

DOKUMENTE ●

Selbständigkeit und urbane Solidarität: Genossenschaften und Co-Working spaces als Beispiele

**Reader der Parlamentarischen Linken in der
SPD-Bundestagsfraktion**

Ingrid Biermann, Claudia Gather, Jana Taube
Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin



Dr. Ingrid Biermann, Wiss. Mitarbeiterin an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Studium der Soziologie, Schwerpunkte: Organisations- und Verwaltungssoziologie; Promotion an der Fakultät für Soziologie der Universität Bielefeld.

Forschungsgebiete: Europasozio­logie, Soziologie der Parteien und Sozialen Bewegungen, Geschlechtersoziologie, Gründungen und Selbstständigkeit.



Claudia Gather ist Professorin für Sozialwissenschaften mit dem Schwerpunkt Wirtschaft und Geschlechterverhältnisse an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin. Sie ist Direktorin des Harriet Taylor Mill-Instituts, Redakteurin der interdisziplinären wissenschaftlichen Zeitschrift Feministische Studien und hat die Genossenschaft WeiberWirtschaft mit gegründet. Ihre Forschungsschwerpunkte liegen im Bereich der Erwerbstätigkeit im Niedriglohnsektor und der Frauenerwerbsarbeit.



Jana Taube (Europäische Ethnologin, M.A.), Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin. Ihre Forschungsschwerpunkte liegen im Bereich der selbständigen Erwerbstätigkeit (bes. migrantisches Unternehmertum) und Stadt, Migration und Kultur- und Kreativwirtschaft.

Sie hat als freischaffende Projektmanagerin im künstlerischen, soziokulturellen und wissenschaftlichen Bereich u. a. für die Universität Bremen, Netzwerk Migration in Europa e.V., Kulturamt Neukölln und verschiedene Quartiersmanagementsgebiete gearbeitet und ist Mitgründerin der internationalen Künstlerplattform neukoellnimport.

Die Autorinnen danken Katharina Strauch für die Unterstützung bei der Erstellung der Grafiken und Tabellen sowie bei der Recherche von Informationen. Martin Kronauer und Heinz Ziprian danken sie für wertvolle Anregungen.

Inhalt	Seite
Vorwort	2
Einleitung	4
1. Strukturveränderungen in der Selbständigkeit sei den 1990er Jahren	7
1.1 Anwachsen der Selbständigkeit und neue Gruppen von GründerInnen	10
1.2 Tertiarisierung, geringer Finanzmitteleinsatz, Prekaritätsrisiken	15
1.3 Soloselbständigkeit	16
1.4 Selbständige in der Kreativwirtschaft: Solo, jung und urban	16
1.5 Gründungsorte mit hoher Gründungsaktivität: Großstädte und Hochschulstandorte	16
1.6 Prägnante Trends im Überblick	17
2. Selbständigkeit und neue Formen des Arbeitens: Zwei Berliner Beispiele	18
2.1 Kooperatives Arbeiten: Von der Notwendigkeit sich den eigenen Arbeitsplatz selbst zu schaffen	19
2.2 Das Beispiel „Die WeiberWirtschaft“ in Berlin	20
2.3 Flexible Kooperationen: Virtuelle Unternehmen/Unternehmungen	26
2.4 Coworking und Coworking Spaces – Entstehung einer neuen Bewegung?	27
2.5 Das Beispiel „betahaus“	29
2.6 Über eine geteilte Infrastruktur hinaus – Kristallisationspunkte der Vergemeinschaftung im urbanen Raum	32
3. Diskussionsfelder	36
3.1 Städtebauliche und kommunale Ebene: Nachhaltige Stadtentwicklung unter Berücksichtigung des Raumbedarfs von Soloselbständigen	36
3.2 Ebene der sozialen Absicherung: Neue Arbeitsformen – unzureichende Einbettung in soziale Sicherungssysteme	38
3.3 Ebene der politischen Vertretung: Nur ansatzweise Vertretungsstrukturen und Lobbyarbeit	40
3.4 Genossenschaft als Rechtsform auch für (Solo-) Selbständige?	41
Literatur	46

Vorwort

Die soziale Absicherung von Soloselbstständigen, „neue Formen des Wirtschaftens“, und hier insbesondere „neue Genossenschaften“, beschäftigen die SPD viel zu wenig. Referenzpunkte unserer Politik sind noch immer viel zu sehr das Normalarbeitsverhältnis und das Leitbild der „guten Arbeit“, die gerade für junge Leute schwer zu erlangen ist.

Natürlich soll und muss die SPD gegen die Deregulierung und Prekarisierung im Arbeitsmarkt streiten. Wir dürfen als Partei, die sich mit der Lebenswirklichkeit und der Arbeitsrealität aller Menschen auseinandersetzt, aber auch nicht ignorieren, dass viele Beschäftigte Phasen der befristeten Anstellung mit Selbstständigkeit überbrücken oder aus anderen Beweggründen die Selbstständigkeit probieren.

Hierzu drei Beobachtungen:

- Die KSK, die Künstlersozialkasse, wird inzwischen zunehmend von Kreativen in Anspruch genommen, die sich einen anderen Weg der Versicherung gar nicht leisten können, aber keine Künstler im eigentlichen Sinne sind.
- Viele Länder machen mit obligatorischen gesetzlichen Versicherungssystemen, die auch Selbstständige integrieren, gute Erfahrungen, was die soziale Inklusivität dieser Erwerbsform angeht.
- Das System unserer sozialen Sicherheit stellt nicht auf die besondere Lebenssituation von Selbstständigen und „grenzgängerischen“ Erwerbsformen ab. Die Beiträge zur gesetzlichen Renten- und Krankenversicherung sind oft sehr hoch, wenn nicht gar zu hoch im Verhältnis zum Gesamteinkommen junger, aber auch älterer Gründerinnen und Gründer.

In Deutschland schieben wir diese Themen vor uns her, sowohl im individuellen Bereich, was eine solidarische soziale Mindestsicherung angeht, wie im strukturellen Bereich, was Rahmen- und Förderbedingungen für neue und zugleich solidarische Formen des Wirtschaftens betrifft. In diesem Sinne brauchen wir eine neue Form kooperativen Wirtschaftens als Ausweis solidarischer Ökonomie, auch und gerade im Kleinen. Sie kann Selbstständigen die Möglichkeit bieten, ihrerseits für „gute Arbeit“ zu sorgen.

Die aktuelle Diskussion zur Kleinstgenossenschaft oder Kooperativgesellschaft im Rahmen des Vorhabens, das Genossenschaftsrecht zu ändern, weist in die richtige Richtung.

Dabei ist entscheidend, dass diese kleine Form zweckmäßig gestaltet ist und nicht mit der klassischen Genossenschaft und ihrem Prüfungsaufwand in Konkurrenz steht.

Dieser PL-Reader, der am Lehrstuhl von Prof. Dr. Claudia Gather an der Hochschule für Wirtschaft und Recht zusammen mit Ingrid Biermann und Jana Taube entstanden ist und sich besonders neuen Formen „urbaner Solidarität“ zwischen Erwerbstätigen widmet, soll die Diskussion in dem hier kurz aufgerissenen Zusammenhang fachlich fundieren.

Der Vorstand dankt den Autorinnen Prof. Dr. Claudia Gather, Ingrid Biermann und Jana Taube für Ihr Engagement – auch im Rahmen unserer Ad hoc Arbeitsgruppe „Genossenschaftswesen und solidarische Ökonomie“, die auf unserem Reader von Walter Vogt zum Genossenschaftswesen in 2011 aufbaut.

Wir wünschen bei der Lektüre viele neue Erkenntnisse.

Für den PL-Vorstand:

Dr. Ernst Dieter Rossmann

Einleitung

Zur Veränderung der Arbeit und der Arbeitsorganisation – Neue Arbeitsformen und neue Solidarbeziehungen?

Die Zahl der Selbstständigen hat sich in den Mitgliedsstaaten der EU seit den 1990er Jahren stetig erhöht. Dieser Trend gilt auch für Deutschland, wo mittlerweile 11% der erwerbsfähigen Bevölkerung selbstständig ist (Statistisches Bundesamt 2010). Mit dem Wachstum gehen zugleich strukturelle Veränderungen im nicht abhängigen Erwerb einher, d.h. dessen Tertiarisierung, die Zunahme der Sologründungen, die Projektförmigkeit des Arbeitens und größere Unsicherheit im Hinblick auf die Bestandsdauer von Gründungen.

