	11.5%	29.3%	17.2%	25.5%	6.4%	100.0%
	MPU	7.6%	9.6%	15.2%	29.4%	14.3%	16.1%	7.8%	100.0%
Schuhmacher	Gesamt	14.0%	3.8%	26.7%	30.7%	8.0%	16.9%	0.0%	100.0%
	EPU	11.1%	5.6%	22.2%	33.3%	5.6%	22.2%	0.0%	100.0%
	MPU	19.9%	0.0%	36.0%	25.3%	13.0%	5.8%	0.0%	100.0%
Uhrmacher	Gesamt	17.4%	5.2%	32.9%	30.9%	4.3%	8.5%	0.9%	100.0%
	EPU	5.3%	0.0%	52.6%	26.3%	5.3%	10.5%	0.0%	100.0%
	MPU	28.4%	9.9%	14.9%	35.0%	3.4%	6.7%	1.7%	100.0%
Damen- und Herrenschneider	Gesamt	6.0%	5.4%	17.0%	16.6%	9.6%	37.6%	7.8%	100.0%
	EPU	6.4%	6.4%	17.0%	12.8%	10.6%	38.3%	8.5%	100.0%
	MPU	4.2%	0.0%	16.9%	36.5%	4.3%	33.8%	4.2%	100.0%
Fotografen	Gesamt	5.5%	9.2%	25.0%	11.9%	3.5%	27.0%	17.9%	100.0%
	EPU	2.9%	8.8%	23.5%	8.8%	2.9%	29.4%	23.5%	100.0%
	MPU	10.6%	10.0%	28.2%	18.3%	4.6%	22.0%	6.2%	100.0%
Kosmetiker	Gesamt	0.3%	7.3%	10.3%	38.3%	15.5%	20.4%	7.9%	100.0%
	EPU	0.5%	4.3%	8.5%	29.8%	20.2%	27.1%	9.6%	100.0%
	MPU	0.0%	10.3%	12.1%	46.9%	10.8%	13.6%	6.2%	100.0%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturuntersuchung 2013, eigene Berechnungen

Tabelle A 7: Übernahme oder Neugründung von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und -zweigen 2013

		selbst gegründet	über- nommen	Summe
Handwerk gesamt (A+B1)	Gesamt	68,1%	31,9%	100,0%
	EPU	83,3%	16,7%	100,0%
	MPU	58,8%	41,2%	100,0%
A-Handwerke	Gesamt	65,2%	34,8%	100,0%
	EPU	79,5%	20,5%	100,0%
	MPU	57,9%	42,1%	100,0%
B1-Handwerke	Gesamt	79,8%	20,2%	100,0%
	EPU	87,9%	12,1%	100,0%
	MPU	66,0%	34,0%	100,0%
I Bauhaupt- gewerbe	Gesamt	77,2%	22,8%	100,0%
	EPU	95,0%	5,0%	100,0%
	MPU	69,3%	30,7%	100,0%
Maurer und Betonbauer	Gesamt	79,1%	20,9%	100,0%
	EPU	96,5%	3,5%	100,0%
	MPU	70,6%	29,4%	100,0%
Zimmerer	Gesamt	79,5%	20,5%	100,0%
	EPU	94,7%	5,3%	100,0%
	MPU	70,3%	29,7%	100,0%
Dachdecker	Gesamt	68,5%	31,5%	100,0%
	EPU	87,5%	12,5%	100,0%
	MPU	62,5%	37,5%	100,0%
Straßenbauer	Gesamt	73,1%	26,9%	100,0%
	EPU	91,7%	8,3%	100,0%
	MPU	67,8%	32,2%	100,0%
Gerüstbauer	Gesamt	91,9%	8,1%	100,0%
	EPU	100,0%	0,0%	100,0%
	MPU	88,1%	11,9%	100,0%
II Ausbau- gewerbe	Gesamt	71,9%	28,1%	100,0%
	EPU	84,2%	15,8%	100,0%
	MPU	62,9%	37,1%	100,0%
Maler und Lackierer	Gesamt	67,4%	32,6%	100,0%
	EPU	81,3%	18,8%	100,0%
	MPU	59,2%	40,8%	100,0%
Installateur und Heizungsbauer	Gesamt	72,6%	27,4%	100,0%
	EPU	86,4%	13,6%	100,0%
	MPU	66,1%	33,9%	100,0%
Elektrotechniker	Gesamt	77,5%	22,5%	100,0%
	EPU	88,7%	11,3%	100,0%
	MPU	70,4%	29,6%	100,0%
Tischler	Gesamt	56,7%	43,3%	100,0%
	EPU	65,7%	34,3%	100,0%
	MPU	50,4%	49,6%	100,0%
Raumausstatter	Gesamt	60,4%	39,6%	100,0%
	EPU	69,2%	30,8%	100,0%
	MPU	47,2%	52,8%	100,0%
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	Gesamt	92,5%	7,5%	100,0%
	EPU	98,5%	1,5%	100,0%
	MPU	80,2%	19,8%	100,0%

noch Tabelle A 7:

		selbst gegründet	über- nommen	Summe
III Handwerke für den gewerblichen Bedarf	Gesamt	66,7%	33,3%	100,0%
	EPU	75,2%	24,8%	100,0%
	MPU	60,4%	39,6%	100,0%
Feinwerk- mechaniker	Gesamt	68,8%	31,2%	100,0%
	EPU	81,0%	19,0%	100,0%
	MPU	62,9%	37,1%	100,0%
Landmaschinen- mechaniker	Gesamt	55,0%	45,0%	100,0%
	EPU	62,5%	37,5%	100,0%
	MPU	51,7%	48,3%	100,0%
Metallbauer	Gesamt	57,9%	42,1%	100,0%
	EPU	64,8%	35,2%	100,0%
	MPU	55,1%	44,9%	100,0%
Gebäudereiniger	Gesamt	86,1%	13,9%	100,0%
	EPU	89,2%	10,8%	100,0%
	MPU	80,6%	19,4%	100,0%
IV Kraftfahrzeug- gewerbe	Gesamt	63,9%	36,1%	100,0%
	EPU	78,9%	21,1%	100,0%
	MPU	58,7%	41,3%	100,0%
V Lebensmittel- gewerbe	Gesamt	27,3%	72,7%	100,0%
	EPU	60,0%	40,0%	100,0%
	MPU	23,4%	76,6%	100,0%
VI Gesundheits- gewerbe	Gesamt	57,4%	42,6%	100,0%
	EPU	67,5%	32,5%	100,0%
	MPU	55,3%	44,7%	100,0%
VII Handwerke für den privaten Bedarf	Gesamt	69,1%	30,9%	100,0%
	EPU	85,8%	14,2%	100,0%
	MPU	54,9%	45,1%	100,0%
Friseure	Gesamt	65,4%	34,6%	100,0%
	EPU	80,1%	19,9%	100,0%
	MPU	52,7%	47,3%	100,0%
Schuhmacher	Gesamt	56,1%	43,9%	100,0%
	EPU	50,0%	50,0%	100,0%
	MPU	68,9%	31,1%	100,0%
Uhrmacher	Gesamt	63,5%	36,5%	100,0%
	EPU	84,2%	15,8%	100,0%
	MPU	44,7%	55,3%	100,0%
Damen- und Herrenschneider	Gesamt	90,0%	10,0%	100,0%
	EPU	94,3%	5,7%	100,0%
	MPU	67,5%	32,5%	100,0%
Fotografen	Gesamt	73,0%	27,0%	100,0%
	EPU	84,8%	15,2%	100,0%
	MPU	48,4%	51,6%	100,0%
Kosmetiker	Gesamt	87,9%	12,1%	100,0%
	EPU	91,7%	8,3%	100,0%
	MPU	84,1%	15,9%	100,0%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturuntersuchung 2013, eigene Berechnungen

Tabelle A 8: Erwerbstätigkeit von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und -zweigen 2013

		Haupterwerbs- quelle	im Nebenerwerb	Summe
Handwerk gesamt (A+B1)	Gesamt	91,6%	8,4%	100,0%
	EPU	81,5%	18,5%	100,0%
	MPU	97,7%	2,3%	100,0%
A-Handwerke	Gesamt	92,1%	7,9%	100,0%
	EPU	80,7%	19,3%	100,0%
	MPU	97,9%	2,1%	100,0%
B1-Handwerke	Gesamt	87,5%	12,5%	100,0%
	EPU	82,1%	17,9%	100,0%
	MPU	96,7%	3,3%	100,0%
I Bauhaupt- gewerbe	Gesamt	94,7%	5,3%	100,0%
	EPU	86,9%	13,1%	100,0%
	MPU	98,1%	1,9%	100,0%
Maurer und Betonbauer	Gesamt	95,9%	4,1%	100,0%
	EPU	91,5%	8,5%	100,0%
	MPU	98,0%	2,0%	100,0%
Zimmerer	Gesamt	92,1%	7,9%	100,0%
	EPU	81,5%	18,5%	100,0%
	MPU	98,4%	1,6%	100,0%
Dachdecker	Gesamt	97,6%	2,4%	100,0%
	EPU	91,7%	8,3%	100,0%
	MPU	99,5%	0,5%	100,0%
Straßenbauer	Gesamt	87,7%	12,3%	100,0%
	EPU	54,5%	45,5%	100,0%
	MPU	97,0%	3,0%	100,0%
Gerüstbauer	Gesamt	87,4%	12,6%	100,0%
	EPU	76,9%	23,1%	100,0%
	MPU	92,2%	7,8%	100,0%
II Ausbau- gewerbe	Gesamt	93,2%	6,8%	100,0%
	EPU	86,1%	13,9%	100,0%
	MPU	98,4%	1,6%	100,0%
Maler und Lackierer	Gesamt	96,0%	4,0%	100,0%
	EPU	91,8%	8,2%	100,0%
	MPU	98,5%	1,5%	100,0%
Installateur und Heizungsbauer	Gesamt	95,6%	4,4%	100,0%
	EPU	89,6%	10,4%	100,0%
	MPU	98,5%	1,5%	100,0%
Elektrotechniker	Gesamt	90,5%	9,5%	100,0%
	EPU	79,1%	20,9%	100,0%
	MPU	97,7%	2,3%	100,0%
Tischler	Gesamt	90,2%	9,8%	100,0%
	EPU	76,3%	23,7%	100,0%
	MPU	100,0%	0,0%	100,0%
Raumausstatter	Gesamt	87,3%	12,7%	100,0%
	EPU	80,9%	19,1%	100,0%
	MPU	96,8%	3,2%	100,0%
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	Gesamt	98,5%	1,5%	100,0%
	EPU	98,6%	1,4%	100,0%
	MPU	98,4%	1,6%	100,0%

noch Tabelle A 8:

		Haupterwerbs- quelle	im Nebenerwerb	Summe
III Handwerke für den gewerblichen Bedarf	Gesamt	89,7%	10,3%	100,0%
	EPU	79,2%	20,8%	100,0%
	MPU	97,5%	2,5%	100,0%
Feinwerk- mechaniker	Gesamt	88,5%	11,5%	100,0%
	EPU	75,0%	25,0%	100,0%
	MPU	95,1%	4,9%	100,0%
Landmaschinen- mechaniker	Gesamt	95,0%	5,0%	100,0%
	EPU	87,5%	12,5%	100,0%
	MPU	98,4%	1,6%	100,0%
Metallbauer	Gesamt	92,8%	7,2%	100,0%
	EPU	79,5%	20,5%	100,0%
	MPU	98,2%	1,8%	100,0%
Gebäudereiniger	Gesamt	86,0%	14,0%	100,0%
	EPU	81,1%	18,9%	100,0%
	MPU	94,8%	5,2%	100,0%
IV Kraftfahrzeug- gewerbe	Gesamt	94,1%	5,9%	100,0%
	EPU	82,8%	17,2%	100,0%
	MPU	98,1%	1,9%	100,0%
V Lebensmittel- gewerbe	Gesamt	91,7%	8,3%	100,0%
	EPU	41,7%	58,3%	100,0%
	MPU	97,7%	2,3%	100,0%
VI Gesundheits- gewerbe	Gesamt	98,0%	2,0%	100,0%
	EPU	94,9%	5,1%	100,0%
	MPU	98,7%	1,3%	100,0%
VII Handwerke für den privaten Bedarf	Gesamt	84,9%	15,1%	100,0%
	EPU	72,7%	27,3%	100,0%
	MPU	95,4%	4,6%	100,0%
Friseure	Gesamt	87,6%	12,4%	100,0%
	EPU	77,6%	22,4%	100,0%
	MPU	96,2%	3,8%	100,0%
Schuhmacher	Gesamt	86,9%	13,1%	100,0%
	EPU	83,3%	16,7%	100,0%
	MPU	94,2%	5,8%	100,0%
Uhrmacher	Gesamt	84,8%	15,2%	100,0%
	EPU	70,0%	30,0%	100,0%
	MPU	98,3%	1,7%	100,0%
Damen- und Herrenschneider	Gesamt	68,0%	32,0%	100,0%
	EPU	64,2%	35,8%	100,0%
	MPU	88,0%	12,0%	100,0%
Fotografen	Gesamt	70,3%	29,7%	100,0%
	EPU	57,6%	42,4%	100,0%
	MPU	96,7%	3,3%	100,0%
Kosmetiker	Gesamt	80,8%	19,2%	100,0%
	EPU	72,5%	27,5%	100,0%
	MPU	89,2%	10,8%	100,0%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturuntersuchung 2013, eigene Berechnungen

Tabelle A 9: Vollzeit- oder Teilzeit-Selbstständigkeit der EPU

	Vollzeit	Teilzeit	GESAMT
Augenoptiker	85,0%	15,0%	100,0%
Dachdecker	86,7%	13,3%	100,0%
Damen- und Herrenschneider	60,4%	39,6%	100,0%
Elektrotechniker	78,7%	21,3%	100,0%
Feinwerkmechaniker	84,2%	15,8%	100,0%
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	96,7%	3,3%	100,0%
Fotografen	45,8%	54,2%	100,0%
Friseure	69,0%	31,0%	100,0%
Gebäudereiniger	75,9%	24,1%	100,0%
Informationstechniker	78,8%	21,2%	100,0%
Installateur und Heizungsbauer	89,3%	10,7%	100,0%
Kosmetiker	62,1%	37,9%	100,0%
Kraftfahrzeugtechniker	83,1%	16,9%	100,0%
Maler und Lackierer	91,0%	9,0%	100,0%
Maurer und Betonbauer	92,2%	7,8%	100,0%
Metallbauer	83,0%	17,0%	100,0%
Raumausstatter	74,5%	25,5%	100,0%
Schuhmacher	73,3%	26,7%	100,0%
Tischler	71,6%	28,4%	100,0%
Uhrmacher	71,4%	28,6%	100,0%
Zimmerer	86,7%	13,3%	100,0%
GESAMT	78,5%	21,5%	100,0%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturuntersuchung 2013, eigene Berechnungen

Tabelle A 10: Umsatzgrößenklassen von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und -zweigen 2013

		bis 17.500 €:	17,5T€- 50T€:	50T€ und mehr:	Summe
Handwerk gesamt (A+B1)	Gesamt	15,2%	16,5%	68,3%	100,0%
	EPU	40,0%	30,6%	29,4%	100,0%
	MPU	0,0%	7,9%	92,1%	100,0%
A-Handwerke	Gesamt	13,7%	14,0%	72,3%	100,0%
	EPU	40,5%	26,3%	33,2%	100,0%
	MPU	0,0%	7,7%	92,3%	100,0%
B1-Handwerke	Gesamt	30,6%	28,6%	40,8%	100,0%
	EPU	48,7%	38,4%	12,9%	100,0%
	MPU	0,0%	11,9%	88,1%	100,0%
I Bauhaupt- gewerbe	Gesamt	7,6%	15,1%	77,3%	100,0%
	EPU	24,7%	38,4%	36,9%	100,0%
	MPU	0,0%	4,6%	95,4%	100,0%
Maurer und Betonbauer	Gesamt	7,5%	16,2%	76,3%	100,0%
	EPU	23,0%	39,6%	37,4%	100,0%
	MPU	0,0%	4,8%	95,2%	100,0%
Zimmerer	Gesamt	9,3%	15,6%	75,1%	100,0%
	EPU	24,6%	36,1%	39,3%	100,0%
	MPU	0,0%	3,2%	96,8%	100,0%
Dachdecker	Gesamt	5,8%	13,6%	80,6%	100,0%
	EPU	24,2%	39,4%	36,4%	100,0%
	MPU	0,0%	5,4%	94,6%	100,0%
Straßenbauer	Gesamt	8,0%	8,1%	83,9%	100,0%
	EPU	36,4%	27,3%	36,4%	100,0%
	MPU	0,0%	2,6%	97,4%	100,0%
Gerüstbauer	Gesamt	11,4%	23,3%	65,3%	100,0%
	EPU	36,4%	45,5%	18,2%	100,0%
	MPU	0,0%	13,2%	86,8%	100,0%
II Ausbau- gewerbe	Gesamt	12,6%	18,0%	69,4%	100,0%
	EPU	29,7%	35,2%	35,2%	100,0%
	MPU	0,0%	5,4%	94,6%	100,0%
Maler und Lackierer	Gesamt	11,5%	14,8%	73,7%	100,0%
	EPU	31,0%	31,0%	37,9%	100,0%
	MPU	0,0%	5,2%	94,8%	100,0%
Installateur und Heizungsbauer	Gesamt	7,9%	11,6%	80,6%	100,0%
	EPU	24,5%	29,2%	46,2%	100,0%
	MPU	0,0%	3,3%	96,7%	100,0%
Elektrotechniker	Gesamt	13,3%	11,5%	75,2%	100,0%
	EPU	34,4%	22,4%	43,2%	100,0%
	MPU	0,0%	4,7%	95,3%	100,0%
Tischler	Gesamt	15,0%	14,4%	70,6%	100,0%
	EPU	36,4%	29,5%	34,1%	100,0%
	MPU	0,0%	3,9%	96,1%	100,0%
Raumausstatter	Gesamt	19,6%	33,8%	46,6%	100,0%
	EPU	32,8%	52,5%	14,8%	100,0%
	MPU	0,0%	6,2%	93,8%	100,0%
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	Gesamt	15,8%	42,4%	41,8%	100,0%
	EPU	23,7%	55,0%	21,4%	100,0%
	MPU	0,0%	17,0%	83,0%	100,0%

noch Tabelle A 10:

		bis 17.500 €:	17,5T€- 50T€:	50T€ und mehr:	Summe
III Handwerke für den gewerblichen Bedarf	Gesamt	16,4%	15,2%	68,3%	100,0%
	EPU	38,7%	29,4%	32,0%	100,0%
	MPU	0,0%	4,7%	95,3%	100,0%
Feinwerk- mechaniker	Gesamt	13,9%	14,8%	71,2%	100,0%
	EPU	42,1%	42,1%	15,8%	100,0%
	MPU	0,0%	1,4%	98,6%	100,0%
Landmaschinen- mechaniker	Gesamt	9,5%	16,0%	74,4%	100,0%
	EPU	31,3%	37,5%	31,3%	100,0%
	MPU	0,0%	6,6%	93,4%	100,0%
Metallbauer	Gesamt	8,4%	12,0%	79,6%	100,0%
	EPU	29,0%	27,5%	43,5%	100,0%
	MPU	0,0%	5,7%	94,3%	100,0%
Gebäudereiniger	Gesamt	46,3%	19,4%	34,3%	100,0%
	EPU	71,9%	25,0%	3,1%	100,0%
	MPU	0,0%	9,4%	90,6%	100,0%
IV Kraftfahrzeug- gewerbe	Gesamt	7,8%	8,1%	84,1%	100,0%
	EPU	30,1%	16,4%	53,4%	100,0%
	MPU	0,0%	5,2%	94,8%	100,0%
V Lebensmittel- gewerbe	Gesamt	5,8%	7,3%	86,9%	100,0%
	EPU	54,5%	27,3%	18,2%	100,0%
	MPU	0,0%	4,9%	95,1%	100,0%
VI Gesundheits- gewerbe	Gesamt	4,4%	6,3%	89,3%	100,0%
	EPU	25,6%	20,5%	53,8%	100,0%
	MPU	0,0%	3,3%	96,7%	100,0%
VII Handwerke für den privaten Bedarf	Gesamt	32,8%	23,7%	43,4%	100,0%
	EPU	71,5%	23,6%	4,9%	100,0%
	MPU	0,0%	23,8%	76,2%	100,0%
Friseur	Gesamt	32,4%	25,6%	42,1%	100,0%
	EPU	70,0%	26,0%	4,0%	100,0%
	MPU	0,0%	25,2%	74,8%	100,0%
Schuhmacher	Gesamt	33,8%	18,5%	47,7%	100,0%
	EPU	50,0%	14,3%	35,7%	100,0%
	MPU	0,0%	27,2%	72,8%	100,0%
Uhrmacher	Gesamt	26,4%	16,2%	57,4%	100,0%
	EPU	55,6%	27,8%	16,7%	100,0%
	MPU	0,0%	5,7%	94,3%	100,0%
Damen- und Herrenschneider	Gesamt	70,9%	21,2%	8,0%	100,0%
	EPU	84,4%	13,3%	2,2%	100,0%
	MPU	0,0%	62,0%	38,0%	100,0%
Fotografen	Gesamt	42,1%	21,3%	36,6%	100,0%
	EPU	62,5%	25,0%	12,5%	100,0%
	MPU	0,0%	13,5%	86,5%	100,0%
Kosmetiker	Gesamt	37,4%	38,0%	24,5%	100,0%
	EPU	74,4%	24,4%	1,2%	100,0%
	MPU	0,0%	51,8%	48,2%	100,0%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturuntersuchung 2013, eigene Berechnungen

Tabelle A 11: Tätigkeitsstruktur von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und -zweigen 2013

