UNIVERSITÄT MANNHEIM

strukturbericht
kurzinfo

IN OMNIBUS VERITAS UNIVERSITÄT MANNHEIM

INSTITUT FÜR MITTELSTANDSFORSCHUNG — MANNHEIM
Nr. 5 — 1999

Der Trend zum Ein-Personen-Unternehmen

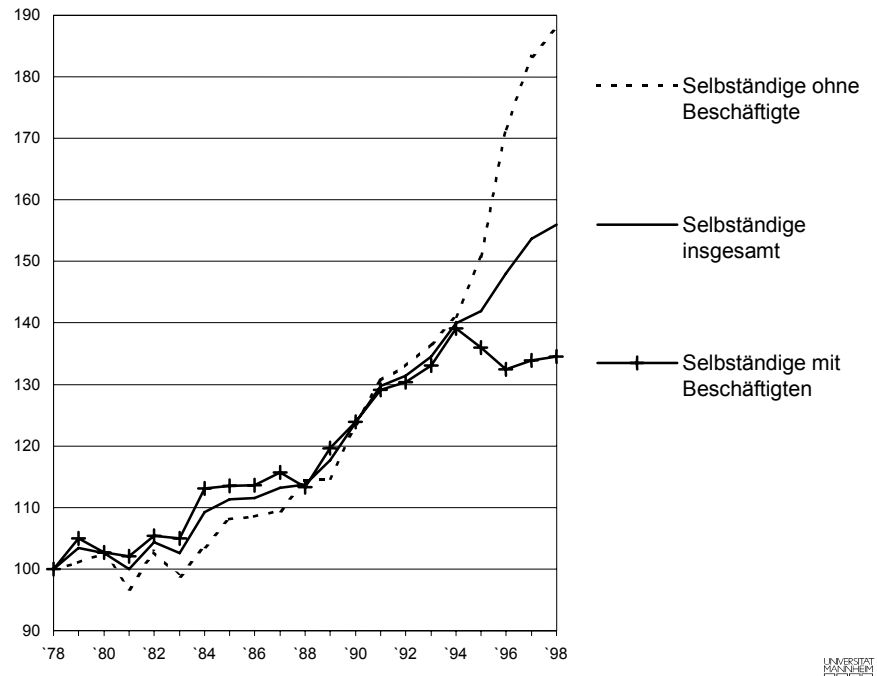
Mehr Selbstbeschäftigte: Abschied vom „Normal-Unternehmer"?

Das wirtschaftspolitische Interesse an Existenzgründungen geht mit der Hoffnung einher, der Zuwachs an neuen Unternehmen erweise sich zugleich als Multiplikator für neue Arbeitsplätze. Im Zentrum der Aufmerksamkeit steht dabei die Überlebensfähigkeit und Beschäftigungswirkung von Gründungen; seit geraumer Zeit aber genauso die Frage, ob sich unter der Oberfläche einer erwachten „Kultur der Selbständigeit" nicht häufig auch eher atypische Erwerbsformen, wie scheinselbständige Tätigkeiten oder auch Formen sog. „prekärer" Selbständigkeit, verbergen. Vielfach wird gemutmaßt, daß jenseits der Normalarbeitsverhältnisse eine neue Arbeitswelt entsteht, in der sich sog. „Job-Nomaden"[1] in freiberuflicher Tätigkeit durch Tele-, Heim- und Teilzeitarbeit ihr Einkommen verdienen.

Die Diskussion um die Zunahme der Scheinselbständigen und die Flexibilisierung von Beschäftigungsverhältnissen hat den Blick insbesondere auf diejenigen Unternehmer gelenkt, die ohne Mitarbeiter tätig sind. Für einen Teil dieser „Selbstbeschäftigten" wird angenommen, daß sie in einer Grauzone zwischen abhängiger und selbständiger Arbeit anzusiedeln sind.[2]

Natürlich ist nicht davon auszugehen, daß sich sämtliche Ein-Personen-Unternehmer im Bereich von abhängiger Selbständigkeit bewegen. Viele Jungunternehmer starten vorerst alleine oder mit Hilfe von Familienangehörigen. Zudem gibt es auch klassische Berufsfelder für Solo-Unternehmer (wie etwa Landwirte, Handelsvertreter, Künstler). Hinzu kommt, daß der strukturelle Wandel, insbesondere die wachsende Nachfrage nach Dienstleistungen, nicht nur die Selbständigensumme insgesamt erhöht, sondern möglicherweise auch die Zahl solcher Berufsfelder, in denen Selbständige traditionell eher alleine tätig sind.