Die Veränderungen in der selbstständigen Erwerbsarbeit sind Teil des gesellschaftlichen Wandels von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft. Selbstständigkeit und Unternehmertum sind seit den 1990er Jahren sehr viel heterogener geworden. Neben die (zumeist männlichen) Unternehmer wachstumsorientierter klein- und mittelständischer Betriebe sind Selbstständige getreten, die aus neuartigen Motiven gründen. Sie suchen nach Alternativen zum abhängigen Erwerb, um mit eigenen Marktideen experimentieren und selbstbestimmter arbeiten zu können. Zugleich sind es aber auch Friktionen des Arbeitsmarktes wie Arbeitslosigkeit oder geringe Aufstiegschancen, die eine Gründung attraktiv erscheinen lassen. Für die Selbstständigkeit entscheiden sich vermehrt auch Frauen und MigrantInnen. Viele der (Kleinst-)Unternehmen versprechen aber kein sicheres oder gar hohes Einkommen und keine gesicherte berufliche Perspektive. Nebenerwerbsgründungen ergänzen Einkünfte aus abhängiger Erwerbstätigkeit oder dienen als Sprungbrett in die Selbstständigkeit. Mit dem Anwachsen der nicht abhängigen Erwerbsarbeit ist eine Vielzahl von Arbeitsformen entstanden, die zeitlich wie auch räumlich flexibel, unreguliert, selbstverantwortlich und unsicher sind.

Die (männlichen) Arbeitnehmer der Industriegesellschaft gehörten oftmals ihr ganzes Arbeitsleben lang einem Betrieb an. Sie verbanden gemeinsame Interessen als Arbeitnehmer bzw. als Belegschaft. Eher selbstverständlich gehörte dazu die Mitgliedschaft in Organisationen der Interessenvertretung wie arbeitnehmerorientierten Parteien und Gewerkschaften. Neben das Normalarbeitsverhältnis des (post-)fordistischen und sozialstaatlich flankierten Kapitalismus (Sennet 1998:15) sind in den letzten Jahrzehnten diskontinuierliche Erwerbsbiografien und „Patchwork-Karrieren“ getreten. Sie zeichnen sich durch Wechsel zwischen Beschäftigungsformen und Tätigkeitsbereichen und die flexible Anpassung an wirtschaftliche Strukturveränderungen aus - und treffen immer häufiger alle Bildungsschichten.

Einen besonderen Ausdruck hat diese Entwicklung im Anstieg der Kleinstselbstständigkeit erfahren. Bindungen an bestehende Interessenvertretungsorganisationen weichen auf bzw. erweisen sich für Selbstständige als nicht mehr geeignet. Eine wachsende Zahl der Kleinst- und Soloselbstständigen rechnet sich allenfalls eingeschränkt den Arbeitnehmer-

vertretungen zu. Sie werden auch nicht durch die Verbände der klein- und mittelständischen Unternehmerschaft mit vertreten. Menschen in „selbstbestimmteren“ Arbeitsverhältnissen müssen ihre Netzwerke und ihr soziales Kapital selbst aufbauen und erweitern. Sie fallen aus den „traditionellen solidarischen Strukturen“ heraus.

Fragestellung des vorliegenden Beitrags:

Ausgehend von der Annahme, dass es für eine beachtliche Anzahl von Personen eine Rückkehr in Normalarbeitsverhältnisse nicht mehr geben wird, untersuchen wir neuartige Entwicklungsprozesse und Strukturen der Re-Kollektivierung und der Bildung neuer Solidarbeziehungen. Mit Blick auf die wachsende Zahl der Selbstständigen fragen wir, ob und wie jenseits bestehender Arbeits- und Interessenvertretungsorganisationen neue Formen des Arbeitens und gegenseitiger Unterstützung entstehen. Wodurch zeichnen sich Solidaritätsbeziehungen zwischen Selbstständigen aus, die vor allem im urbanen Raum zumeist als Solounternehmer arbeiten? Als Beispiele werden Formen gemeinschaftlichen Arbeitens von Selbstständigen in Berlin vorgestellt und analysiert, nämlich die *Weiberwirtschaft* und der *Coworking space betahaus*. Der Beitrag ordnet sich Diskursen über neue Formen der Solidarität und solidarischen Arbeitens zu. Da der Solidaritätsbegriff facettenreich und schillernd ist (Bayertz 1998), wird nachstehend knapp skizziert, woran der Text ihn festmacht und welchen Fragen er nachgeht.

Zwei Dimensionen sind besonders relevant, wenn man sich mit Solidarität beschäftigt: ihre unterschiedliche Reichweite und unterschiedlich stark ausgebildete Organisationsstrukturen.

Solidarität in (Klein-)Gruppen

Solidarität kommt im Gefühl gemeinschaftlicher Verbundenheit in einer Gruppe zum Ausdruck, aus der Mitverantwortlichkeit für die Anderen und gegenseitige Hilfeleistungen resultieren. Sie hat informellen Charakter, wird in Gruppen geübt, die von Dauer sind (wie Familien, Verwandtschaft, Nachbarschaftsbeziehungen) und geht über gemeinsame Interessenlagen hinaus (Zoll 2000: 13f.). Davon können solidarische Beziehungen in Gruppen unterschieden werden, die ebenfalls informell sind, aber nur temporär Bestand haben und auf gemeinsamen Interessen, Tauschbeziehungen oder besonderen Lagen basieren.

Solidarische Ökonomie

Der Begriff bezeichnet Formen des Wirtschaftens, die Bedürfnisse auf der Basis freiwilliger Kooperation, Selbstorganisation und gegenseitiger Hilfe befriedigen und sich nicht am Gedanken der Konkurrenz und der Gewinnmaximierung orientieren. Ziel sind die Schaffung von Arbeitsplätzen und nachhaltiges Wirtschaften. Es gibt sowohl solidarisch geführte Einzelunternehmen, Netzwerke als auch (große) Zusammenschlüsse im Rahmen von Genossenschaften. Freiwillige Vereinbarungen zwischen wenigen KooperationspartnerInnen können ebenso Merkmal solidarischer Ökonomie sein wie fest umrissene Regeln im Rahmen von Rechtsformen (Giegold/Emshoff 2008: 12ff.).

Solidarität und politische Interessenvertretung

Solidarität entsteht aufgrund gemeinsamer wirtschaftlicher und sozialer Lagen. Sie findet ihren Ausdruck in geteilten Lebensstilen und gemeinsamen Werten wie Gerechtigkeit, Gleichheit und Partizipation. Lebensstile und Werte stiften kollektive Identitäten, aus denen soziale Bewegungen hervorgehen können. Beispiele dafür sind die Arbeiterbewegung, die Genossenschaftsbewegung und die Frauenbewegung (Kern 2008), die politische Organisationen mit fest umrissenen Zielen und Programmen und formalisierten und zumeist auch hierarchisierten Beziehungen hervorgebracht haben. Klassische Beispiele sind Parteien und Gewerkschaften (Decker 2011; Mückenberger 1996). Sie zeichnen sich durch klar definierte Mitgliedschaftsregeln, Arbeitsprogramme und eigene Rechtsformen aus.

Anhand empirischer Studien über Selbstständige in Berlin geht der Beitrag folgenden Fragen nach:

- Was erzeugt Kooperation und Solidarität zwischen Selbstständigen im urbanen Raum?
- Worin bestehen gegenseitige Hilfestellung und Unterstützung? Gibt es geteilte Werte und ähnliche Lebensstile unter kooperierenden Selbstständigen?
- Was führt zur Herausbildung (fester) Strukturen gemeinsamen Arbeitens? Inwieweit kommt es zur Institutionalisierung von Förderstrukturen?
- Was unterscheidet eine genossenschaftliche Einbindung von Selbstständigen von der Einbindung in Coworking Spaces?
- Bilden sich auch Formen gemeinsamer politischer Interessenvertretung heraus? Bestehen Ressourcen für Lobbyarbeit?

Aufbau des Beitrags:

Das *erste Kapitel* geht auf das Wachstum der Selbstständigkeit seit den 1990er Jahren ein und zeigt wichtige strukturelle Veränderungen in diesem Bereich auf, darunter die Zunahme von Gründungen im Dienstleistungssektor und der auffällige Trend zum Solo- und Kleinstunternehmertum. Soweit es die Datenlage erlaubt, wird neben Entwicklungen auf Bundesebene auch auf besondere Merkmale der Selbstständigkeit in großen Städten eingegangen.

Das *zweite Kapitel* widmet sich der Frage nach neuen Arbeits- und Solidarformen im nicht abhängigen Erwerbsbereich. Am Beispiel der *Berliner Weiberwirtschaft* und des *Coworking space betahaus* werden städtische Arbeitsorte skizziert, an denen Selbstständige mehr als nur Räume und Infrastrukturen teilen, die sich aber im Grad formalisierter Zugehörigkeit, hinsichtlich der Bindung der Mitwirkenden an die Gemeinschaft, der Etablierung von Hilfs- und Leistungsangeboten und Werteorientierungen unterscheiden. Unterschiedlich (politisch) motiviert ist auch jeweils ihre Entstehung. Dieses Kapitel zeigt, welche neuen

Formen des Arbeitens und welche neuen Formen von Solidarbeziehungen Selbstständigkeit im urbanen Raum hervorbringt. Es filtert diesbezüglich Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Selbstständigkeit in einem genossenschaftlichem Rahmen und Selbstständigkeit im Coworking Space heraus.