		Herstellung eigener Produkte	Herstellung / Ausbau von Neubauten	Sanierung von Altbauten	Reparatur, Wartung, Montage	sonstige Dienstleistungen	Handel mit fremdbez. Waren	Summe
Handwerk gesamt (A+B1)	Gesamt	21,3%	16,6%	11,4%	20,8%	16,7%	13,2%	100,0%
	EPU	12,3%	8,5%	20,1%	31,0%	20,8%	7,4%	100,0%
	MPU	21,6%	16,9%	11,1%	20,4%	16,5%	13,4%	100,0%
A-Handwerke	Gesamt	22,5%	17,1%	11,7%	23,5%	11,5%	13,7%	100,0%
	EPU	12,7%	5,7%	16,2%	40,2%	17,0%	8,2%	100,0%
	MPU	22,9%	17,5%	11,5%	22,8%	11,3%	13,9%	100,0%
B1-Handwerke	Gesamt	8,0%	10,2%	13,5%	8,6%	51,1%	8,5%	100,0%
	EPU	13,4%	7,8%	24,2%	22,5%	26,2%	5,9%	100,0%
	MPU	7,2%	10,6%	11,9%	6,6%	54,8%	8,9%	100,0%
I Bauhauptgewerbe	Gesamt	4,3%	54,7%	24,5%	9,1%	6,2%	1,2%	100,0%
	EPU	5,7%	25,6%	40,7%	18,7%	7,4%	2,0%	100,0%
	MPU	4,2%	55,6%	24,0%	8,8%	6,2%	1,2%	100,0%
Maurer und Betonbauer	Gesamt	3,7%	63,5%	21,8%	6,7%	3,0%	1,3%	100,0%
	EPU	1,2%	26,6%	48,8%	15,7%	6,1%	1,6%	100,0%
	MPU	3,8%	64,6%	21,0%	6,4%	2,9%	1,3%	100,0%
Zimmerer	Gesamt	13,1%	41,8%	30,9%	8,0%	4,0%	2,2%	100,0%
	EPU	20,7%	29,4%	29,5%	10,8%	5,6%	4,0%	100,0%
	MPU	12,6%	42,6%	31,0%	7,8%	3,9%	2,1%	100,0%
Dachdecker	Gesamt	1,5%	23,4%	50,4%	20,7%	3,5%	0,6%	100,0%
	EPU	0,0%	10,9%	48,0%	39,1%	1,0%	1,0%	100,0%
	MPU	1,5%	23,9%	50,5%	20,0%	3,6%	0,5%	100,0%
Straßenbauer	Gesamt	3,1%	74,7%	6,2%	6,6%	8,2%	1,2%	100,0%
	EPU	0,0%	58,2%	9,1%	10,0%	22,7%	0,0%	100,0%
	MPU	3,1%	74,9%	6,2%	6,5%	8,0%	1,2%	100,0%
Gerüstbauer	Gesamt	1,2%	10,4%	17,4%	15,2%	55,7%	0,0%	100,0%
	EPU	0,0%	3,8%	14,6%	47,7%	33,8%	0,0%	100,0%
	MPU	1,3%	10,8%	17,6%	13,6%	56,8%	0,0%	100,0%
II Ausbaugewerbe	Gesamt	15,1%	23,1%	24,6%	22,1%	8,9%	6,2%	100,0%
	EPU	8,7%	9,9%	30,3%	32,5%	13,2%	5,5%	100,0%
	MPU	15,5%	24,0%	24,2%	21,5%	8,6%	6,2%	100,0%
Maler und Lackierer	Gesamt	0,9%	19,1%	48,8%	16,8%	12,3%	2,1%	100,0%
	EPU	2,1%	7,3%	55,5%	16,3%	17,3%	1,5%	100,0%
	MPU	0,9%	19,9%	48,3%	16,9%	11,9%	2,2%	100,0%
Installateur und Heizungsbauer	Gesamt	4,6%	26,0%	30,0%	31,3%	5,5%	2,6%	100,0%
	EPU	1,9%	7,1%	26,8%	52,8%	8,9%	2,7%	100,0%
	MPU	4,7%	26,9%	30,2%	30,3%	5,3%	2,6%	100,0%
Elektrotechniker	Gesamt	12,3%	29,1%	14,8%	26,8%	9,9%	7,2%	100,0%
	EPU	1,7%	13,0%	19,9%	43,4%	14,6%	7,3%	100,0%
	MPU	12,8%	29,7%	14,6%	26,1%	9,7%	7,2%	100,0%
Tischler	Gesamt	60,0%	6,0%	8,6%	10,8%	5,3%	9,2%	100,0%
	EPU	45,9%	3,7%	10,7%	21,1%	8,9%	9,6%	100,0%
	MPU	60,9%	6,2%	8,5%	10,2%	5,1%	9,2%	100,0%
Raumausstatter	Gesamt	14,0%	8,3%	20,1%	19,7%	18,0%	19,8%	100,0%
	EPU	6,5%	6,1%	22,1%	24,9%	30,2%	10,2%	100,0%
	MPU	15,8%	8,8%	19,7%	18,4%	15,1%	22,2%	100,0%
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	Gesamt	2,0%	30,5%	43,1%	13,1%	5,6%	5,8%	100,0%
	EPU	3,3%	15,7%	49,1%	20,4%	8,3%	3,2%	100,0%
	MPU	1,5%	35,1%	41,3%	10,8%	4,7%	6,6%	100,0%

noch Tabelle A 11:

		Herstellung eigener Produkte	Herstellung / Ausbau von Neubauten	Sanierung von Altbauten	Reparatur, Wartung, Montage	sonstige Dienstleistungen	Handel mit fremdbez. Waren	Summe
III Handwerke für den gewerblichen Bedarf	Gesamt	31,2%	6,7%	3,3%	16,9%	32,1%	9,7%	100,0%
	EPU	19,3%	3,6%	5,2%	34,7%	26,2%	11,1%	100,0%
	MPU	31,6%	6,8%	3,3%	16,3%	32,4%	9,7%	100,0%
Feinwerkmechaniker	Gesamt	65,4%	1,3%	0,7%	12,2%	12,8%	7,5%	100,0%
	EPU	31,4%	1,4%	1,4%	27,4%	36,0%	2,4%	100,0%
	MPU	66,1%	1,3%	0,7%	11,9%	12,4%	7,6%	100,0%
Landmaschinenmechaniker	Gesamt	5,0%	9,1%	4,8%	31,6%	8,8%	40,7%	100,0%
	EPU	1,3%	0,0%	4,3%	78,5%	6,7%	9,1%	100,0%
	MPU	5,1%	9,3%	4,8%	30,6%	8,8%	41,4%	100,0%
Metallbauer	Gesamt	48,5%	13,8%	7,3%	17,0%	8,4%	5,0%	100,0%
	EPU	40,8%	6,3%	7,8%	25,9%	11,5%	7,6%	100,0%
	MPU	48,7%	13,9%	7,3%	16,8%	8,4%	4,9%	100,0%
Gebäudereiniger	Gesamt	0,1%	2,2%	1,4%	1,8%	93,2%	1,3%	100,0%
	EPU	0,0%	6,7%	7,3%	6,7%	79,3%	0,1%	100,0%
	MPU	0,1%	1,9%	0,9%	1,4%	94,3%	1,4%	100,0%
IV Kraftfahrzeuggewerbe	Gesamt	5,5%	0,9%	0,2%	42,4%	17,5%	33,4%	100,0%
	EPU	4,6%	0,0%	0,0%	75,3%	6,0%	14,2%	100,0%
	MPU	5,5%	0,9%	0,2%	42,0%	17,6%	33,7%	100,0%
V Lebensmittelgewerbe	Gesamt	88,7%	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%	10,0%	100,0%
	EPU	73,7%	0,0%	0,0%	0,0%	18,8%	7,6%	100,0%
	MPU	88,8%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	10,0%	100,0%
VI Gesundheitsgewerbe	Gesamt	58,2%	0,0%	0,2%	7,0%	11,4%	23,1%	100,0%
	EPU	59,5%	0,1%	0,0%	2,0%	16,9%	21,5%	100,0%
	MPU	58,2%	0,0%	0,2%	7,1%	11,3%	23,2%	100,0%
VII Handwerke für den privaten Bedarf	Gesamt	11,3%	0,3%	0,4%	3,6%	72,2%	12,2%	100,0%
	EPU	12,6%	0,0%	0,2%	9,2%	69,8%	8,2%	100,0%
	MPU	11,1%	0,3%	0,4%	2,9%	72,5%	12,7%	100,0%
Friseure	Gesamt	6,6%	0,1%	0,5%	0,6%	87,0%	5,2%	100,0%
	EPU	6,9%	0,0%	0,0%	0,1%	89,9%	3,0%	100,0%
	MPU	6,6%	0,1%	0,6%	0,7%	86,5%	5,6%	100,0%
Schuhmacher	Gesamt	12,5%	0,7%	0,9%	32,0%	11,2%	42,7%	100,0%
	EPU	6,7%	0,7%	4,0%	65,8%	15,5%	7,3%	100,0%
	MPU	14,2%	0,7%	0,0%	22,2%	9,9%	53,0%	100,0%
Uhrmacher	Gesamt	9,0%	0,0%	0,1%	31,8%	3,2%	55,9%	100,0%
	EPU	13,0%	0,0%	0,0%	61,5%	6,1%	19,5%	100,0%
	MPU	8,4%	0,0%	0,1%	27,4%	2,8%	61,2%	100,0%
Damen- und Herrenschneider	Gesamt	52,9%	0,1%	0,0%	15,4%	27,4%	4,2%	100,0%
	EPU	42,2%	0,0%	0,0%	22,0%	32,8%	2,9%	100,0%
	MPU	65,0%	0,1%	0,0%	8,0%	21,3%	5,6%	100,0%
Fotografen	Gesamt	59,9%	0,0%	0,0%	0,1%	23,2%	16,8%	100,0%
	EPU	49,9%	0,0%	0,0%	0,0%	39,9%	10,2%	100,0%
	MPU	63,3%	0,0%	0,0%	0,1%	17,5%	19,1%	100,0%
Kosmetiker	Gesamt	0,3%	0,0%	0,0%	0,4%	85,5%	13,8%	100,0%
	EPU	0,5%	0,0%	0,0%	0,7%	86,8%	11,9%	100,0%
	MPU	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	83,5%	16,5%	100,0%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturuntersuchung 2013, eigene Berechnungen