Schaubild 1: Entwicklung von Selbständigen mit und ohne Beschäftigte in den alten Bundesländern 1978-1998 (ohne Landwirtschaft)



Index 1978 = 100

Quelle: Statistisches Bundesamt (Mikrozensus); eigene Berechnungen des ifm Mannheim

Ohnehin begünstigt die Dezentralisierung von Unternehmen, vor allem die durch Outsourcing und neue Technologien forcierte zeitliche und räumliche Unabhängigkeit in der Gestaltung von Arbeitsprozessen, das Aufkommen eines kleinstbetrieblichen Expertentums. Vor dem Hintergrund dieser Debatte besteht Anlaß, der Entwicklung von Ein-Personen-Unternehmen und dabei auch der Frage nachzuspüren, welche Wandlungen in der Struktur der Selbständigen damit verbunden sind.

Nach dem Mikrozensus ist die Gesamtzahl der Selbständigen in den alten Bundesländern im 20-Jahreszeitraum bis 1998 um eine drei Viertel Million auf 3,05 Mio. gestiegen. Zusammen mit dem Potential an Selbständigen in den neuen Bundesländern beträgt ihre Zahl nunmehr insgesamt in Deutschland rund 3,6 Mio. Auffällig ist insbesondere die Entwicklung in jüngerer Zeit, denn der positive Saldo erklärt sich (auch in den alten Bundesländern) vor allem aus der Zunahme in den 90er Jahren. Allein seit 1991 kamen in Deutschland insgesamt 557 Tsd. Selbständige hinzu, davon 316 Tsd. im Westen. (Hinter diesen Bestandszahlen verbirgt sich eine Dynamik an noch höheren Zu- und Abgängen, auf die hier nicht eingegangen werden kann).

Fast genau die Hälfte aller Selbständigen arbeitet ohne weitere Beschäftigte. Dies ist im internationalen Vergleich ein noch geringer Anteil, denn in den meisten europäischen Ländern sind es mehr als zwei Drittel.

Trend- und Strukturbruch seit 1994

Welcher markante Wandel sich jedoch nun auch in der Selbständigenstruktur Deutschlands vollzieht, wird im Vergleich der jüngeren mit der längerfristigen Entwicklung in den Ländern der alten Bundesrepublik ersichtlich. Dies gilt insbesondere, wenn dabei der Rückgang an selbständigen (und zum großen Teil allein arbeitenden) Landwirten berücksichtigt wird. Denn außerhalb der Landwirtschaft ist die Zahl der Ein-Personen-Unternehmer in den 80er Jahren zunächst im Gleichklang mit dem Anstieg der Selbständigen insgesamt gewachsen

(Schaubild 1). Doch spätestens seit 1994 zeigt sich ein deutlicher Bruch: Gerade in jüngerer Zeit haben die Alleinarbeitenden weitaus stärker zugenommen als die Selbständigen mit Arbeitsplätzen. Dies ist genauso in den neuen Bundesländern zu beobachten. In Deutschland insgesamt nahm allein schon zwischen 1994 und 1998 das Volumen der (nicht-landwirtschaftlichen) Ein-Personen-Unternehmen um 378 Tsd. zu. Dagegen nahm im gleichen Zeitraum die Zahl der „Arbeitgeber" sogar um 23 Tsd. ab. Das heißt, per saldo ist in diesem Zeitraum das Selbständigenwachstum vor allem auf die Zunahme der Ein-Personen-Unternehmen zurückzuführen. Immerhin jedoch haben seit 1996 die Selbständigen mit Beschäftigten wieder leicht, wenn auch unterproportional, zugelegt (Schaubild 2).