Das *dritte Kapitel* umreißt vier Diskussionsfelder, die seitens der Politik (weiter) aufgegriffen werden sollten. Es skizziert zunächst den Raumbedarf von Selbstständigen in Verbindung mit Ansprüchen auf eine nachhaltige Stadtentwicklung und die Bedeutung zugänglichen und bezahlbaren Raums für die Förderung neuer wirtschaftlicher und sozialer Potenziale. Anschließend geht dieses Kapitel auf die unzureichende Einbindung vieler Selbstständiger in die sozialen Sicherungssysteme ein sowie auf ein weitgehendes Fehlen von Vertretungs- und Lobbystrukturen. Das Kapitel endet mit Überlegungen zu der Frage, inwieweit sich die Organisations- und Rechtsform der Genossenschaft für die Verbesserung der Arbeits- und Existenzbedingungen von (Solo)Selbstständigen eignen könnte.

1. Strukturveränderungen in der Selbstständigkeit seit den 1990er Jahren

Seit Anfang der 1990er Jahre hat die Selbstständigkeit kontinuierlich zugenommen. Die Anzahl der Selbstständigen hat sich zwischen 1991 und 2010 um 40,2% erhöht und zwar von etwas über 3 Mio. auf 4.3 Mio. Im Jahr 2010 waren damit in Deutschland fast 11% der erwerbsfähigen Personen selbstständig (Quelle: Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus).¹ Die folgenden Ausführungen geben zunächst einen Überblick über damit verbundene strukturelle Veränderungen im Bereich des nicht abhängigen Erwerbs. Anschließend werden vertiefend weitere statistische Daten zu Branchenentwicklungen, Betriebsgrößen, Finanzmitteleinsatz etc. erläutert und zwar unter besonderer Berücksichtigung geschlechtsspezifischer Ausprägungen. Abschließend werden zentrale Trends im Bereich der Selbstständigkeit herausgefiltert. Kapitel 1 greift überwiegend auf Datensätze zurück, die Auskunft über Entwicklungen auf Bundesebene geben, von denen aber auch auf Merkmale der Selbstständigkeit in Großstädten geschlossen werden kann.²

¹ Der Text greift auf Daten zurück, die Entwicklungen bis 2009 bzw. 2010 beschreiben. Daten für 2011 wird das Statistische Bundesamt voraussichtlich erst im September/Oktober 2012 vorlegen.

² Die Forschung zu Gründungen und zur Selbstständigkeit arbeitet mit verschiedenen Datensätzen. Der vorliegende Beitrag bezieht sich im Wesentlichen auf die Mikrozensusdaten des Statistischen Bundesamtes, an einigen Stellen auch auf Daten des KfW-Gründungsmonitors und der Bundesagentur für Arbeit. Dies ist jeweils gekennzeichnet. Der *Mikrozensus* ist eine von den Statistischen Ämtern des Bundes und der Länder jährlich durchgeführte Befragung einer einprozentigen Stichprobe aller deutschen Haushalte. Er enthält u.a. repräsentative Informationen zur Erwerbstätigkeit, darunter auch umfassende Daten über GründerInnen und unternehmerisch Selbständige. Die Definition von Selbstständigkeit des Mikrozensus lautet: „Selbstständige sind Personen, die ein Unternehmen, einen Betrieb oder eine Arbeitsstätte gewerblicher oder landwirtschaftlicher Art wirtschaftlich und organisatorisch als EigentümerInnen oder PächterInnen leiten (einschl. selbstständige Handwerker/-innen) sowie alle freiberuflich Tätigen, Hausgewerbetreibenden, ZwischenmeisterInnen.“ (siehe: www.ifm-bonn.org/index.php?id=633). Der *KfW-Gründungsmonitor* beruht auf einer jährlichen telefonischen Bevölkerungsbefragung von derzeit etwa 50.000 Personen. Er liefert vor allem

Nur wenige Studien oder Befragungen erlauben auch Aussagen über Entwicklungen in Großstädten. Deren Ergebnisse präzisieren im Text das Bild über die Selbstständigkeit im urbanen Raum.

An Attraktivität hat der nicht abhängige Erwerb vor allem bei vier Gruppen gewonnen: bei *Frauen, Hochqualifizierten, MigrantInnen und Arbeitslosen*. Ihre Gründungen haben maßgeblich zum Anstieg der Selbstständigkeit in Deutschland beigetragen (Fritsch/Kritikos/Rusakova 2012: 4ff.). Ein erheblicher Teil der Gründungen findet im Nebenerwerb statt. So haben sich 2010 42% aller GründerInnen im Vollerwerb und 52% im Nebenerwerb selbstständig gemacht (KfW-Gründungsmonitor 2011: III). Das Anwachsen der Selbstständigkeit geht vor allem auf Gründungen im Dienstleistungsbereich zurück, weniger auf Gründungen im Handel, in der Gastronomie und im Produzierenden Gewerbe. Einen auffälligen Anstieg verzeichnet dabei in den letzten Jahren insbesondere die Kreativwirtschaft. Hier wurde überproportional viel gegründet (Leicht 2007). Rund die Hälfte der Gründungen in der Kreativwirtschaft findet in Großstädten statt. Stark vertreten sind Gründungen in diesem Bereich in Berlin, Hamburg und Bremen (KfW 2011).³

In den letzten zwei Jahrzehnten wird nicht mehr nur von „Selbstständigen“, sondern zusätzlich von „Neuen Selbstständigen“ gesprochen. Damit wird ein Erwerbstyp beschrieben, der eigenverantwortlich, mit hohen Fachkenntnissen, Innovationsansprüchen und Kreativität oftmals als SolounternehmerIn und von Zuhause die Arbeit ausübt. Dieser Begriff steht auch für neuartige Tätigkeitsprofile und Marktideen. Die deutliche Zunahme der Gründungen durch die „Neuen Selbstständigen“ geht auf „moderne Dienstleistungen“ zurück, d.h. auf das Angebot unternehmensorientierter und personennaher Leistungen, darunter Angebote im Beratungs-, Gesundheits- und Pflegebereich (Schulze Buschoff 2007; der Begriff „Neue Selbstständige“ geht zurück auf Vonderach 1980). Durch Gründungen im Kreativbereich hat sich das Spektrum der „Neuen Selbstständigen“ nochmals erweitert. Inwieweit die neuen Gruppen der Selbstständigen, also Frauen, Hochqualifizierte, MigrantInnen und Arbeitslose, den „Neuen Selbstständigen“ und dem „Kreativbereich“ zuzurechnen sind, ist statistisch nicht erfasst. Hier sind Überschneidungen aber sehr wahrscheinlich.

Ein besonders auffälliges Merkmal der Strukturveränderungen im Bereich der Selbstständigkeit ist die *Zunahme bei den Soloselbstständigen*, die mittlerweile etwas mehr als die Hälfte der Selbstständigen ausmachen (Quelle: Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus). Nicht nur in Deutschland, auch in anderen europäischen Staaten sind Soloselbstständige in wachsender Zahl *die Normalform* der Selbstständigkeit (Schulze Buschoff/Schmidt 2005). Hierfür spielt ein neues Verständnis der Selbstständigkeit als autonome und kreative Tätigkeit ebenso eine Rolle wie die Chancen des „Quereinstiegs“, die z.B. in Beratungs-, Kultur- und Medienberufen gegeben sind (Leicht 2007).

Informationen über das *Gründungsgeschehen* in Deutschland (KfW Gründungsmonitor 2011: III; Kohn 2011: 12). Die Daten der *Bundesagentur für Arbeit* geben Auskunft über Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.

³ Der Begriff der Kreativwirtschaft umfasst in der im Text zitierten KfW-Studie u.a. die Bereiche Software- und Games-Industrie, Werbemarkt, Kunstgewerbe, Filmwirtschaft und Theater.

Der Wachstumstrend in der Selbstständigkeit ist durch zwei – sich z.T. überschneidende – Entwicklungen gekennzeichnet: Selbstständigkeit bietet die Möglichkeit, neue berufliche Wege auszuprobieren und experimentelle Phasen bis zum ‚richtigen‘ Unternehmertum einzulegen (Bögenhold/Fachinger 2010: 80). Damit verbinden sich auch Chancen zu neuen und selbst bestimmten Arbeitsformen. Vor allem Frauen, die nach Wegen zur besseren Vereinbarkeit zwischen Erwerbsarbeit und Elternschaft suchen, nennen dies als wichtigen Aspekt bei der Entscheidung für eine Selbstständigkeit (Fuchs 2011). Der selbstständige Erwerb öffnet Inklusionschancen, wo der Zugang zum abhängigen Erwerb versperrt ist. Die Forschung über Gründungen aus der Arbeitslosigkeit kommt zu dem Ergebnis, dass die Gründungsförderung sich als eines der erfolgreichsten Instrumente der Bundesagentur für Arbeit erwiesen hat (Kritikos 2011). Flankiert worden sind Gründungen durch Förderprogramme der EU und des Bundes. Seit einigen Jahren werden zudem Mikrokredite aus dem Mikrofinanzfonds ausgegeben. 2009 hat der Fonds 250 und 2010 bereits 3.000 Kleinkredite vergeben. Bis 2015 soll die Vergabe laut Deutschem Mikrofinanzinstitut auf 15.000 Kredite erhöht werden (DMI-Mikrokreditfonds 2012). Im Vordergrund steht bei diesen Projekten die Förderung der ökonomischen und sozialen Inklusion.