Tabelle A 12: Absatzregionen von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und -zweigen 2013

		regional bis 50 km (D)	50-150 km (D)	Bundesgebiet (über 150km)	Ausland	Summe
Handwerk gesamt (A+B1)	Gesamt	67,6%	17,3%	12,5%	2,6%	100,0%
	EPU	83,3%	10,0%	5,8%	0,8%	100,0%
	MPU	67,0%	17,6%	12,7%	2,7%	100,0%
A-Handwerke	Gesamt	66,6%	17,5%	13,1%	2,8%	100,0%
	EPU	84,1%	9,5%	5,6%	0,7%	100,0%
	MPU	65,9%	17,8%	13,4%	2,9%	100,0%
B1-Handwerke	Gesamt	75,0%	17,8%	6,2%	1,0%	100,0%
	EPU	81,4%	11,0%	7,0%	0,7%	100,0%
	MPU	74,0%	18,8%	6,1%	1,1%	100,0%
I Bauhauptgewerbe	Gesamt	70,7%	20,4%	8,6%	0,3%	100,0%
	EPU	81,3%	12,0%	5,7%	0,9%	100,0%
	MPU	70,4%	20,6%	8,7%	0,3%	100,0%
Maurer und Betonbauer	Gesamt	70,7%	20,6%	8,4%	0,2%	100,0%
	EPU	81,2%	12,0%	6,1%	0,7%	100,0%
	MPU	70,4%	20,9%	8,5%	0,2%	100,0%
Zimmerer	Gesamt	67,1%	22,1%	9,9%	0,9%	100,0%
	EPU	78,5%	14,3%	5,3%	2,0%	100,0%
	MPU	66,4%	22,6%	10,2%	0,8%	100,0%
Dachdecker	Gesamt	76,7%	16,4%	6,7%	0,3%	100,0%
	EPU	83,6%	8,5%	7,6%	0,3%	100,0%
	MPU	76,4%	16,7%	6,6%	0,3%	100,0%
Straßenbauer	Gesamt	74,9%	18,1%	7,0%	0,0%	100,0%
	EPU	84,6%	11,5%	3,8%	0,0%	100,0%
	MPU	74,8%	18,1%	7,1%	0,0%	100,0%
Gerüstbauer	Gesamt	56,9%	25,5%	16,6%	1,0%	100,0%
	EPU	87,7%	10,8%	1,5%	0,0%	100,0%
	MPU	55,4%	26,2%	17,4%	1,0%	100,0%
II Ausbaugewerbe	Gesamt	63,5%	19,1%	15,1%	2,3%	100,0%
	EPU	80,3%	11,5%	7,4%	0,8%	100,0%
	MPU	62,4%	19,5%	15,6%	2,4%	100,0%
Maler und Lackierer	Gesamt	78,0%	16,6%	4,9%	0,5%	100,0%
	EPU	91,2%	8,2%	0,6%	0,0%	100,0%
	MPU	77,0%	17,2%	5,2%	0,6%	100,0%
Installateur und Heizungsbauer	Gesamt	71,5%	16,8%	9,9%	1,8%	100,0%
	EPU	83,4%	9,9%	6,7%	0,0%	100,0%
	MPU	71,0%	17,1%	10,0%	1,9%	100,0%
Elektrotechniker	Gesamt	56,2%	19,7%	20,9%	3,2%	100,0%
	EPU	75,2%	11,6%	11,1%	2,1%	100,0%
	MPU	55,4%	20,1%	21,3%	3,3%	100,0%
Tischler	Gesamt	49,1%	21,5%	25,8%	3,6%	100,0%
	EPU	87,2%	9,7%	3,1%	0,1%	100,0%
	MPU	46,8%	22,2%	27,2%	3,8%	100,0%
Raumausstatter	Gesamt	76,1%	14,4%	5,8%	3,6%	100,0%
	EPU	80,9%	13,2%	5,1%	0,8%	100,0%
	MPU	74,9%	14,7%	6,0%	4,3%	100,0%
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	Gesamt	67,4%	22,8%	8,7%	1,0%	100,0%
	EPU	72,9%	14,6%	11,5%	1,1%	100,0%
	MPU	65,7%	25,4%	7,9%	1,0%	100,0%

noch Tabelle A 12:

		regional bis 50 km (D)	50-150 km (D)	Bundesgebiet (über 150km)	Ausland	Summe
III Handwerke für den gewerblichen Bedarf	Gesamt	54,1%	21,2%	19,1%	5,6%	100,0%
	EPU	80,0%	11,7%	6,7%	1,6%	100,0%
	MPU	53,2%	21,5%	19,6%	5,7%	100,0%
Feinwerk- mechaniker	Gesamt	34,3%	19,9%	31,3%	14,6%	100,0%
	EPU	70,0%	11,9%	11,4%	6,7%	100,0%
	MPU	33,6%	20,0%	31,7%	14,7%	100,0%
Landmaschinen- mechaniker	Gesamt	58,6%	26,3%	11,0%	4,2%	100,0%
	EPU	91,0%	1,7%	7,3%	0,0%	100,0%
	MPU	57,9%	26,8%	11,0%	4,3%	100,0%
Metallbauer	Gesamt	45,5%	24,1%	25,3%	5,0%	100,0%
	EPU	79,4%	13,5%	6,2%	1,0%	100,0%
	MPU	44,8%	24,4%	25,8%	5,1%	100,0%
Gebäudereiniger	Gesamt	81,2%	14,7%	4,1%	0,1%	100,0%
	EPU	86,0%	9,3%	4,7%	0,0%	100,0%
	MPU	80,8%	15,2%	4,0%	0,1%	100,0%
IV Kraftfahrzeug- gewerbe	Gesamt	69,6%	16,0%	11,3%	3,2%	100,0%
	EPU	86,8%	9,0%	4,2%	0,0%	100,0%
	MPU	69,3%	16,1%	11,4%	3,2%	100,0%
V Lebensmittel- gewerbe	Gesamt	86,1%	8,2%	5,2%	0,5%	100,0%
	EPU	96,0%	2,5%	1,5%	0,0%	100,0%
	MPU	86,0%	8,2%	5,2%	0,5%	100,0%
VI Gesundheits- gewerbe	Gesamt	87,8%	8,8%	3,1%	0,3%	100,0%
	EPU	94,0%	5,4%	0,4%	0,2%	100,0%
	MPU	87,7%	8,9%	3,1%	0,3%	100,0%
VII Handwerke für den privaten Bedarf	Gesamt	91,4%	4,6%	3,1%	0,9%	100,0%
	EPU	96,9%	2,0%	1,1%	0,1%	100,0%
	MPU	90,7%	4,9%	3,4%	1,0%	100,0%
Friseur	Gesamt	97,6%	2,2%	0,1%	0,0%	100,0%
	EPU	99,1%	0,7%	0,2%	0,0%	100,0%
	MPU	97,4%	2,5%	0,1%	0,1%	100,0%
Schuhmacher	Gesamt	79,5%	8,7%	7,6%	4,2%	100,0%
	EPU	88,5%	10,1%	1,3%	0,1%	100,0%
	MPU	74,6%	7,9%	11,0%	6,4%	100,0%
Uhrmacher	Gesamt	77,9%	12,8%	8,4%	0,9%	100,0%
	EPU	96,0%	2,0%	1,8%	0,3%	100,0%
	MPU	75,2%	14,4%	9,4%	1,0%	100,0%
Damen- und Herrenschneider	Gesamt	73,6%	10,2%	15,0%	1,2%	100,0%
	EPU	89,0%	4,5%	6,3%	0,3%	100,0%
	MPU	56,3%	16,6%	24,8%	2,3%	100,0%
Fotografen	Gesamt	74,8%	11,7%	13,5%	0,1%	100,0%
	EPU	91,9%	7,2%	0,6%	0,3%	100,0%
	MPU	68,9%	13,2%	17,9%	0,0%	100,0%
Kosmetiker	Gesamt	98,9%	0,5%	0,5%	0,0%	100,0%
	EPU	99,2%	0,4%	0,4%	0,0%	100,0%
	MPU	98,6%	0,6%	0,6%	0,1%	100,0%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturuntersuchung 2013, eigene Berechnungen

Tabelle A 13: Kundengruppen von EPU und MPU nach Handwerksgruppen und -zweigen 2013

		private Kunden	Unternehmen (gewerbl. Kunden)	öffentl. Auftraggeber	Summe
Handwerk gesamt (A+B1)	Gesamt	40,6%	45,5%	13,8%	100,0%
	EPU	67,3%	29,1%	3,6%	100,0%
	MPU	39,6%	46,2%	14,2%	100,0%
A-Handwerke	Gesamt	41,4%	45,3%	13,3%	100,0%
	EPU	67,3%	28,7%	4,0%	100,0%
	MPU	40,4%	46,0%	13,7%	100,0%
B1-Handwerke	Gesamt	37,8%	48,8%	13,4%	100,0%
	EPU	69,7%	28,6%	1,7%	100,0%
	MPU	33,0%	51,8%	15,2%	100,0%
I Bauhaupt- gewerbe	Gesamt	36,6%	36,0%	27,5%	100,0%
	EPU	67,5%	27,6%	5,0%	100,0%
	MPU	35,6%	36,2%	28,2%	100,0%
Maurer und Betonbauer	Gesamt	37,4%	37,4%	25,2%	100,0%
	EPU	69,8%	26,1%	4,1%	100,0%
	MPU	36,4%	37,8%	25,8%	100,0%
Zimmerer	Gesamt	53,8%	28,6%	17,6%	100,0%
	EPU	69,8%	22,8%	7,5%	100,0%
	MPU	52,8%	29,0%	18,2%	100,0%
Dachdecker	Gesamt	57,7%	28,4%	13,9%	100,0%
	EPU	66,7%	30,2%	3,1%	100,0%
	MPU	57,3%	28,4%	14,3%	100,0%
Straßenbauer	Gesamt	13,3%	35,7%	51,0%	100,0%
	EPU	61,5%	26,9%	11,5%	100,0%
	MPU	12,7%	35,8%	51,5%	100,0%
Gerüstbauer	Gesamt	17,7%	63,9%	18,4%	100,0%
	EPU	39,2%	60,8%	0,0%	100,0%
	MPU	16,6%	64,1%	19,3%	100,0%
II Ausbau- gewerbe	Gesamt	37,0%	47,0%	16,0%	100,0%
	EPU	64,2%	31,6%	4,2%	100,0%
	MPU	35,3%	47,9%	16,8%	100,0%
Maler und Lackierer	Gesamt	46,8%	37,0%	16,2%	100,0%
	EPU	75,5%	19,5%	5,0%	100,0%
	MPU	44,7%	38,2%	17,0%	100,0%
Installateur und Heizungsbauer	Gesamt	46,4%	38,3%	15,3%	100,0%
	EPU	74,9%	21,2%	3,9%	100,0%
	MPU	45,1%	39,1%	15,8%	100,0%
Elektrotechniker	Gesamt	22,0%	60,2%	17,8%	100,0%
	EPU	46,3%	49,2%	4,5%	100,0%
	MPU	20,9%	60,7%	18,4%	100,0%
Tischler	Gesamt	38,6%	46,9%	14,5%	100,0%
	EPU	73,8%	20,2%	5,9%	100,0%
	MPU	36,5%	48,5%	15,0%	100,0%
Raumausstatter	Gesamt	60,9%	30,7%	8,4%	100,0%
	EPU	75,3%	21,8%	2,9%	100,0%
	MPU	57,4%	32,8%	9,8%	100,0%
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	Gesamt	54,5%	35,5%	10,0%	100,0%
	EPU	61,1%	37,1%	1,8%	100,0%
	MPU	52,5%	35,0%	12,5%	100,0%

noch Tabelle A 13:

		private Kunden	Unternehmen (gewerbl. Kunden)	öffentl. Auftraggeber	Summe
III Handwerke für den gewerblichen Bedarf	Gesamt	15,5%	71,9%	12,6%	100,0%
	EPU	49,2%	46,5%	4,4%	100,0%
	MPU	14,3%	72,8%	12,9%	100,0%
Feinwerk- mechaniker	Gesamt	3,6%	93,5%	2,9%	100,0%
	EPU	24,9%	74,7%	0,5%	100,0%
	MPU	3,2%	93,9%	2,9%	100,0%
Landmaschinen- mechaniker	Gesamt	23,6%	70,3%	6,1%	100,0%
	EPU	49,3%	44,7%	6,0%	100,0%
	MPU	23,1%	70,8%	6,1%	100,0%
Metallbauer	Gesamt	17,9%	68,1%	14,0%	100,0%
	EPU	51,1%	42,9%	6,0%	100,0%
	MPU	17,1%	68,7%	14,2%	100,0%
Gebäudereiniger	Gesamt	15,2%	64,0%	20,8%	100,0%
	EPU	59,0%	38,9%	2,1%	100,0%
	MPU	11,8%	65,9%	22,3%	100,0%
IV Kraftfahrzeug- gewerbe	Gesamt	46,6%	43,4%	10,0%	100,0%
	EPU	78,2%	20,1%	1,7%	100,0%
	MPU	46,2%	43,7%	10,1%	100,0%
V Lebensmittel- gewerbe	Gesamt	78,1%	20,5%	1,4%	100,0%
	EPU	95,4%	4,6%	0,0%	100,0%
	MPU	78,0%	20,6%	1,4%	100,0%
VI Gesundheits- gewerbe	Gesamt	64,8%	29,1%	6,1%	100,0%
	EPU	77,1%	16,2%	6,7%	100,0%
	MPU	64,5%	29,4%	6,1%	100,0%
VII Handwerke für den privaten Bedarf	Gesamt	84,1%	15,0%	1,0%	100,0%
	EPU	94,5%	5,3%	0,2%	100,0%
	MPU	82,7%	16,2%	1,1%	100,0%
Friseure	Gesamt	97,2%	2,6%	0,2%	100,0%
	EPU	99,1%	0,9%	0,0%	100,0%
	MPU	97,0%	2,8%	0,2%	100,0%
Schuhmacher	Gesamt	75,4%	21,1%	3,6%	100,0%
	EPU	89,2%	10,0%	0,8%	100,0%
	MPU	68,0%	27,0%	5,0%	100,0%
Uhrmacher	Gesamt	79,6%	19,7%	0,7%	100,0%
	EPU	74,0%	25,3%	0,8%	100,0%
	MPU	80,4%	18,9%	0,7%	100,0%
Damen- und Herrenschnneider	Gesamt	77,7%	21,9%	0,4%	100,0%
	EPU	87,0%	12,6%	0,4%	100,0%
	MPU	67,2%	32,3%	0,4%	100,0%
Fotografen	Gesamt	62,3%	33,9%	3,8%	100,0%
	EPU	82,0%	16,3%	1,6%	100,0%
	MPU	55,6%	39,9%	4,6%	100,0%
Kosmetiker	Gesamt	98,7%	1,3%	0,0%	100,0%
	EPU	98,0%	2,0%	0,0%	100,0%
	MPU	99,6%	0,4%	0,0%	100,0%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturuntersuchung 2013, eigene Berechnungen

8.3.3 Kapitel 4

Tabelle A 14: Frauenanteil bei den Soloselbstständigen nach Handwerksgruppen und -zweigen

Handwerksgruppe/-gewerk	Anteil Frauen
Handwerk gesamt (A+B1)	15,9%
I Bauhauptgewerbe	2,9%
Maurer und Betonbauer	4,1%
Zimmerer	1,5%
Dachdecker	0,0%
II Ausbaugewerbe	4,3%
Feinwerkmechaniker	0,0%
Landmaschinenmechaniker	6,3%
Metallbauer	1,4%
Gebäudereiniger	36,8%
IV Kraftfahrzeuggewerbe	2,2%
V Lebensmittelgewerbe	8,3%
VI Gesundheitsgewerbe	35,0%
VII Handwerke für den privaten Bedarf	71,0%
Friseure	73,2%
Schuhmacher	11,1%
Uhrmacher	15,0%
Damen- und Herrenschneider	83,0%
Fotografen	55,9%
Kosmetiker	79,6%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturerhebung 2013; eigene Berechnungen

Tabelle A 15: Von Frauen geführte EPU im handwerksähnlichem Gewerbe nach ausgewählten Gewerken 1996

	Unternehmen	EPU von Frauen geleitet	Frauenanteil
Handwerk insgesamt	67.481	28.917	42,9%
Bodenleger	5.043	238	4,7%
Fuger	4.919	197	4,0%
Holz- und Bautenschutzgewerbe	10.134	357	3,5%
Metallgewerbe	2.498	189	7,6%
Metallschleifer und -polierer	1.094	119	10,9%
Einbau genormter Baufertigteile	8.219	262	3,2%
Dekorationsnäher	757	635	83,9%
Änderungsschneider	11.334	9.269	81,8%
Fleischzerleger, Ausbeiner	710	24	3,4%
Teppichreiniger	941	197	20,9%
Kosmetiker	15.475	14.981	96,8%
Bestattungsgewerbe	672	239	35,6%
Klavierstimmer	507	25	4,9%

ifh Göttingen

Gewerbebezüge mit mehr als 500 EPU

Quelle: Statistisches Bundesamt 1996, eigene Berechnungen

Tabelle A 16: Alter der Soloselbstständigen nach Handwerksgruppen und -zweigen

		bis 30	31-40	41-50	51-55	56-60	61-65	über 65	Summe
Handwerk gesamt (A+B1)	Gesamt	2,1%	11,6%	32,8%	19,5%	14,4%	11,0%	8,6%	100,0%
	EPU	2,7%	12,9%	29,3%	19,7%	13,5%	10,8%	11,1%	100,0%
	MPU	1,8%	10,9%	34,9%	19,3%	14,9%	11,0%	7,1%	100,0%
A-Handwerke	Gesamt	1,9%	10,7%	33,1%	19,5%	14,2%	11,6%	9,0%	100,0%
	EPU	2,0%	10,7%	28,2%	20,0%	13,0%	12,9%	13,2%	100,0%
	MPU	1,8%	10,7%	35,6%	19,2%	14,9%	10,9%	6,8%	100,0%
B1-Handwerke	Gesamt	3,3%	17,2%	29,9%	18,5%	13,8%	8,6%	8,8%	100,0%
	EPU	4,1%	20,0%	29,0%	18,4%	12,7%	7,0%	8,8%	100,0%
	MPU	1,9%	12,3%	31,3%	18,6%	15,6%	11,4%	8,9%	100,0%
I Bauhaupt- gewerbe	Gesamt	1,3%	12,9%	36,8%	20,4%	15,1%	8,3%	5,2%	100,0%
	EPU	0,7%	16,1%	36,1%	21,2%	17,2%	6,2%	2,6%	100,0%
	MPU	1,6%	11,6%	37,1%	20,0%	14,2%	9,2%	6,4%	100,0%
Maurer und Betonbauer	Gesamt	0,4%	9,7%	34,0%	21,2%	18,9%	10,1%	5,7%	100,0%
	EPU	0,0%	11,6%	32,2%	21,2%	25,3%	6,8%	2,7%	100,0%
	MPU	0,6%	8,7%	34,9%	21,2%	15,7%	11,7%	7,1%	100,0%
Zimmerer	Gesamt	1,9%	18,0%	39,2%	22,8%	9,8%	4,7%	3,6%	100,0%
	EPU	3,0%	21,2%	33,3%	25,8%	10,6%	1,5%	4,5%	100,0%
	MPU	1,2%	16,1%	42,7%	21,1%	9,4%	6,6%	3,0%	100,0%
Dachdecker	Gesamt	2,6%	17,7%	39,4%	18,5%	9,1%	7,6%	5,1%	100,0%
	EPU	0,0%	27,8%	38,9%	19,4%	2,8%	11,1%	0,0%	100,0%
	MPU	3,4%	14,5%	39,5%	18,1%	11,1%	6,5%	6,8%	100,0%
Straßenbauer	Gesamt	3,1%	9,9%	40,7%	15,0%	14,9%	9,2%	7,2%	100,0%
	EPU	0,0%	7,7%	53,8%	15,4%	7,7%	15,4%	0,0%	100,0%
	MPU	3,9%	10,5%	36,9%	14,9%	17,0%	7,4%	9,2%	100,0%
Gerüstbauer	Gesamt	0,0%	13,6%	40,3%	18,7%	20,4%	4,5%	2,5%	100,0%
	EPU	0,0%	15,4%	69,2%	7,7%	7,7%	0,0%	0,0%	100,0%
	MPU	0,0%	12,8%	27,2%	23,7%	26,1%	6,5%	3,7%	100,0%
II Ausbau- gewerbe	Gesamt	1,5%	12,5%	33,9%	19,8%	13,4%	11,0%	7,9%	100,0%
	EPU	1,8%	14,5%	32,4%	18,5%	11,5%	10,9%	10,4%	100,0%
	MPU	1,3%	11,0%	35,0%	20,8%	14,8%	11,0%	6,1%	100,0%
Maler und Lackierer	Gesamt	1,7%	13,0%	29,8%	18,0%	14,5%	15,3%	7,6%	100,0%
	EPU	1,0%	14,3%	27,6%	13,3%	16,3%	21,4%	6,1%	100,0%
	MPU	2,1%	12,3%	31,2%	20,9%	13,4%	11,7%	8,5%	100,0%
Installateur und Heizungsbauer	Gesamt	1,3%	9,9%	35,2%	20,6%	13,7%	11,1%	8,1%	100,0%
	EPU	1,7%	10,9%	34,5%	18,5%	10,9%	12,6%	10,9%	100,0%
	MPU	1,1%	9,4%	35,6%	21,6%	15,0%	10,4%	6,8%	100,0%
Elektrotechniker	Gesamt	0,6%	8,9%	30,1%	22,9%	15,5%	12,4%	9,6%	100,0%
	EPU	0,0%	7,3%	28,5%	26,4%	11,9%	9,8%	16,1%	100,0%
	MPU	1,0%	9,9%	31,1%	20,7%	17,8%	14,0%	5,5%	100,0%
Tischler	Gesamt	1,1%	8,8%	41,8%	18,8%	14,3%	9,2%	6,0%	100,0%
	EPU	2,0%	9,0%	37,0%	16,0%	15,0%	13,0%	8,0%	100,0%
	MPU	0,5%	8,7%	45,1%	20,8%	13,7%	6,5%	4,6%	100,0%
Raumausstatter	Gesamt	2,4%	22,9%	27,5%	18,3%	9,9%	7,8%	11,2%	100,0%
	EPU	2,9%	30,9%	27,9%	17,6%	2,9%	2,9%	14,7%	100,0%
	MPU	1,6%	11,1%	26,9%	19,2%	20,1%	15,1%	6,0%	100,0%
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	Gesamt	4,0%	21,8%	38,0%	15,1%	9,8%	7,2%	4,1%	100,0%
	EPU	4,3%	23,6%	39,3%	12,9%	10,0%	6,4%	3,6%	100,0%
	MPU	3,4%	18,3%	35,5%	19,6%	9,5%	8,7%	5,0%	100,0%