Bei all dem ist zu bedenken, daß auch unter den Selbständigen mit Beschäftigten diejenigen überwiegen, die einen Kleinstbetrieb besitzen: Denn nur etwa einer von acht Selbständigen insgesamt beschäftigt mehr als vier Mitarbeiter. Mit den Daten nicht zu beantworten ist die Frage, in welchem Umfang die Inhaber dieser Mikrounternehmen in jüngerer Zeit Mitarbeiter entlassen haben und nunmehr alleine tätig sind.

Die Zunahme an Ein-Personen-Unternehmen, ob durch Schrumpfungsprozesse oder durch Neugründungen, erweckt in jedem Fall Aufmerksamkeit, da Unsicherheit darüber besteht, inwiefern hiervon gewichtige Impulse für die Belebung von Wirtschaft und Arbeitsmarkt ausgehen. Es wird erhofft, daß sich mehr expansionsfreudige Unternehmer mit entsprechenden Dispositionen auf dem Markt betätigen. Aber allein schon die Frage, ob neuerdings vom Status des Unternehmers mehr Anziehungskraft als zuvor ausgeht ist strittig. Nicht zuletzt hat sich eine kontroverse Debatte über die Umstände des „Gründerbooms" auch an der These entzündet, die hohe Arbeitslosigkeit zwinge viele dazu, den Sprung in die Selbständigkeit zu wagen.[3] Der seit 1994 beobachtbare Anstieg der Selbständigen ohne Beschäftigte zeigt bspw. auffällige Parallelen mit dem Wachstum an „Überbrückungsgeld-Empfängern". Von der Bundesanstalt für Arbeit wurden 1994 die Förderkonditionen für vormals arbeitslose Existenzgründer verbessert. In den beiden Folgejahren hat sich dann die Zahl der bewilligten Förderfälle in etwa verdoppelt (Schaubild 3). Es wäre allerdings verfrüht zu behaupten, es handle sich bei diesen „Gründungen aus der Not" ausschließlich um prekäre Fälle. Zumindest bescheinigt eine Untersuchung des IAB[4] den geförderten Existenzen eine Verbleibquote in der Selbständigkeit, die mit derjenigen anderer Selbständigengruppen durchaus vergleichbar ist.[5] Außerdem haben viele der hier befragten Gründer zwischenzeitlich eine Arbeitgeberrolle übernommen. Soweit die mit Überbrückungsgeld gestarteten Selbständigen überleben, beschäftigt nach 3 Jahren nahezu jeder zweite mindestens einen weiteren Mitarbeiter.

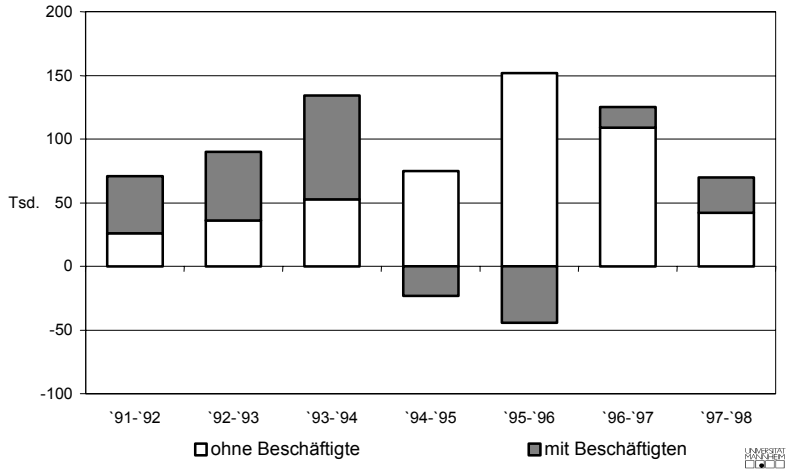
Dennoch stellt sich die Frage, weshalb in neuerer Zeit das gesamtwirtschaftlich beobachtbare Selbständigenwachstum fast ausschließlich im Bereich der „Solo-Unternehmer" erfolgt. Die Fortsetzung eines Trends zum Ein-Personen-Unternehmen würde den Beschäftigungseffekt einer neuen „Kultur der Selbständigkeit" schmälern, vor allem falls sich auch in den zukunftsträchtigen Branchen wenig Multiplikatoreffekte zeigen. Daher interessiert, in welchen Wirtschaftsbereichen das Selbständigenwachstum mit der Zunahme von Ein-Personen-Unternehmen einher geht und wo die „Selbstbeschäftigten" arbeiten.