Unübersehbar sind aber auch problematische Entwicklungen in der Selbstständigkeit. Mit ihrem Anwachsen und dem Entstehen der „Neuen Selbstständigen“ haben atypische Formen selbstständigen Erwerbs und Tendenzen der Prekarisierung zugenommen.⁴ Neben die klassische mittelständische Selbstständigkeit ist seit den 1980er und 1990er Jahren die Selbstständigkeit der Free Lancer, der Teilzeit- und NebenerwerbsgründerInnen, von Hartz IV-AufstockerInnen und von WechslerInnen zwischen abhängigem und nicht abhängigem Erwerb getreten. Die Forschung zur sozio-ökonomischen Entwicklung in Deutschland konstatiert für die abhängige Erwerbsarbeit eine „Umbruchphase“ hin zu atypischen und prekären Erwerbsverhältnissen (Berichterstattung zur sozio-ökonomischen Entwicklung in Deutschland 2012). Ähnliches trifft auch auf große Teile der Selbstständigen zu. Ihre Existenzbedingungen zeichnen sich aus durch dauerhafte Unsicherheit hinsichtlich (des Umfangs) der Marktbeteiligung, flexibilisierte Arbeitsanforderungen, die Pluralisierung und Destandardisierung von Erwerbsverläufen und eine zunehmende soziale Selektivität der staatlichen Vorsorge- und Sicherungssysteme. Die Prekarisierung im Bereich der Selbstständigkeit lässt sich z.B. an den geringen Einkünften vieler Selbstständiger, den geringen Wachstumschancen ihrer Betriebe, langen Anlaufphasen nach der Gründung und nicht vorhandenen Sozialabgaben ablesen (siehe dazu auch unter 1.2 sowie die Beiträge in Bührmann/Pongratz 2010).

Legt man eine biografische Perspektive zugrunde, so nehmen Erwerbsverläufe zu, die sich durch berufliche Ein- und Ausstiege, Wechsel oder Überlappungen zwischen befristeter Beschäftigung, zeitweiliger Arbeitslosigkeit, unbezahlter Hausarbeit, selbstständiger und nicht selbstständiger Arbeit auszeichnen. Nicht nur an die Stelle dauerhafter Normalarbeitsverhältnisse im abhängigen Erwerb, *auch* an die Stelle der klassischen

⁴ Siehe für die Prekarisierungsthese im Hinblick auf die Selbstständigkeit schon in den 1980er Jahren: Vonderach 1980; Castel/Dörre 2009 : 11ff.

unternehmerischen Selbstständigkeit sind in großer Zahl atypische und z.T. prekäre Erwerbsformen getreten. Die Forschung zur sozio-ökonomischen Entwicklung in Deutschland berücksichtigt die selbstständige Erwerbsarbeit bislang nur unzureichend oder gar nicht. Auch die (mittelständisch orientierte) Entrepreneurshipforschung blendet die Entwicklungen zur Atypisierung und Prekarisierung weitgehend aus und tut sich schwer mit der Anbindung an die Ungleichheitsforschung (siehe demgegenüber aber die Beiträge in: Bührmann/Pongratz 2010). Diese Verengungen des Blicks setzen sich fort, wenn es um *Fragen nach Kollektivformen, sozialen Bindungen und Solidarbeziehungen jenseits von Arbeitsorganisationen* wie Verwaltungen und Betrieben oder Organisationen der Interessenvertretung wie Gewerkschaften und Berufsvereinigungen geht.

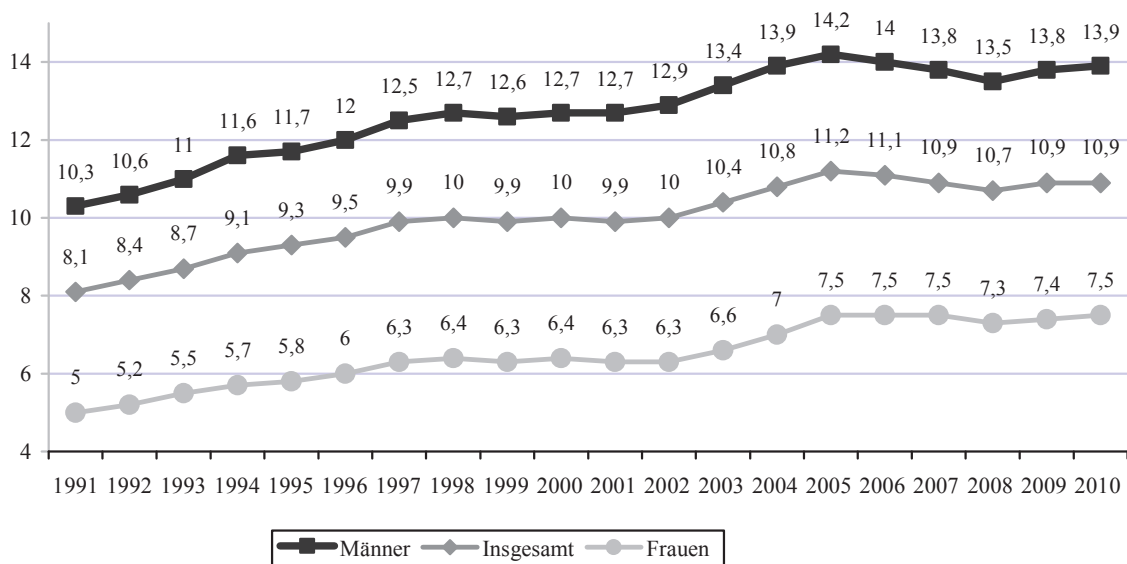
1.1 Anwachsen der Selbstständigkeit und neue Gruppen von GründerInnen

Die weiteren Ausführungen versuchen beide Entwicklungsrichtungen in der Selbstständigkeit auszuleuchten: ihre integrativen und innovativen Potentiale, aber auch Entwicklungen zur Prekarisierung. Sie beschreiben prägnante Strukturveränderungen innerhalb der Selbstständigkeit seit den 1990er Jahren anhand statistischer Daten und neueren Forschungsergebnisse.

1.1.1 Selbstständigkeit und Selbstständigenquote

Der Anteil der Selbstständigen an allen Erwerbstätigen ist zwischen 1991 und 2010 kontinuierlich gewachsen und beträgt mittlerweile knapp 11%. Bezogen auf Männer lag die Selbstständigenquote im Jahr 2010 bei knapp 14%, bezogen auf Frauen bei 7,5% (Abb. 1).

Selbstständigenquote* 1991 -2010 in Deutschland, allgemein und nach Geschlecht



*Selbstständigenquote = Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen in %, Abb. 1: Quelle: Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus

Nachstehend zeigt Abbildung 2, dass dies für den Zeitraum von 1991 bis 2010 in absoluten Zahlen ausgedrückt einen Anstieg von gut 1.2 Mio. bedeutet. Bei den Frauen hat die Anzahl der Selbstständigen um gut 560.000 und bei Männern um fast 660.000 zugenommen.