noch Tabelle A 16:

		bis 30	31-40	41-50	51-55	56-60	61-65	über 65	Summe
III Handwerke für den gewerblichen Bedarf	Gesamt	1,9%	7,2%	27,6%	20,0%	16,4%	14,1%	12,9%	100,0%
	EPU	3,3%	5,6%	23,9%	19,2%	16,0%	15,0%	16,9%	100,0%
	MPU	0,9%	8,3%	30,3%	20,5%	16,6%	13,4%	9,9%	100,0%
Feinwerkmechaniker	Gesamt	2,9%	5,1%	26,0%	15,3%	18,1%	16,9%	15,7%	100,0%
	EPU	4,2%	0,0%	29,2%	4,2%	20,8%	12,5%	29,2%	100,0%
	MPU	2,3%	7,6%	24,4%	20,8%	16,8%	19,0%	9,0%	100,0%
Landmaschinenmechaniker	Gesamt	2,7%	8,4%	18,4%	19,7%	28,7%	7,5%	14,5%	100,0%
	EPU	6,3%	6,3%	6,3%	12,5%	31,3%	6,3%	31,3%	100,0%
	MPU	1,2%	9,4%	23,8%	22,8%	27,6%	8,1%	7,1%	100,0%
Metallbauer	Gesamt	1,4%	5,4%	28,5%	22,8%	12,5%	17,0%	12,4%	100,0%
	EPU	2,7%	1,4%	18,9%	20,3%	8,1%	29,7%	18,9%	100,0%
	MPU	0,8%	7,1%	32,4%	23,9%	14,3%	11,8%	9,7%	100,0%
Gebäudereiniger	Gesamt	3,7%	17,7%	24,8%	20,9%	22,7%	4,0%	6,2%	100,0%
	EPU	5,3%	21,1%	23,7%	23,7%	23,7%	0,0%	2,6%	100,0%
	MPU	0,8%	11,5%	26,7%	16,0%	21,0%	11,3%	12,6%	100,0%
IV Kraftfahrzeuggewerbe	Gesamt	1,3%	12,2%	31,8%	23,0%	14,0%	9,6%	8,2%	100,0%
	EPU	0,0%	17,0%	17,0%	33,0%	11,4%	5,7%	15,9%	100,0%
	MPU	1,7%	10,4%	36,9%	19,5%	14,9%	10,9%	5,5%	100,0%
V Lebensmittelgewerbe	Gesamt	0,5%	10,9%	33,6%	14,6%	19,1%	11,1%	10,0%	100,0%
	EPU	0,0%	33,3%	16,7%	8,3%	8,3%	0,0%	33,3%	100,0%
	MPU	0,6%	8,3%	35,7%	15,4%	20,4%	12,4%	7,3%	100,0%
VI Gesundheitsgewerbe	Gesamt	2,2%	10,0%	35,0%	20,2%	16,0%	11,9%	4,7%	100,0%
	EPU	5,0%	15,0%	35,0%	17,5%	5,0%	15,0%	7,5%	100,0%
	MPU	1,6%	9,0%	35,0%	20,8%	18,4%	11,2%	4,1%	100,0%
VII Handwerke für den privaten Bedarf	Gesamt	5,0%	12,8%	31,7%	17,1%	13,1%	10,7%	9,5%	100,0%
	EPU	6,0%	11,1%	27,6%	19,1%	15,4%	11,3%	9,5%	100,0%
	MPU	4,2%	14,3%	35,2%	15,4%	11,1%	10,2%	9,5%	100,0%
Friseure	Gesamt	4,9%	13,5%	32,5%	15,5%	12,3%	11,6%	9,8%	100,0%
	EPU	4,9%	11,0%	27,4%	17,7%	14,0%	13,4%	11,6%	100,0%
	MPU	5,0%	15,6%	36,8%	13,6%	10,8%	10,0%	8,2%	100,0%
Schuhmacher	Gesamt	1,9%	0,0%	32,6%	14,4%	11,3%	13,1%	26,7%	100,0%
	EPU	0,0%	0,0%	33,3%	11,1%	16,7%	11,1%	27,8%	100,0%
	MPU	5,8%	0,0%	31,1%	21,4%	0,0%	17,3%	24,5%	100,0%
Uhrmacher	Gesamt	0,9%	2,4%	28,6%	13,2%	20,9%	18,9%	15,2%	100,0%
	EPU	0,0%	5,0%	25,0%	15,0%	20,0%	25,0%	10,0%	100,0%
	MPU	1,6%	0,0%	31,9%	11,6%	21,6%	13,3%	19,9%	100,0%
Damen- und Herrenschneider	Gesamt	5,4%	5,1%	27,8%	26,8%	13,3%	14,6%	7,0%	100,0%
	EPU	5,7%	3,8%	26,4%	26,4%	15,1%	15,1%	7,5%	100,0%
	MPU	4,3%	12,0%	35,0%	28,8%	4,0%	12,0%	4,0%	100,0%
Fotografen	Gesamt	4,5%	19,9%	25,3%	19,1%	6,6%	11,4%	13,2%	100,0%
	EPU	5,9%	23,5%	20,6%	17,6%	2,9%	14,7%	14,7%	100,0%
	MPU	1,5%	12,5%	34,9%	22,1%	14,3%	4,6%	10,0%	100,0%
Kosmetiker	Gesamt	7,2%	17,9%	32,8%	18,0%	10,4%	8,5%	5,2%	100,0%
	EPU	8,2%	12,2%	29,1%	19,9%	18,4%	6,6%	5,6%	100,0%
	MPU	6,2%	23,7%	36,5%	16,1%	2,3%	10,3%	4,8%	100,0%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturuntersuchung 2013, eigene Berechnungen

Tabelle A 17: Qualifikation der Soloselbstständigen nach Handwerksgruppen und -zweigen

		Gesellen- prüfung	Meister- prüfung	Fachhoch- schul- abschluss	Hochschul- abschluss	keine fach- spezifische Qualifikation
Handwerk gesamt (A+B1)	Gesamt	87,4%	70,9%	9,9%	5,3%	4,0%
	EPU	87,3%	61,4%	8,7%	3,5%	5,8%
	MPU	87,4%	76,7%	10,7%	6,4%	2,9%
A-Handwerke	Gesamt	89,9%	79,1%	8,9%	5,0%	1,7%
	EPU	92,9%	79,2%	6,0%	2,5%	0,6%
	MPU	88,4%	79,1%	10,4%	6,2%	2,3%
B1-Handwerke	Gesamt	77,4%	43,1%	9,1%	5,2%	14,6%
	EPU	74,6%	31,6%	9,5%	4,5%	18,8%
	MPU	82,2%	62,0%	8,4%	6,2%	7,6%
I Bauhaupt- gewerbe	Gesamt	79,4%	62,8%	14,8%	8,4%	3,8%
	EPU	85,9%	59,1%	11,2%	4,5%	2,2%
	MPU	76,5%	64,5%	16,5%	10,1%	4,5%
Maurer und Betonbauer	Gesamt	70,9%	54,4%	20,6%	12,5%	3,4%
	EPU	78,3%	53,8%	16,1%	5,6%	3,5%
	MPU	67,3%	54,7%	22,8%	15,9%	3,4%
Zimmerer	Gesamt	95,7%	82,7%	6,6%	2,8%	1,2%
	EPU	98,5%	78,8%	6,1%	3,0%	0,0%
	MPU	94,1%	85,1%	6,9%	2,6%	2,0%
Dachdecker	Gesamt	92,8%	75,0%	4,8%	3,4%	3,2%
	EPU	91,7%	52,8%	2,8%	5,6%	0,0%
	MPU	93,2%	82,0%	5,4%	2,7%	4,2%
Straßenbauer	Gesamt	69,9%	53,7%	21,7%	10,5%	4,9%
	EPU	100,0%	66,7%	0,0%	0,0%	0,0%
	MPU	61,4%	50,0%	27,8%	13,4%	6,3%
Gerüstbauer	Gesamt	54,2%	22,7%	20,0%	5,0%	24,5%
	EPU	75,0%	25,0%	16,7%	0,0%	8,3%
	MPU	44,7%	21,7%	21,6%	7,3%	31,9%
II Ausbau- gewerbe	Gesamt	90,9%	73,9%	8,4%	3,8%	2,7%
	EPU	91,5%	65,6%	6,4%	2,3%	3,8%
	MPU	90,4%	79,9%	9,9%	5,0%	1,8%
Maler und Lackierer	Gesamt	95,7%	80,3%	3,5%	1,3%	1,9%
	EPU	95,9%	70,4%	2,0%	0,0%	3,1%
	MPU	95,6%	86,2%	4,3%	2,1%	1,3%
Installateur und Heizungsbauer	Gesamt	90,7%	79,6%	11,0%	5,4%	1,1%
	EPU	94,9%	81,4%	7,6%	0,8%	0,8%
	MPU	88,7%	78,7%	12,6%	7,6%	1,3%
Elektrotechniker	Gesamt	87,7%	79,5%	11,4%	6,7%	1,0%
	EPU	91,2%	82,5%	8,8%	6,2%	0,0%
	MPU	85,4%	77,6%	13,1%	7,0%	1,7%
Tischler	Gesamt	95,6%	87,7%	8,7%	1,6%	0,4%
	EPU	97,1%	83,5%	5,8%	1,0%	0,0%
	MPU	94,6%	90,7%	10,7%	2,0%	0,6%
Raumausstatter	Gesamt	83,9%	52,9%	8,1%	4,3%	8,3%
	EPU	79,4%	39,7%	7,4%	2,9%	11,8%
	MPU	90,5%	72,4%	9,1%	6,2%	3,3%
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	Gesamt	86,2%	33,6%	4,1%	1,7%	10,1%
	EPU	85,3%	21,3%	3,7%	0,7%	11,8%
	MPU	87,9%	58,4%	4,9%	3,8%	6,7%

noch Tabelle A 17:

		Gesellen- prüfung	Meister- prüfung	Fachhoch- schul- abschluss	Hochschul- abschluss	keine fach- spezifische Qualifikation
III Handwerke für den gewerblichen Bedarf	Gesamt	80,1%	65,2%	15,1%	7,8%	5,3%
	EPU	79,1%	59,7%	15,6%	6,6%	7,6%
	MPU	80,9%	69,3%	14,7%	8,7%	3,7%
Feinwerk- mechaniker	Gesamt	76,8%	62,0%	18,5%	13,1%	2,4%
	EPU	75,0%	62,5%	20,8%	12,5%	4,2%
	MPU	77,7%	61,8%	17,3%	13,4%	1,5%
Landmaschinen- mechaniker	Gesamt	85,8%	74,5%	25,9%	3,1%	0,0%
	EPU	87,5%	75,0%	31,3%	0,0%	0,0%
	MPU	85,1%	74,3%	23,6%	4,5%	0,0%
Metallbauer	Gesamt	85,8%	75,7%	13,2%	7,1%	1,3%
	EPU	87,7%	74,0%	13,7%	6,8%	0,0%
	MPU	85,0%	76,4%	12,9%	7,3%	1,9%
Gebäudereiniger	Gesamt	52,5%	29,7%	14,2%	7,7%	29,9%
	EPU	38,9%	13,9%	16,7%	8,3%	38,9%
	MPU	77,0%	58,4%	9,7%	6,4%	13,6%
IV Kraftfahrzeug- gewerbe	Gesamt	88,6%	76,3%	8,9%	6,4%	2,9%
	EPU	94,4%	77,8%	6,7%	3,3%	0,0%
	MPU	86,6%	75,8%	9,7%	7,4%	3,9%
V Lebensmittel- gewerbe	Gesamt	95,2%	85,5%	4,2%	4,9%	2,3%
	EPU	100,0%	66,7%	0,0%	0,0%	0,0%
	MPU	94,6%	87,8%	4,7%	5,4%	2,6%
VI Gesundheits- gewerbe	Gesamt	93,1%	86,8%	13,9%	6,0%	1,5%
	EPU	92,5%	80,0%	10,0%	5,0%	5,0%
	MPU	93,3%	88,2%	14,7%	6,2%	0,8%
VII Handwerke für den privaten Bedarf	Gesamt	87,5%	65,4%	6,8%	3,8%	7,4%
	EPU	82,6%	49,1%	7,9%	3,3%	12,3%
	MPU	91,6%	79,2%	5,9%	4,3%	3,1%
Friseure	Gesamt	99,0%	85,7%	1,3%	1,6%	0,5%
	EPU	100,6%	82,9%	0,0%	0,6%	0,0%
	MPU	97,5%	88,1%	2,4%	2,4%	1,0%
Schuhmacher	Gesamt	88,7%	61,3%	0,0%	0,0%	9,2%
	EPU	88,9%	55,6%	0,0%	0,0%	11,1%
	MPU	88,3%	72,6%	0,0%	0,0%	5,4%
Uhrmacher	Gesamt	94,3%	89,4%	6,7%	2,7%	1,9%
	EPU	100,0%	95,0%	5,0%	0,0%	0,0%
	MPU	89,2%	84,4%	8,3%	5,0%	3,6%
Damen- und Herrenschneider	Gesamt	94,8%	55,1%	10,8%	10,6%	8,5%
	EPU	98,1%	52,8%	11,3%	7,5%	9,4%
	MPU	78,3%	66,5%	8,0%	26,1%	3,8%
Fotografen	Gesamt	63,7%	37,0%	9,9%	6,1%	28,5%
	EPU	55,9%	23,5%	8,8%	5,9%	38,2%
	MPU	79,7%	64,6%	12,0%	6,5%	8,7%
Kosmetiker	Gesamt	61,7%	18,6%	16,7%	5,1%	19,0%
	EPU	62,8%	13,4%	15,9%	4,9%	21,3%
	MPU	60,6%	23,9%	17,5%	5,3%	16,6%

ifh Göttingen

Quelle: ZDH-Strukturuntersuchung 2013, eigene Berechnungen

8.4 Interviewleitfaden

Interner Teil	
1. Datum/Zeit des Interviews2013 / Uhr
2. Interviewdauer (Minuten)	
3. Unternehmensstandort Ort Bundesland	<input type="checkbox"/> Dorf <input type="checkbox"/> Kleinstadt <input type="checkbox"/> Großstadt <input type="checkbox"/> Metropole
4. Geschlecht	<input type="checkbox"/> männlich <input type="checkbox"/> weiblich
5. Gewerk (lt. Eintragung in die Rolle)	
Gründung der Selbstständigkeit	
6. Status, Art der Selbstständigkeit	
6.1. Seit wann üben Sie ihre Selbstständigkeit aus?	ca. (Monat/Jahr)
6.2. Haben Sie Ihr Unternehmen neu gegründet?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
6.3. Wie betreiben Sie Ihr Unternehmen?	<input type="checkbox"/> Haupterwerbsquelle <input type="checkbox"/> Nebenerwerbsquelle
6.4. Welche Produkte/Dienstleistungen stellen Sie her/bieten Sie an?	
6.5. Würden Sie Ihre Dienstleistung/Ihr Produkt als klassisch oder innovativ im Vergleich zu ähnlichen Anbietern beschreiben?	<input type="checkbox"/> klassisch <input type="checkbox"/> innovativ Erläuterung:
6.6. Handelt es sich hierbei um Nischenprodukte, -leistungen?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
7. Motive Selbstständigkeit	
7.1. Wollten Sie sich schon immer selbstständig machen?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein

noch Interviewleitfaden:

<p>7.2. Warum haben Sie sich selbstständig gemacht? (Mehrfachnennung möglich)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Unabhängigkeit/Selbstverwirklichung/eigener Chef sein <input type="checkbox"/> neue Ideen umsetzen <input type="checkbox"/> Marktlücke entdeckt; erwartete Produktnachfrage <input type="checkbox"/> Ausgründung aus vorherigem Unternehmen <input type="checkbox"/> Berufswechsler <input type="checkbox"/> höhere Verdienstmöglichkeiten <input type="checkbox"/> Alternative zur Arbeitslosigkeit <input type="checkbox"/> keine andere Anstellung gefunden <input type="checkbox"/> Benachteiligung am bisherigen Arbeitsplatz <input type="checkbox"/> Übernahme des Familienbetriebs <input type="checkbox"/> Vom früheren Arbeitgeber gewollte Gründung von Anderen zur Gründung geraten (Partner/ Familie) <input type="checkbox"/> sonstiges:
<p>8. Erwerbsstatus der Selbstständigkeit</p>	
<p>8.1. Üben Sie Ihre Selbstständigkeit in Ihrem erlernten bzw. ähnlichen Beruf aus?</p>	<p><input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein</p>
<p>8.2. Waren Sie zuvor schon einmal selbstständig?</p>	<p><input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein</p>
<p>8.3. Was haben Sie unmittelbar vor Ihrer Selbstständigkeit gemacht?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> in Ausbildung/Studium <input type="checkbox"/> angestellt <input type="checkbox"/> Elternzeit <input type="checkbox"/> arbeitslos <input type="checkbox"/> sonstige
<p>8.4. Wie sieht ihr bisheriger Erwerbsverlauf aus? In welchen Bereichen waren Sie als Angestellter tätig und wie lange?</p>	
<p>8.5. Wie ist Ihr Familienstand?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> ledig <input type="checkbox"/> verheiratet <input type="checkbox"/> geschieden
<p>8.6. Welcher Tätigkeit geht Ihr Ehepartner/in bzw. Lebenspartner/in nach?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> in Ausbildung/Studium <input type="checkbox"/> Angestellter <input type="checkbox"/> selbstständig <input type="checkbox"/> arbeitslos <input type="checkbox"/> sonstige

noch Interviewleitfaden:

9. Finanzierungsgrundlage																
9.1. Waren für die Gründung Investitionen notwendig? (Wie hoch waren diese?)	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> bis 10 T€ <input type="checkbox"/> 10-50 T€ <input type="checkbox"/> über 50 T€															
9.2. Wie haben Sie die Gründung finanziert ? (Anmerkung: wenn Kombination, wie sieht die prozentuale Verteilung aus?)	<input type="checkbox"/> aus eigenen Ersparnissen <input type="checkbox"/> mit finanzieller Unterstützung von Familie und/oder Freunden <input type="checkbox"/> Kredit notwendig <input type="checkbox"/> öffentliche Finanzierungshilfen (Gründungsförderung)															
9.3. Falls Sie öffentliche Finanzierungshilfen (Gründungsförderung) in Anspruch genommen haben, welche waren dies?	<input type="checkbox"/> Mittel der BA (z.B. Gründungszuschuss, Einstiegsgeld) <input type="checkbox"/> öffentliche Darlehen <input type="checkbox"/> andere Zuschüsse <input type="checkbox"/> sonstige:															
9.4. Haben Sie eine Form von Gründungsberatung in Anspruch genommen?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein Wenn ja durch wen? (Mehrfachnennung möglich) <input type="checkbox"/> Handwerkskammer <input type="checkbox"/> Industrie- und Handelskammer <input type="checkbox"/> Arbeitsagentur <input type="checkbox"/> freie Betriebsberater <input type="checkbox"/> Steuerberater, Wirtschaftsprüfer <input type="checkbox"/> Rechtsanwalt, Notar <input type="checkbox"/> Kreditinstitut (z.B. Hausbank)															
9.5. Haben Sie darüber hinaus Gründungshilfen in Anspruch genommen? (Mehrfachnennungen möglich)	<input type="checkbox"/> Informationsmaterial <input type="checkbox"/> Existenzgründungslehrgänge (Dauer > 3h) <input type="checkbox"/> Infoveranstaltungen <input type="checkbox"/> sonstige:															
Ausübung der Selbstständigkeit																
10. Beschäftigung von Dritten																
10.1. Werden Sie durch Dritte bei der Ausübung Ihrer unternehmerischen Tätigkeit unterstützt (ggf. auf Minijob-basis) Ehe-/Lebenspartner Mithelfende Familienangehörige Aushilfskräfte oder Saison-Arbeitskräfte Sonstige (Auszubildende):	<table> <thead> <tr> <th>Ja</th> <th>Mini-Job</th> <th>nein</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td colspan="3">.....</td> </tr> </tbody> </table>	Ja	Mini-Job	nein	<input type="checkbox"/>										
Ja	Mini-Job	nein														
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>														
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>														
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>														
.....																
10.2. Wie verfahren Sie bei Auftragsspitzen ?	<input type="checkbox"/> Nur so viel Aufträge annehmen, wie allein zu bewältigen sind. <input type="checkbox"/> Länger arbeiten <input type="checkbox"/> Zeitlich befristete Unterstützung durch:															

noch Interviewleitfaden:

<p>10.3. Haben Sie in der Vergangenheit sozialversicherungspflichtige Angestellte beschäftigt?</p>	<p><input type="checkbox"/> ja: Warum wurde(n) diese(s) Arbeitsverhältnis(se) aufgelöst?</p> <p><input type="checkbox"/> nein: Welche Gründe sprachen dagegen?</p>
<p>10.4. Haben Sie vor, in Zukunft Mitarbeiter einzustellen?</p> <p style="text-align: right;">Noch in diesem Jahr Zu einem späteren Zeitpunkt</p>	<p><input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein</p>
<p>10.5. Wenn ja, wie viele?</p>	<p>ca. Vollzeitäquivalente</p>
<p>10.6. Wenn nein, was sind Hemmnisse?</p>	
<p>11. Arbeitszeiten</p>	
<p>11.1. Wie viele Stunden arbeiten Sie durchschnittlich in der Woche (Montag-Sonntag)?</p>	<p>ca. Stunden</p>
<p>11.2. Arbeiten Sie auch am Wochenende?</p>	<p><input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein</p>
<p>11.3. Wie viele Tage haben Sie im Jahr 2012 Urlaub gehabt?</p>	<p>ca. Tage</p>
<p>11.4. Wie gut lässt sich Ihre Selbstständigkeit mit Ihrer familiären Situation vereinbaren?</p>	<p style="text-align: center;">1 2 3 4 5 6</p> <p>sehr gut <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> gar nicht</p>
<p>11.5. Haben Sie Kinder? Wenn ja wie viele und in welchem Alter?</p>	<p><input type="checkbox"/> ja; Anzahl:, im Alter von:..... <input type="checkbox"/> nein</p>
<p>11.6. Wie gut können Sie Erwerbsarbeit von privater Zeit trennen?</p>	<p style="text-align: center;">1 2 3 4 5 6</p> <p>sehr gut <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> gar nicht</p>
<p>12. Arbeitsort</p>	
<p>12.1. Wo verrichten Sie Ihre Arbeit? (Mehrfachnennung möglich)</p>	<p><input type="checkbox"/> Von zu Hause in einem abgeschlossenen Arbeitszimmer <input type="checkbox"/> Von zu Hause in einem gemischt genutzten Arbeitszimmer <input type="checkbox"/> Eigener Unternehmensstandort <input type="checkbox"/> Gemeinsamer Standort mit anderen Selbstständigen <input type="checkbox"/> Beim Kunden <input type="checkbox"/> Sonstiger Ort</p>

noch Interviewleitfaden:

13. Zusammenarbeit mit Subunternehmern/Vorleistungen	
13.1. Vergeben Sie Aufträge an Subunternehmen ? (z.B. Werkverträge)	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
13.2. Wenn ja, wie hoch war der ungefähre prozentuale Anteil der Fremdleistungen an den Gesamtumsatz des letzten Jahres?	ca. %
13.3. Bedienen Sie sich der Hilfe der steuerberatenden Berufe?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
14. Kundenakquise	
14.1. Wodurch werden Ihre Kunden auf Sie aufmerksam ? (Mehrfachnennungen möglich)	<input type="checkbox"/> Printanzeigen <input type="checkbox"/> Internetanzeigen; eigene Webseite 2 3 4 <input type="checkbox"/> Auktionsplattformen, Onlineshops 2 3 4 <input type="checkbox"/> Flyer / Visitenkarten <input type="checkbox"/> Empfehlung <input type="checkbox"/> Weiß ich nicht. <input type="checkbox"/> sonstige:
15. Kundenstamm	
15.1. Sind Sie nur lokal tätig , oder kommen Ihre Kunden auch von außerhalb ?	<input type="checkbox"/> nur lokal <input type="checkbox"/> lokal und Kunden von außerhalb <input type="checkbox"/> überwiegend Kunden von außerhalb
15.2. Wie setzen sich Ihre Kunden zusammen ?	ca. % Private Personen ca. % Unternehmen (Freiberufler, <u>gewerb.</u> Auftraggeber) ca. % öffentliche Hand = 100 %
15.3. Gibt es Großkunden , die einen großen Teil Ihres Umsatzes ausmachen? (Wie viele?)	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
15.4. Wie sieht die Arbeitsbeziehung zu diesem Kunden/Auftraggeber aus?	
15.5. Gehören ehemalige Arbeitgeber zu Ihren Kunden?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
16. Einkommen aus Soloselbstständigkeit	
16.1. Wie hoch war der (Brutto-) Gewinn , den Sie im Jahr 2012 erzielt haben (ggf. vorläufig)?	<input type="checkbox"/> unter 12.000 € <input type="checkbox"/> 12.000 bis 25.000 € <input type="checkbox"/> 25.000 bis unter 50.000 € <input type="checkbox"/> über 50.000 € <input type="checkbox"/> keine Angabe
16.2. Wie stark schwankt Ihr Einkommen ?	1 2 3 4 5 6 Sehr stark <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> gar nicht

noch Interviewleitfaden:

16.3. Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Einkommen (im Verhältnis zur Arbeitsleistung)?	1 2 3 4 5 6 Äußerst <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> gar nicht zufrieden
16.4. Welchen Anteil macht das Einkommen aus Ihrer Soloselbstständigkeit an Ihrem persönlichen Erwerbseinkommen aus?	ca. %
16.5. Welchen Anteil macht das Einkommen aus Ihrer Soloselbstständigkeit am gesamten Erwerbseinkommen in Ihrem Haushalt aus?	ca. %
16.6. Stocken Sie Ihr Einkommen durch staatliche Sozialleistungen auf (z.B. ALG II)?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
16.7. Sind Sie umsatzsteuerpflichtig?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
17. Soziale Absicherung	
17.1. Haben Sie eine gesetzliche Rentenversicherung?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
17.2. Haben Sie zusätzlich eine private Rentenversicherung (inkl. Lebensversicherung)?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
17.3. Wie hoch ist Ihr monatlicher Aufwand für gesetzliche und private (wenn vorhanden) Altersvorsorge?	<input type="checkbox"/> unter 150 € <input type="checkbox"/> 150 bis 400 € <input type="checkbox"/> 400 bis 750 € <input type="checkbox"/> über 750 €
17.4. Sind Sie gegen längeren krankheitsbedingten Ausfall versichert (Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Berufsunfähigkeitsvers.)	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
18. Kontakt zur Handwerkskammer	
18.1. Sind Ihnen die Leistungen der HWK bekannt?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
18.2. Haben Sie schon einmal Leistungen ihrer HWK in Anspruch genommen?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
18.3. Wenn ja, wie oft?	ca. im Jahr
18.4. Welche Leistungen haben Sie in Anspruch genommen?	...
Zufriedenheit und zukünftige Entwicklung	
19. Zufriedenheit	
19.1. Wie zufrieden sind Sie generell mit Ihrer gegenwärtigen Erwerbssituation?	1 2 3 4 5 6 Äußerst <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> gar nicht zufrieden
Erläuterung:	
19.2. Wünschen Sie sich eine Veränderung Ihrer Erwerbssituation?	<input type="checkbox"/> Selbstständigkeit (Tätigkeit) weiter ausbauen <input type="checkbox"/> Selbstständigkeit (Tätigkeit) reduzieren <input type="checkbox"/> Selbstständigkeit aufgeben <input type="checkbox"/> aus Vollerwerb Nebenerwerb <input type="checkbox"/> aus Nebenerwerb Vollerwerb <input type="checkbox"/> weniger Überstunden <input type="checkbox"/> Sonstiges

noch Interviewleitfaden:

19.3. War Ihre Entscheidung sich selbstständig zu machen aus heutiger Sicht richtig?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> unsicher
19.4. Wenn nicht, warum nicht ?	
19.5. Welche Hinweise zu Vor- und Nachteilen der Soloselbstständigkeit möchten Sie uns abschließend noch mit auf den Weg geben? Was sind evtl. Herausforderungen, bei denen weitere Unterstützung notwendig wäre?	
20. Zukunft	
20.1. Welche Ziele und Wünsche haben Sie für die Zukunft; welche Projektideen wollen Sie realisieren?	
Sozioökonomische Merkmale	
21. In welchem Jahr sind Sie geboren?	19.....
22. Welche Staatsangehörigkeit besitzen Sie?	<input type="checkbox"/> deutsch <input type="checkbox"/> deutsch mit Migrationshintergrund (Elternteil Ausländer oder Spätaussiedler) <input type="checkbox"/> Ausländer; Herkunftsland:
23. Welchen höchsten allgemeinbildenden Schulabschluss haben Sie?	<input type="checkbox"/> Hauptschule <input type="checkbox"/> Mittlere Reife / POS <input type="checkbox"/> Fachhochschul- / Hochschulreife <input type="checkbox"/> anderen Schulabschluss <input type="checkbox"/> keinen Schulabschluss
24. Welche beruflichen Ausbildungsabschlüsse haben Sie?	<input type="checkbox"/> Gewerk(e): <input type="checkbox"/> Gewerk(e): <input type="checkbox"/> Studienrichtung/Titel: <input type="checkbox"/> Studienrichtung/Titel: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Abschluss: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Abschluss:
25. Waren/sind Personen aus Ihrem familiären Umfeld selbstständig? (Wenn ja wer?)	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
26. Kennen Sie Ein-Personen-Unternehmen mit denen wir ggf. Kontakt aufnehmen können?	

9 Literatur

- Block, J. und Sandner, P. (2009): Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data.
- 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.
- Caliendo, M. und Kritikos, A. (2010): Gründungen aus der Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich, DIW Wochenbericht Nr. 18, Berlin.
- 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 und Mering.
- Europäische Kommission (2003): EMPFEHLUNG DER KOMMISSION vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen. 2003/361/EG.
- Evers, K. u. a. (2013): Etwas mehr Sicherheit. Freiwillige Arbeitslosenversicherung für Existenzgründer, IAB Kurzbericht Nr. 12, Bielefeld.
- Gerner, H.-D. und Wießner, F. (2012): Solo-Selbständige: Die Förderung bewährt sich, der soziale Schutz nicht immer, IAB Kurzbericht, Bielefeld.
- Handwerkskammer Hamburg (2009): Feinkonzept für das Beratungsteam Elbinselhandwerk, Hamburg.
- Industrie- und Handelskammer zu Berlin (2013): Die „Kleinunternehmer“-Regelung, Steuerrecht, Berlin.
- Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V. (Inmit) (2013): Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb, Trier.
- Keßler, A. u. a. (2009): Wachstumsbedingungen von Ein-Personen-Gründungen – Eine Längsschnittbeobachtung über acht Jahre, Wiesbaden.

- 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.
- Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) (2012): Betriebsvergleich Friseurhandwerk 2011, Düsseldorf.
- Mandl, I. u. a. (2009): Ein-Personen-Unternehmen in Österreich, Wirtschaft und Gesellschaft, Jg. 35, Heft 2, S. 215–235.
- Metzger, G. und Ullrich, K. (2013): KfW-Gründungsmonitor 2013. Gründungsge-schehen auf dem Tiefpunkt - kein Anstieg in Sicht, Frankfurt a. M.
- Müller, K. (2008): Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das deutsche Hand-werk 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.
- 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 Unternehmensregisterauswertung Handwerk 2008. Endbericht Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Essen.
- Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (2012b): Entwicklung der Märkte des Handwerks und betriebliche Anpassungserfordernisse. Teil II: Empirische Erhebungen Endbericht, Essen.
- Schulze Buschoff, K. und Schmidt, C. (2005): Die Status-Mobilität der Solo-Selbstständigen und ihre soziale Absicherung im europäischen Vergleich, ZAF, Heft 4, S. 531–553.

-
- 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.
- Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005): Global Entrepreneurship Monitor, Unternehmungsgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2004.
- Zentralverband des deutschen Friseurhandwerks (06.05.2013): Gründerboom auf Rekordniveau gebremst. Nur noch leichter Zuwachs an Betrieben 2012, Presseinformation, Bad Homburg.
- Zentralverband des deutschen Friseurhandwerks (17.10.2013): Unter der Schere sind alle Menschen gleich. Preisgestaltung für Friseurdienstleistungen, Presseinformation, Köln.
- Zoch, B. (2010): Rolle und Bedeutung von mitarbeitenden Familienangehörigen im deutschen Handwerk. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung von Handwerksbetrieben aus zehn Kammerbezirken, München.