Wachstum der „Allein-Dienstleister"

Schaubild 4 zeigt die Veränderung an Selbständigen mit und ohne Beschäftigte in verschiedenen Wirtschaftszweigen seit 1995.[6] Das Wachstum an Selbständigen insgesamt beruht demnach auf einem Anstieg der Ein-Personen-Unternehmen in allen Branchen; allerdings mit sehr unterschiedlichen Akzentuierungen. Die Zunahme konzentriert sich vor allem auf die wirtschaftliche, technische und rechtliche Beratung (mit der amtlichen Bezeichnung „Grundstückswesen, Vermietung, Dienstleistungen für Unternehmen") sowie auf den Bereich Erziehung, Unterricht, Gesundheit und persönliche Dienste (oder: „öffentliche und private Dienstleistungen"). Hier ist der Zuwachs an „Selbstbeschäftigten" weitaus höher als bei den Selbständigen mit weiteren Beschäftigten. Gegenüber dem absoluten Wachstum an Ein-Personen-Unternehmen in diesen zum großen Teil wissensintensiven und unternehmensorientierten Diensten fällt der Zuwachs in den distributiven und monetären Dienstleistungen (Nachrichten, Handel, Banken und Versicherungen) vergleichsweise gering aus. Im Verarbeitenden Gewerbe ging in den letzten vier Jahren der Anteil an „Arbeitgebern" sogar zurück und wurde in etwa durch die Zahl der Einzelunternehmer/innen kompensiert.

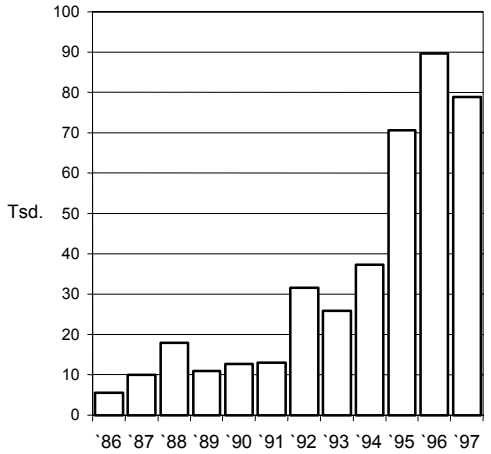
Wo finden sich derzeit die meisten Einpersonenselbständige und welches Gewicht kommt ihnen in einzelnen Wirtschaftsbereichen zu? Nicht ganz ein Viertel von ihnen arbeitet im Handel, annähernd so viele im Bereich der „privaten Dienste" bzw. von Unterricht, Gesundheit und Kultur und fast ein Fünftel

Schaubild 2: Jährliche Veränderung der Selbständigen mit und ohne Beschäftigte Gesamtdeutschland (ohne Landwirtschaft)



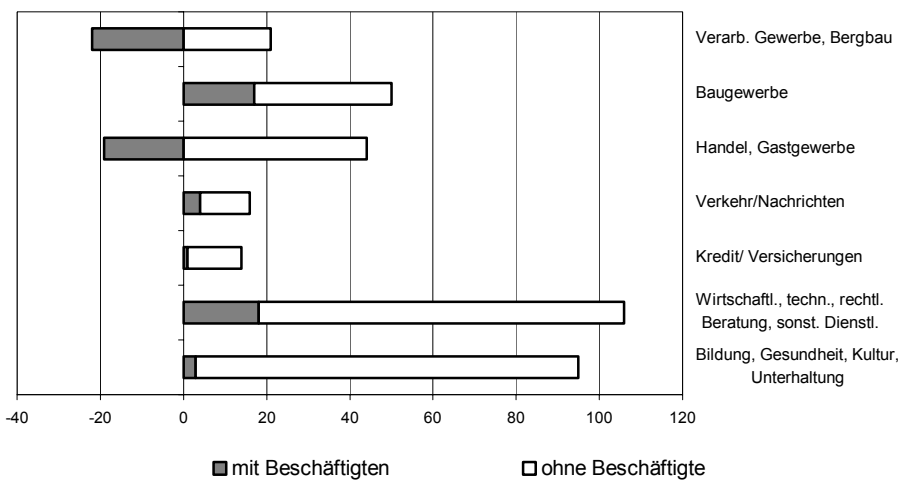
Quelle: Statistisches Bundesamt (Mikrozensus); eigene Berechnungen des ifm Mannheim