Anzahl der Selbstständigen 1991 – 2010 in Deutschland, allgemein und nach Geschlecht in 1.000

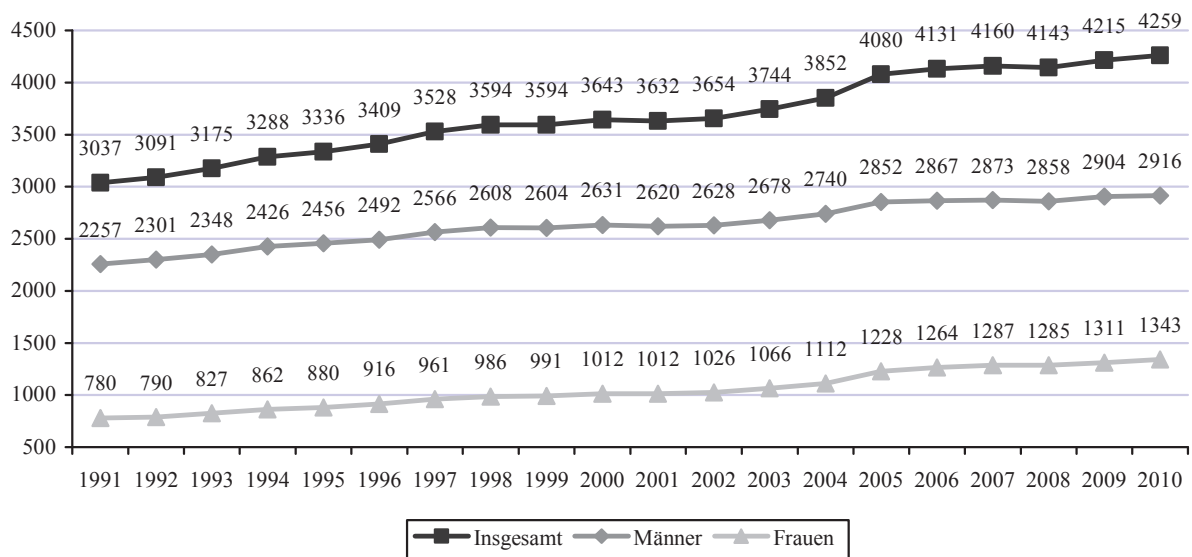


Abb. 2: Quelle: Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus

1.1.2 Selbstständigkeit von Frauen

Der Anteil von Frauen an den Selbstständigen betrug 2010 31% gegenüber 25% im Jahr 1991 (Quelle: Mikrozensusdaten des Statistischen Bundesamtes und des DIW Berlin, Prozentangaben auf der Basis von Eigenberechnungen). Gemessen an betriebswirtschaftlichen Erfolgskriterien wie Umsatz, Wachstum, Kapitaleinsatz und Anzahl der Beschäftigten sind selbstständige Frauen nach wie vor weniger erfolgreich als selbstständige Männer. Frauen gründen kleiner, häufiger im Nebenerwerb und erzielen geringere Wachstumsraten. Der Einkommensunterschied zwischen Männern und Frauen beträgt in der Selbstständigkeit knapp 35% und liegt damit deutlich über dem Unterschied bei abhängig Erwerbstätigen, wo er 23% beträgt (Gather/Schmidt/Ulbricht 2010).

1.1.3 Hochqualifizierte Selbstständige

Den größten Anteil an allen Selbstständigen stellen in Deutschland nach wie vor Personen mit einer Berufsausbildung. Auf dem zweiten Platz liegen die HochschulabsolventInnen, gefolgt von Personen ohne Hochschul- oder Berufsanschluss. Den größten Anstieg an den Selbstständigen verzeichnen aber die HochschulabsolventInnen. Ihr Anteil hat sich von 1991 bis 2009 von 18% auf 31% erhöht und in absoluten Zahlen betrachtet in der Zeit verdoppelt, nämlich von 501.000 auf 1,25 Mio. Personen. Bemerkenswert ist auch, dass die Selbstständigenquote unter den Erwerbstätigen mit Hochschulabschluss von 12% im Jahr 1991 auf 18% im Jahr 2009 angestiegen ist. Laut Einschätzungen von DIW-Forschern heißt das, dass sich nahezu jede/r fünfte HochschulabsolventIn in der beruflichen Laufbahn selbstständig macht (siehe dazu Fritsch/Kritikos/Rusakova 2012: 9 auf der Basis von Mikrozensusdaten). Viele und vor allem junge und gut ausgebildete Menschen testen ihre Geschäftsideen, indem sie gründen. Dies trifft, wie eine KfW-Studie zeigt, vor allem in der Kreativwirtschaft⁵ zu (KfW Research - Standpunkt 2011).

⁵ Siehe für den Begriff der Kreativwirtschaft Fn. 3.

1.1.4 Selbstständigkeit von MigrantInnen

Seit 1991 ist der Anteil der Selbstständigen ohne deutsche Staatsbürgerschaft an allen Selbstständigen kontinuierlich gewachsen. Selbstständige mit Migrationshintergrund machten 2009 fast 10% der Selbstständigen aus gegenüber 5,7% im Jahr 1991. Entgegen dem allgemeinen Trend sind MigrantInnen zu fast 50% in den Branchen Handel und Gastgewerbe selbstständig (Quelle: Mikrozensusdaten des Statistischen Bundesamtes und des DIW Berlin).

1.1.5 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Den Statistiken der Bundesagentur für Arbeit zufolge wurden in der Zeit von 2002 bis 2010 jedes Jahr über 100.000 Arbeitslose bei der Gründung unterstützt. 2004 erreichten die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit einen Spitzenwert von 350.000. Bis 2010 pendelte sich die Zahl bei rund 150.000 jährlich geförderten Gründungen ein (Kritikos 2011: 16ff.). Die Einführung der Hartz-Gesetze hat diesen Trend deutlich beeinflusst. Gut 2/3 der arbeitslosen GründerInnen sind nach fünf Jahren noch als Selbstständige tätig (Caliendo/Kritikos 2010: 3).⁶

Familiärer Status der GründerInnen und Selbstständige

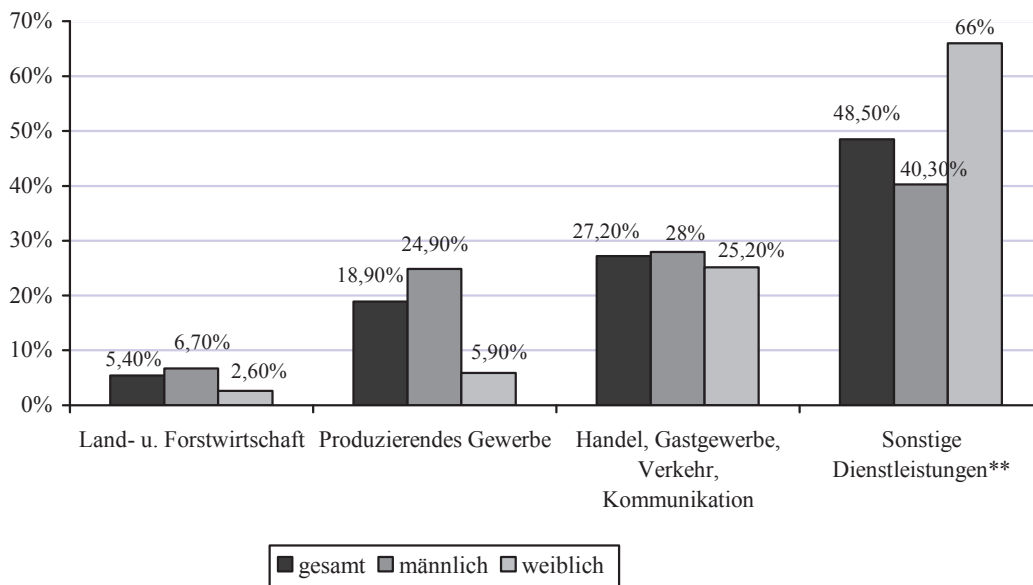
Die neueren Erhebungen zeigen, dass 2009 35% der Selbstständigen unverheiratet waren. Besonders auffällig ist der hohe Anteil von Singles unter den GründerInnen, der 2009 52,5% betrug (Fritsch/Kritikos/Rusakova 2012: 7f.). Der Anteil liegt damit weit über dem Bevölkerungsdurchschnitt.

1.2 Tertiarisierung, geringer Finanzmitteleinsatz, Prekaritätsrisiken

Der *Trend zur Tertiarisierung* der Wirtschaft spiegelt sich auch bei den Selbstständigen wieder, wie Abbildung 3 zeigt. Der überragende Teil der Selbstständigen bietet Dienstleistungen an, nämlich *fast die Hälfte* (48,5%), wobei der größte Teil dieser Dienstleistungen öffentliche und private Dienstleistung sind. Erst mit Abstand dazu sind Selbstständige im Handel, Gastgewerbe, Verkehr und in der Kommunikation tätig, d.h. zu gut einem Viertel (27,2%). Auf das Produzierende Gewerbe fällt fast ein Fünftel (18,9%) und der geringste Teil auf die Land- und Forstwirtschaft (5,4%).

⁶ Im Zuge der Instrumentenreform des BMAS ist die Förderung der Gründung aus der Arbeitslosigkeit seit Dezember 2011 eine Ermessensleistung. Anträge stellen können ALG 1-Empfänger, die zum Zeitpunkt der Aufnahme der Selbstständigkeit noch ein Leistungsanspruch von 150 Tagen (nicht mehr 90) Tagen haben (§ 57 SGB III). 2011 wurde für rund 134.000 Arbeitslose der Zuschuss bewilligt. Die Bundesagentur für Arbeit gab dafür gut 1,7 Milliarden Euro aus. In 2012 soll rund eine Milliarde Euro eingespart werden. Im nächsten Jahr sollen die Ausgaben auf 500 Millionen Euro sinken (aus: Handelsblatt 21.3.2012). Die Zurückschneidung der Förderung wurde von Seiten der Forschung, von Gründungsberatern und von der Bundesagentur für Arbeit kritisiert.