Schaubild 3 : Jährliche Zahl der Überbrückungsgeld-empfänger / Existenzgründer auf Grundlage §57 SGB



Quelle: Bundesanstalt für Arbeit

Schaubild 4: Absolute Veränderungen an Selbständigen mit und ohne Beschäftigte 1995-1998 nach Wirtschaftsbereichen (Gesamtdeutschland in Tsd.)



Quelle: Statistisches Bundesamt (Mikrozensus); eigene Berechnungen ifm Mannheim

Tabelle 1: Struktur der Selbständigen nach Wirtschaftsbereichen 1998 (Gesamtdeutschland) in Prozent

Wirtschaftsbereiche	Selb. mit B.	Selb. ohne B.
Land- und Forstwirtschaft.	5.8	12.2
Verarbeitendes Gewerbe, Bergbau	13.8	8.9
Baugewerbe	13.1	6.9
Handel, Gastgewerbe	30.4	22.8
Verkehr, Nachrichten	4.0	4.0
Kredit- und Versicherungswesen	2.1	4.9
Grundstücksw., Dienstleist. für Unternehmen	13.0	18.1
private Dienstleistungen (Gesundheit, Kultur etc.)	17.6	22.1
Total (in Tsd.)	1 805	1 789

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen des ifm Mannheim

ist den Maklern und den überwiegend unternehmensorientierten Dienstleistern zuzuordnen (Tabelle 1). Demgegenüber kann, bisher wenigstens, im Produzierenden Sektor in vergleichsweise geringerem Maße auf den Einsatz von Arbeitnehmern verzichtet werden.[7]

Aber auch in den genannten Wirtschaftsbereichen des Tertiären Sektors ist diesbezüglich die Organisation der Leistungserbringung sehr verschieden. In den Büros und Praxen vieler Freien Berufe, wie etwa in der Rechts- und Steuerberatung oder bei den Ärzten, kommt ein vergleichsweise eher geringer Anteil Selbständiger ohne Mitarbeiter aus. Betrachtet man daher die Selbständigenstruktur innerhalb einzelner Wirtschaftsbereiche in differenzierterer Weise (hier nicht ausgewiesen), zeigen sich besonders hohe Anteile an allein Arbeitenden in Teilen des Einzelhandels, traditionsgemäß in der Handelsvertretung, zudem aber auch in den Bereichen der Erwachsenenbildung, Unterhaltung (z.B. Künstler, Journalisten, Film- und Hörfunkproduktion) sowie im Verlags-, Makler- oder Versicherungswesen, wo rund zwei Drittel aller Selbständigen „solo“ tätig sind. Aber auch in den wachsenden Diensten der Datenverarbeitung, der Softwareentwicklung, der Werbung sowie den „sonstigen“ unternehmensorientierten Diensten arbeiten zwischen 60 und 80 Prozent aller Selbständigen alleine.

Der Schritt in die Selbständigkeit fällt in einigen dieser Dienstleistungssegmente leichter, da hier niedrigere Zugangsbarrieren sind. Dies betrifft nicht nur den geringeren Kapitaleinsatz; denn das Wachstum an Einzelunternehmern in einigen wirtschaftsnahen sowie auch wissensintensiven Dienstleistungen, läßt genauso darauf schließen, daß es in Zeiten moderner und günstiger Kommunikations- und Informationstechnologien vielen Selbständigen möglich ist, ihre Leistungen auch ohne Mitarbeiter, sowie teils auch zuhause, zu erbringen. Dahinter verbirgt sich jedoch auch eine Flexibilisierung sowohl der Unternehmens- als auch der Beschäftigungsformen, im Zuge derer durch verstärkte Externalisierung von Leistungen vermehrt auf freiberufliche und allein arbeitende Experten zurückgegriffen wird, die ihre Arbeitskraft (ob freiwillig oder auch gezwungenermaßen) selbst vermarkten.