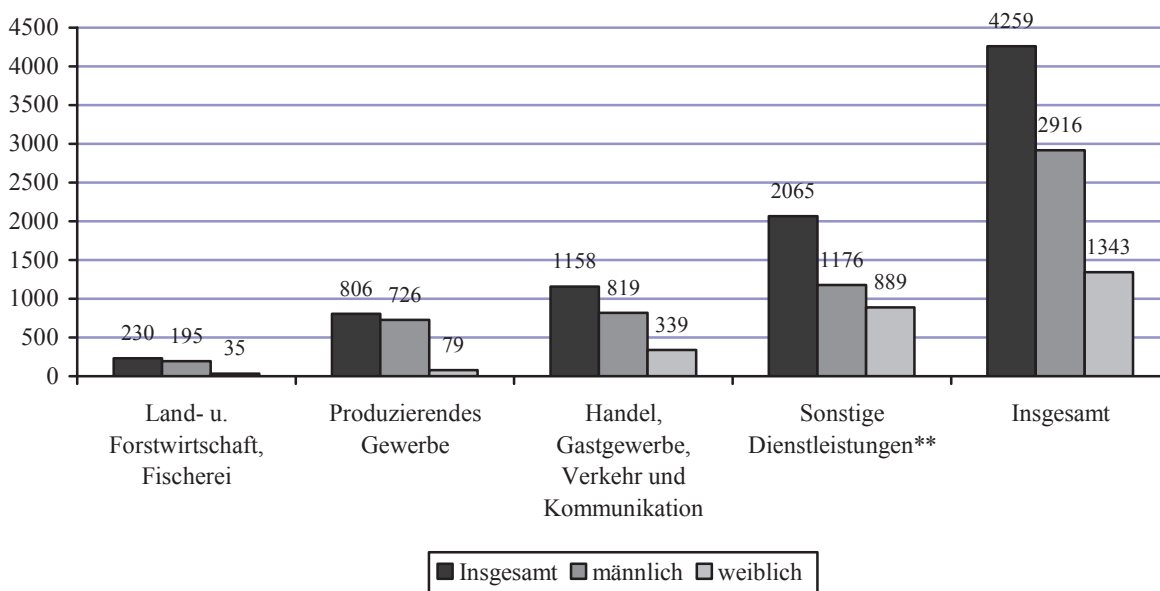
Selbstständige im Jahr 2010 nach Wirtschaftsbereichen (in Prozent)



(** Zu „Sonstige Dienstleistungen“ zählen: Finanz- u. Versicherungsdienstleistungen; Grundstücks- u. Wohnungswesen, wirtschaftliche Dienstleistungen; Öffentliche Verwaltung u.ä.; Öffentl. u. priv. Dienstleistungen)

Abb. 3: Quelle: Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus, Prozentangaben auf der Basis von Eigenberechnungen.

Selbstständige im Jahr 2010 nach Wirtschaftsbereichen (Zahlen absolut in 1000)



(** Zu „Sonstige Dienstleistungen“ zählen: Finanz- u. Versicherungsdienstleistungen; Grundstücks- u. Wohnungswesen, wirtschaftliche Dienstleistungen; Öffentliche Verwaltung u.ä.; Öffentl. u. priv. Dienstleistungen)

Abb. 4: Quelle: Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus

Aufschlussreich ist auch hier der Blick auf die Kategorie des Geschlechts bzw. die Verteilung der Geschlechter auf die Wirtschaftsbereiche. Zwei Drittel der Frauen gehen einer Selbstständigkeit im Dienstleistungsbereich nach und ein Viertel im Bereich Handel, Gastronomie, Verkehr, Kommunikation. Auch Männer sind in diesen beiden Bereich stark vertreten, ein Viertel von ihnen betreibt ein Produzierendes Gewerbe.

Die Abbildung 5 gibt Auskunft über den *Finanzmitteleinsatz* von GründerInnen im Jahr 2010 unterschieden nach Frauen und Männern. 64% der Männer und 80% der Frauen gründeten danach mit einem Finanzmitteleinsatz bis max. 5.000,- EUR. Ein großer Teil gründete sogar ohne Finanzmitteleinsatz. Mit der Zunahme des Finanzmitteleinsatzes sinkt der Anteil der Frauen. Auch diese Entwicklung im Gründungsgeschehen weist eine geschlechtsspezifische Ausprägung auf. Die Abbildung 5 bestätigt einen Trend der vergangenen Jahre, wonach die meisten Gründungen auf einer sehr geringen Kapitalausstattung basieren.

Finanzierungsgrößenklassen bei Gründungen nach Geschlecht im Jahr 2010 (in Prozent)

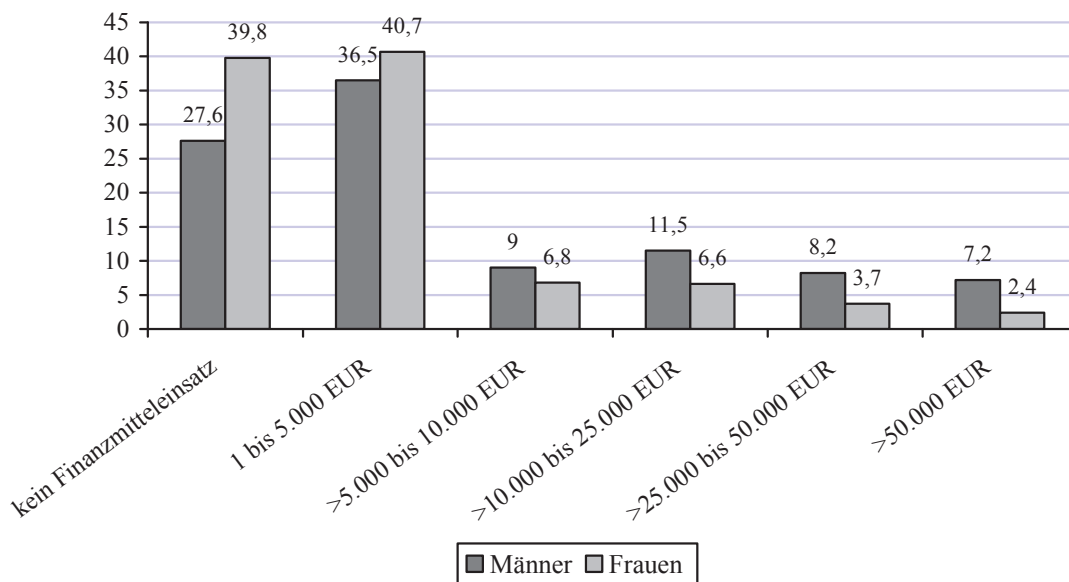


Abb. 5: Quelle: Kohn 2011 auf der Basis von Daten des KfW-Gründungsmonitors

Kleinkredite für Selbstständige bis 25.000 EUR rechnen sich für Banken nicht. Deshalb sind sie oft nicht bereit, solche Kleinstkredite zu vergeben. GründerInnen, die das nötige Startkapital bis 25.000 EUR nicht selbst angespart haben, sind deshalb auf Darlehen von Familie und Freunden angewiesen. In der Dienstleistungsbranche braucht man zudem häufig kein oder wenig Startkapital.

Stattdessen wird nicht selten Kapital zur Vorfinanzierung von Aufträgen oder zur Überbrückung von auftragsschwachen Zeiten in den ersten Jahren nach der Gründung benötigt. Für diesen Bedarf gibt es – mit Ausnahme der sehr neuen Mikrokreditprogramme – keine weiteren Förder- oder Kreditprogramme.