Relativ mehr Frauen und Jüngere

Solche neuen Entwicklungen haben zur Folge, daß sich auch das Bild und der Status des Unternehmers ändert. Mit dem Wachstum an Ein-Personen-Unternehmen wird die soziale Struktur der Selbständigen insgesamt noch heterogener. Denn zumindest in der gesamtwirtschaftlichen Betrachtung bestehen bemerkenswerte Unterschiede zwischen „Selbstbeschäftigten“ und Arbeitgebern:

Während unter den männlichen Selbständigen der Anteil der Solo-Unternehmer nur 46% beträgt, arbeiten weitaus mehr weibliche Selbständige (59%) alleine. Der Anteil an allein Arbeitenden ist unter den Frauen in den meisten Wirtschaftsbereichen höher als bei den Männern. Dieser Umstand fällt bei den unternehmensorientierten Diensten sowie im Bereich Bildung, Gesundheit und Kultur besonders ins Gewicht, da hier ohnehin vergleichsweise häufiger selbständige Frauen tätig sind oder auch (aufgrund von Doppelbelastung) tätig sein können. In diesen Wirtschaftsbereichen machen die „Ein-Frau-Betriebe“ je rund zwei Drittel der Dienstleisterinnen aus.

Die Beschäftigtengröße des Unternehmens steht in einem engen Zusammenhang mit der sozialen und ökonomischen Situation der Inhaber. Dies wird noch deutlicher, wenn zudem zwischen Selbständigen mit weniger sowie mit mehr als vier Beschäftigten unterschieden wird.[8] Es verwundert kaum, daß die jüngeren Selbständigen viel eher noch ohne Mitarbeiter sind. Neu gegründete Unternehmen bzw. auch deren Inhaber müssen erst älter werden, um zu „wachsen“. Unter den Selbständigen ohne Beschäftigte sind 41% jünger als 40 Jahre. Dagegen sind Selbständige mit Beschäftigten i.d.R. etwas älter (Tabelle 2). Nicht selten erproben gerade auch junge Akademiker erst mal den Status der Selbständigkeit im Übergangs- oder auch Versuchsstadium.

Bildung, Arbeitszeiten und Einkommen geringer

Ob ein Unternehmen mit oder ohne Beschäftigte geführt wird, ist auch von den Qualifikationen der Selbständigen abhängig. Zum einen bedingt ein bestimmter Bildungs- oder Berufsabschluß (z.B. der Meister) auch die Ausübung einer selbständigen Tätigkeit in einer Branche, die typischerweise mit der Beschäftigung weiterer Mitarbeiter verbunden ist. Zum anderen ist eine gute Qualifikation der Selbständigen auch eine gewichtige Voraussetzung, um mit einem Unternehmen zu wirtschaftlichem Erfolg und zur Einstellung zusätzlicher Arbeitskräfte zu gelangen. Es zeigt sich ein deutlich positiver Zusammenhang zwischen dem Bildungsabschluß der Selbständigen und der

Größe des Unternehmens: Je höher die Formalqualifikation der Selbständigen, desto eher beschäftigen sie auch weitere Mitarbeiter (Tabelle 2). Während unter den „Selbstbeschäftigten“ nur 21% über einen Hochschulabschluß verfügen, ist dies bei den Unternehmern mit mehr als vier Beschäftigten bei 30% der Fall. Bei letzteren verfügt ein Drittel (33%) über einen Meister- oder Technikerabschluß. Dies trifft bei Selbständigen ohne Beschäftigte nur auf knapp ein Sechstel (15%) zu. In dieser gesamtwirtschaftlichen Sicht besitzen zwei Drittel aller „Selbstbeschäftigten“ höchstens einen Lehrabschluß.

Dies ist auch auf die große Zahl an „Selbstbeschäftigten“ in Branchen mit geringeren Qualifikationsanforderungen, wie in Teilen des Handels, zurückzuführen. Da die Einpersonenselbständigen jedoch insbesondere in den Wirtschaftsbereichen „Grundstückswesen und Dienstleistungen für Unternehmen“ sowie in den „privaten Dienstleistungen“ zugenommen haben, interessiert, welche Qualifikationen in diesen Sektoren beobachtbar sind (Tabelle 3). Hier ist das Niveau der Abschlüsse zwar um einiges höher, allerdings verbleibt das beobachtete betriebsgrößenspezifische Gefälle. Immerhin belegt der Anteil höherer Bildungsabschlüsse, daß sich bspw. in dem wachsenden Segment der wirtschaftlichen und technischen Beratung, der Softwareentwicklung, Datenverarbeitung, der Werbung und Marktforschung, der privaten Aus- und Weiterbildung sowie der Heilberufe und Journalisten usw. eine große Zahl von Allein-Unternehmer findet, die zwar durchaus Expertenstatus aber keine zusätzlichen Mitarbeiter benötigen.

Andererseits ist daran noch nicht zu ersehen, mit welcher Intensität und vor allem in welchem zeitlichen Umfang sie als Unternehmer tätig sind. 19% der Selbständigen ohne Beschäftigte geben an, ihre Tätigkeit in Teilzeit auszuüben. Werden allerdings die geleisteten Arbeitsstunden zugrundegelegt, arbeiten doch immerhin 72% aller „Solisten“ mindestens 40 Wochenstunden (Tabelle 2). Bei den Arbeitgebern trifft dies zwar auf 86% bzw. 89% zu, doch können die „Selbstbeschäftigten“ deshalb keineswegs in toto als „Unternehmer im Nebenberuf“ eingestuft werden. Das Erscheinungsbild ist weitaus heterogener, als es in diesen Aggregatzahlen zum Ausdruck kommt. Der Umfang des unternehmerischen Engagements ist stark von dem Tätigkeitsfeld bestimmt. In den beiden Dienstleistungsbereichen, in welchen die Einpersonenselbständigen besonders anwuchsen, sind vergleichsweise weniger „Vollzeitselbständige“ zu finden. Vor allem in einigen Kultur- und Lehrberufen werden weniger Arbeitsstunden erbracht; nicht jedoch in den unternehmensorientierten Diensten.

Die deutlichsten Unterschiede treten jedoch beim Einkommen auf. Auch wenn die Frage nach dem Einkommen äußerst heikel und die Angaben daher vielleicht von geringerer Validität sind, läßt zumindest die proportionale Verteilung der Einkommensgruppen eine Einschätzung zu, wie sehr Selbständige mit und ohne Beschäftigte in ihrem Status auseinanderliegen. Nahezu zwei Drittel der Allein-Unternehmer geben an, ihr monatliches Nettoeinkommen läge unter 3000 DM. In diese Einkommensgruppe fallen unter den Selbständigen mit Beschäftigten weitaus weniger Personen (Tabelle 2). Und sogar noch etwas markanter fallen die Einkommensunterschiede zwischen Selbstbeschäftigten und Arbeitgebern in den unternehmensorientierten Dienstleistungen sowie im Bereich der privaten und persönlichen Dienste aus (Tabelle 3).

Wird der „Solo-Unternehmer“ mehr und mehr zum Normalfall?

Die Befunde legen folglich nahe, daß mit der wachsenden Bedeutung moderner Dienste, aber auch durch den Zutritt von jungen und weiblichen Selbständigen in diese Segmente sowie durch die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen auch künftig zunehmen dürfte. Das umstrittene Gesetz zur Eindämmung von Scheinselbständigkeit könnte diesen Trend möglicherweise etwas bremsen, soweit hierbei der Tatsache des Alleinarbeitens zuviel Gewicht beigemessen wird. Dies wäre problematisch. Zu bedenken ist hierbei, daß derweil der Solo-Unternehmer eher zum Normalfall wird, da der strukturelle Wandel zudem das Wachstum solcher Branchen begünstigt, in denen Selbständige auch alleine arbeiten können oder wollen.