Daten zur *Einkommenslage von Selbstständigen* zeigen, dass Gründung und selbstständige Erwerbstätigkeit nicht nur Erfolgchancen eröffnen, sondern auch z.T. erhebliche

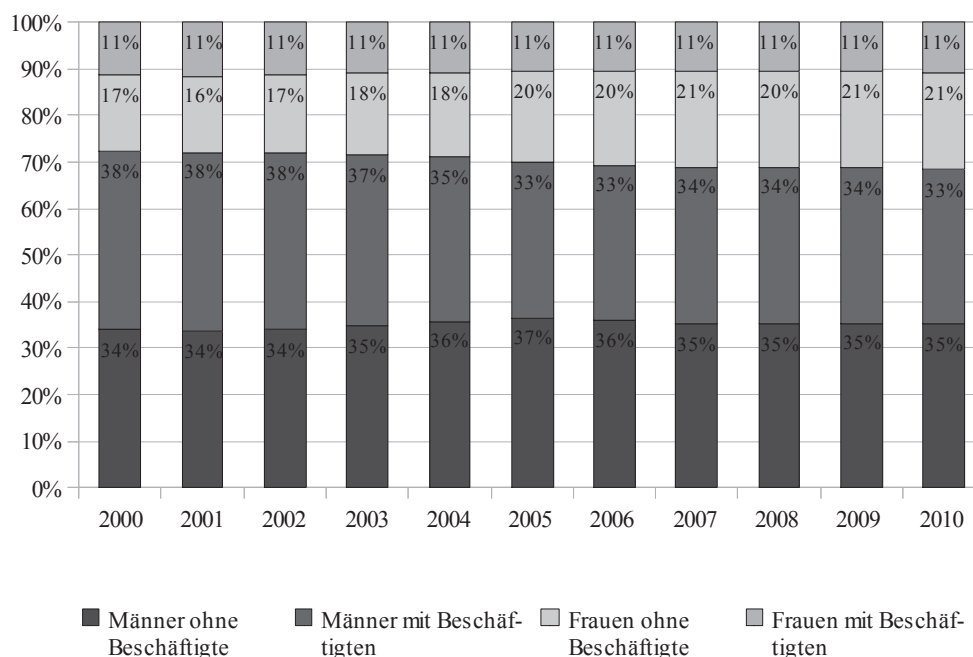
Prekaritätsrisiken enthalten. Eine Studie des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) aus dem Jahr 2011 zeigt, dass rund 270.000 Selbstständige nicht einmal über 500,- EUR im Monat verfügen. Unter den Selbstständigen identifiziert diese Studie bestimmte Gruppen mit besonders ungünstiger Einkommenssituation, darunter Frauen, Solo-Selbstständige und Selbstständige in der Kreativwirtschaft. Für letztere zeigt sich dabei aber auch, dass die Einkommensspreizung nach Oben hier bei den Selbstständigen höher ist als bei den abhängig Beschäftigten. Die Zahl der Selbstständigen in der Grundsicherung ist – so dieselbe Studie des IfM - seit 2005 stetig gestiegen, d.h. von 33.487 auf 127.180 im März 2011 (May-Strobl/Pahnke/Schneck/Wolter 2011: VI). Die Gruppe der Geringverdienenden unter den Selbstständigen, d.h. diejenigen, die weniger oder bis zu 1100,- EUR netto im Monat verdienen, betrug im Jahr 2010 rund 25%. Im gleichen Jahr erwirtschafteten knapp 37% der Selbstständigen ein Einkommen im Bereich von 1.100,- bis 2.300,- EUR. Ebenfalls 37% verfügten über ein Einkommen von über 2.300,- EUR (Fritsch/Kritikos/Rusakowa 2012: 10).

1.3 Soloselbstständigkeit

Der beschriebene Anstieg der Selbstständigkeit ist vor allem auf die Soloselbstständigen zurückzuführen. 2009 waren von den 4,2 Mio. Selbstständigen gut 2,35 Mio. soloselbstständig, also etwas mehr als die Hälfte. Ihr Bestand erhöhte sich zwischen den Mikrozensusbefragungen von 1998 und 2009 um gut 500.000 bzw. um 35 Prozent (Koch/Rosemann/Späth 2011, Expertise für die Friedrich Ebert Stiftung zur Soloselbstständigkeit auf der Basis von Mikrozensusdaten). Die Soloselbstständigenquote, also der Anteil der Soloselbstständigen an den gesamten Erwerbstätigen, lag 2008 mit 6 Prozent über der Quote der Selbstständigen mit Beschäftigten, die 4,7 Prozent betrug (Kelleter 2009: 1205; Koch/Rosemann/Späth 2011). Wie Abbildung 6 zeigt, sind auch hier Geschlechterunterschiede augenfällig. Bei Frauen ist der Anteil der Soloselbstständigen seit 2000 stetig gewachsen.

Prozentuale Verteilung der Selbstständigkeit mit und ohne Beschäftigte nach Geschlecht

Abb. 6: Quelle: Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus



Viele der 2,35 Mio. Soloselbstständigen werden in der Gründungsforschung als „Arbeitskraftunternehmer/Arbeitskraftunternehmerin“ beschrieben, d.h. sie agieren als „unternehmerische Verwerter ihrer *eigenen* Arbeitskraft“ (Bögenhold/Fachinger 2010: 64). Diesen Typus trifft man vor allem bei hochqualifizierten Selbstständigen an, die im Bereich der Medienwirtschaft, im Bildungs- und Beratungsbereich sowie in der Kulturwirtschaft arbeiten. Erwerbstätige dieses Typs haben überwiegend ein geringes Einkommen und sind meistens weder gegen Arbeitslosigkeit noch gegen Altersarmut abgesichert (s. auch unter 1.2).

1.4 Selbstständige in der Kreativwirtschaft: Solo, jung und urban

Wurde bisher ein allgemeiner Überblick zur Entwicklung der Selbstständigkeit gegeben, so greifen die folgenden Ausführungen noch einmal die Kreativwirtschaft auf, die sich besonders in großen Städten entwickelt (KfW Research – Standpunkt 2011: 1). Unter dem Begriff „Kreativwirtschaft“ fasst die KfW Bankengruppe „die erwerbswirtschaftliche Schaffung und Verbreitung kreativer und kultureller Güter zusammen, deren Rolle als Innovationsträger im Kontext der Transformation Deutschlands in eine Wissensökonomie in den Fokus des wirtschaftspolitischen Interesses gerückt ist. Die Kreativwirtschaft ist mit gut 230.000 umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen in Deutschland vertreten, welche im Jahr 2008 mit einer Wertschöpfung von 65 Mrd. EUR 2,6 % zum BIP beitrugen und rund einer Million Erwerbstätigen Beschäftigung boten. Im internationalen Vergleich liegt der BIP-Anteil der Kreativwirtschaft in Deutschland damit im oberen Mittelfeld“ (KfW Research – Standpunkt 2011: 1). Gründungen in der Kreativwirtschaft haben an Bedeutung gewonnen, erschließen neue Märkte und finden vor allem im urbanen Raum statt.

Die KfW Bankengruppe hat den Kreativsektor mit Startern und Starterinnen in anderen Sektoren verglichen (KfW Research - Standpunkt 2011). Rund 122.000 Personen gründeten danach im Jahr 2010 ein Unternehmen in der Kreativwirtschaft. GründerInnen in diesem Bereich sind laut KfW in der Regel jung, gut ausgebildet und beständig in ihrer Geschäftstätigkeit. Sie sehen ihr Unternehmen nicht nur als Beruf, sondern als Berufung an, so die Studie. 18% starten nach eigenen Aussagen mit einer Marktneuheit. Über die Hälfte ist unter 35 Jahre alt (bei anderen GründerInnen sind es 36%), $\frac{3}{4}$ starten ohne Teampartner oder Mitarbeitende. Viele der „Kreativen“ arbeiten nicht nur als Soloselbstständige, sondern auch von zu Hause aus. Signifikant ist auch die Wahl des Ortes, d.h. die Präferenz der „Kreativen“ für große Städte.

1.5 Gründungsorte mit hoher Gründungsaktivität: Großstädte und Hochschulstandorte

Die Gründungsforschung unterscheidet zwischen Städten bzw. Regionen mit hohen und niedrigen Potenzialen an GründerInnen. Sie führt diesen Unterschied u. a. auf das Vorhandensein bzw. das Fehlen hoch qualifizierter Personen zurück (Brixy/Sternberg/Stüber 2008). Die ist vermutlich ein entscheidender Grund dafür, dass Großstädte bzw. große Hochschulstandorte höhere Gründungsraten aufweisen als kleinere Städte und ländliche

Regionen. Nach Berechnungen der KfW verzeichneten die Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen im Jahr 2010 die höchsten Gründerquoten⁷ im Bundesländervergleich (KfW-Gründungsmonitor 2011: IV). Legt man die Firmeneintragungen im Handelsregister zugrunde, so lagen laut databyte GmbH in 2010 die Städte Düsseldorf, Frankfurt und München vorn (databyte 2011).

Die hohen Gründungsaktivitäten in städtischen Räumen werden auf „Agglomerationsvorteile“ zurückgeführt. Hier stößt ein breites Angebot an Qualifikationen auf den Arbeitsmärkten, darunter viele gut ausgebildete Frauen, mit lokalen, aber auch international eingebundenen Absatzmärkten zusammen. Man trifft hier auch stärker das Phänomen von Vorbild- und Nachahmungseffekten an. Es kommt zu verschiedenen ‚Spillovers‘, z.B. zwischen Gründungen und etablierten Unternehmen als Teil von Branchenclustern. Neue Gründungsideen können hier eher Ankopplung finden. Sogeffekte gehen vor allem von Städten aus, die so genannte weiche Standortfaktoren gewährleisten wie Lebensqualität, Kultur, Internationalität und die Existenz schon vorhandener regionaler Cluster (Brixy/Sternberg/Stüber 2008: 5).