René Leicht / Ralf Philipp

Tabelle 2: Soziales Profil Selbständiger nach Betriebsgrößen, *Gesamtwirtschaft*

	ohne Besch.	mit 1-4 B.	mit > 4 B.
Geschlecht 1)			
Frauen	59.4	40.6	
Männer	46.1	53.9	
Alter 2)			
unter 40 Jahre	41.4	32.6	27.2
40-60 Jahre	50.0	58.9	64.2
über 60 Jahre	8.5	8.5	8.7
Bildungsabschluß 2)			
Hochschule	20.7	24.0	30.3
Meister/Techniker	14.9	24.8	32.8
mit Lehre	51.3	43.9	32.2
ohne Ausbildung	13.2	7.3	4.6
wöchentliche Arbeitszeit 2)			
≥ 40 Stunden	72.1	86.1	89.1
mtl. Netto-Einkommen 2)			
unter 3.000 DM	63.3	39.2	19.3

1) April 1998; Zeilenprozente
2) Daten nur für 1995 verfügbar; Spaltenprozente
Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen des ifm Mannheim

Tabelle 3: Soziales Profil Selbständiger nach Betriebsgrößen in „*Grundstückswesen, Dienstleistung für Unternehmen“ sowie „private Dienstleistungen“*

	ohne Besch.	mit 1-4 B.	mit > 4 B.
Geschlecht 1)			
Frauen	67.0	33.0	
Männer	50.3	49.7	
Alter 2)			
unter 40 Jahre	50.6	34.8	28.4
Bildungsabschluß 2)			
Hochschule	41.3	55.7	64.8
Meister/Techniker	12.7	17.0	16.2
mit Lehre	37.9	24.3	16.5
ohne Ausbildung	8.1	3.0	2.5
wöchentliche Arbeitszeit 2)			
≥ 40 Stunden	57.9	83.9	89.5
mtl. Netto-Einkommen 2)			
unter 3.000 DM	61.5	29.0	12.9

1) April 1998; Zeilenprozente
2) Daten nur für 1995 verfügbar; Spaltenprozente.
Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen des ifm Mannheim

Anmerkungen:

1) Die ZEIT v.19.9.97, S.13; SPIEGEL 31/1998, S.46.
2) Vgl. v.a. Dietrich, H. (1996): Empirische Befunde zur Scheinselbständigkeit. IAB Werkstattbericht, 7.
3) Vgl. Bögenhold, D. und Staber, U. (1990): Selbständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit?, KZfSS, 2; Meager, N. (1992): Does Unemployment Lead to Self-Employment?, Small Business Economics.
4) Vgl. Wießner, F. (1998): Das Überbrückungsgeld als Instrument der Arbeitsmarktpolitik, MittAB 1/98.
5) Vgl. auch Brüderl, J., Preisendörfer, P. und Ziegler, R. (1996): Der Erfolg neu gegründeter Betriebe.
6) Die Vergleichbarkeit der Wirtschaftszweige ist durch Umstellung der Systematik erst ab 1995 gegeben.
7) Auch hier zeigen sich Veränderungen, wie etwa durch das Subunternehmertum im Bau oder im Kraftfahrbereich. Vgl. auch Mayer, U. und Paasch, U. (1990): Ein Schein von Selbständigkeit.

8) Hier, wie auch im folgenden: Ergebnisse des Mikrozensus, 70% Substichprobe 1995.

Impressum Herausgeber: **Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim** (ifm)
Postanschrift: 68131 Mannheim Telefon (0621) 292-5060; Fax (0621) 292-5062
eMail: Postmaster@mail.ifm.uni-mannheim.de
World Wide Web: http://www.ifm.uni-mannheim.de
Redaktion: ifm-Strukturberichterstattung; verantwortlich: Dr. René Leicht
Nachdruck und sonstige Verbreitung: Nur bei deutlicher Angabe von Quelle und Autor(en) sowie Einsendung eines Belegexemplars