Politisch flankiert wurde diese Entwicklung durch die Gründungsförderung, die in größeren Städten eher an vorhandene Institutionen und Strukturen anknüpfen kann als in kleinen Städten und ländlichen Räumen. So wurden z.B. an Universitäten und Hochschulen Gründungslehrstühle und Gründungszentren eingerichtet, Industrie- und Handelskammern haben ihre Gründungsberatung ausgeweitet und frauenpolitische Einrichtungen und Akteure haben – wie etwa in Berlin und Hannover (Weiberwirtschaft Berlin und GründerinnenConsultHannover) – die Förderung von Gründungen durch Frauen institutionalisiert und für Gründerinnen Räume und Arbeitsorte geschaffen.

1.6 Prägnante Trends im Überblick

Die folgende Zusammenfassung gibt Auskunft über auffällige Trends im Gründungsgeschehen und der Selbstständigkeit:

- ▶ Zwischen **1991 und 2010 hat eine Zunahme der Selbständigkeit in Deutschland um gut 40%** stattgefunden, begleitet von einem auffälligen Strukturwandel des selbstständigen Erwerbs.
- ▶ Das Wachstum im Bereich Selbstständigkeit geht maßgeblich auf Gründungen durch **Frauen, Hochqualifizierte, MigrantInnen und Arbeitslose** zurück. Gründungen sind zu großen Teilen Reaktionen auf neue berufliche Tätigkeitsprofile bei Hochqualifizierten und (Wieder-)Einstiegsprobleme am Arbeitsmarkt.
- ▶ **Die Hälfte der Selbstständigen sind Soloselbstständige.** Von derzeit über 4 Mio. Selbstständigen sind gut 2 Mio. Soloselbstständige. Die Soloselbstständigenquote, also der Anteil der Soloselbstständigen an den gesamten Erwerbstätigen, lag 2008 mit 6 Prozent *über* der Quote der Selbstständigen mit Beschäftigten, die 4,7 Prozent betrug.

⁷ Anzahl GründerInnen bezogen auf die Bevölkerung

- ▶ Es hat ein deutlicher **Trend zur Tertiarisierung der Selbstständigkeit** stattgefunden, d.h. eine Zunahme der Selbstständigkeit im Bereich unternehmens- und haushaltsnaher, vor allen Dingen aber personenbezogener Dienstleistungen.
- ▶ Die Zahl der **Selbstständigen in einer prekären Einkommenssituation** ist auffällig. 25% erzielten 2010 ein Nettoeinkommen von bis zu 1100,- EUR. Die Anzahl der Selbstständigen in der Grundsicherung ist seit 2005 kontinuierlich gestiegen.
- ▶ Ergebnisse zur privaten Lebenssituation zeigen, dass 2009 35% der Selbstständigen unverheiratet waren. Besonders auffällig ist **der hohe Anteil von Singles unter den GründerInnen**, der 2009 52,5% betrug. Der Anteil liegt damit weit über dem Bevölkerungsdurchschnitt.
- ▶ **In Großstädten ist die Gründungshäufigkeit höher als in kleineren Städten und ländlichen Räumen.** Die höchsten Gründerquoten im Bundesländervergleich (Anzahl der GründerInnen bezogen auf die Bevölkerung) verzeichneten laut KfW im Jahr 2011 die Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen (Daten aus: KfW-Gründungsmonitor 2011). Legt man die Firmeneintragungen im Handelsregister zugrunde, so lagen laut databyte GmbH im Jahr 2010 die Städte Düsseldorf, Frankfurt und München vorn (databyte 2011).

2. **Selbstständigkeit und neue Formen des Arbeitens: Zwei Berliner Beispiele**

Mit der Abnahme traditioneller Unternehmensstrukturen ergeben sich zwangsläufig neue Arbeits- und Organisationsformen. Bereits seit etlichen Jahren ist eine grundlegende Verschiebung der Arbeitswelt hin zu projektförmigen Arbeitsformen zu beobachten, wo Unternehmungen nur von begrenzter Dauer sind, zunehmend an unterschiedlichen Orten, in wechselnden Teamkonstellationen und ohne Festanstellung stattfinden.

Gleichzeitig wird konstatiert, dass mit dem Rückgang des „Normalarbeitsverhältnis“ auch eine Marginalisierung und Ausgrenzung am Arbeitsmarkt einhergehe, die zu einer Schwächung in der sozialen Einbindung und dem Verlust von Teilhabemöglichkeiten am gesellschaftlichen Leben führen kann (Hillmann 2011). Ergaben sich aus langfristiger bis lebenslanger Betriebszugehörigkeit klare Perspektiven und persönliche Entwicklungslinien (Sennet 1998:15) und waren ArbeitnehmerInnen in großen und mittelständischen Unternehmen in Belegschaften und Organisationen (wie z.B. Gewerkschaften) eingebunden, die sich als starke Interessensvertretung für ihre Rechte einsetzten, so wird heutzutage zunehmend von einer „Entsolidarisierung“ gesprochen, die auch im urbanen Raum sichtbar wird. Reiche oder besser gestellte Stadtquartiere grenzen sich mehr und mehr von denjenigen mit hohen Arbeitslosenzahlen und sozialen Problemen ab.

Pessimistische Analysen bezüglich der Auswirkungen auf die Arbeitswelt folgern auch, dass Gemeinschaftsbildung selbst im Mikrobereich eines Unternehmens gar nicht mehr möglich sein kann, weil die in permanent neuen Projektkonstellationen Arbeitenden gar keine Chance mehr haben Vertrauen herauszubilden (Sennett 1998). Langfristige Arbeitsverhältnisse

galten als Voraussetzung für die Identifikation mit dem Betrieb, die wiederum eine Institutionalisierung von Interessenvertretungen, wie Verbände und Gewerkschaften beförderten.

Anhand von zwei Berliner Beispielen, der Frauengenossenschaft „WeiberWirtschaft“ und dem Coworking Space „betahaus“ möchten wir in diesem Kapitel aufzeigen, dass sich in fragmentierten urbanen Gesellschaften Kristallisationspunkte/Ansatzpunkte für „neue“ Gemeinschaften beobachten lassen, die nicht mehr durch Zugehörigkeit zu einem Unternehmen oder Verwandtschaft determiniert sind, sondern eine ähnliche soziale Lage, gemeinsame Interessen oder Bekanntschaft/Freundschaft.

Auf den ersten Blick scheint es sich bei beiden Häusern einfach um Bürogemeinschaften zu handeln, wo sich (Solo)Selbständige, freischaffend Tätige und kleine Unternehmen Arbeitsräume, Infrastruktur und die Möglichkeit eines gemeinsamen Auftretens nach außen hin unter einem Label teilen. Schaut man etwas genauer hin, wird schnell sichtbar, dass es hier nicht nur um die Vorteile einer geteilten Infrastruktur bzw. flexibler Arbeitsmöglichkeiten geht, sondern vielmehr auch um die Möglichkeiten der Interaktion und Kooperation mit anderen Personen/„Gleichgesinnten“, um das Teilen und/oder die gemeinschaftliche Produktion von Wissen sowie um psychologische und soziale Unterstützung der eigenen Arbeit, die man in der Gruppe erfährt. Zu fragen ist, ob man hierbei auch im weitesten Sinne von Ansätzen neuer Formen solidarischer Ökonomie sprechen kann.

Wir haben die WeiberWirtschaft und das betahaus ausgewählt, um exemplarisch Projekte zu untersuchen, die an kleinen und Kleinstgründungen ansetzen, und die versuchen, der Vereinzelung entgegen zu wirken sowie Strategien für „neue Wege“ der Partizipation, Solidarität und der gegenseitigen Unterstützung zu initiieren. Bei beiden Projekten steht auf unterschiedliche Art und Weise nicht die Gewinnmaximierung im Vordergrund. Obwohl die WeiberWirtschaft und das betahaus zu unterschiedlichen Zeitpunkten und aus unterschiedlichen Kontexten und Bewegungen heraus entstanden sind und sich in ihren Zielgruppen sowie Mitgliederstrukturen (deutlich) unterscheiden, so sind doch beide Resultat und gleichzeitig Ausdruck veränderter Strukturen der Arbeitsorganisation und deren Folgen. Interessant ist auch, dass für beide Projekte, trotz der insgesamt zunehmenden Bedeutung virtueller Vernetzung, der lokale, urbane Raum und die Möglichkeit der face to face Kontakte eine große Bedeutung hat.

2.1 Kooperatives Arbeiten: Von der Notwendigkeit sich den eigenen Arbeitsplatz selbst zu schaffen

Charakteristisch für viele Großstädte sind das beschleunigte Wachstum von großflächigen Bürokomplexen auf der einen Seite und das Fehlen von kleinteiligem Arbeitsraum für die zunehmende Zahl von FreiberuflerInnen und KleinstunternehmerInnen auf der anderen Seite.

Heutzutage starten die meisten GründerInnen alleine und haben am Anfang nur einen sehr geringen Platzbedarf, der sich manchmal nach einer erfolgreichen Startphase vergrößern

kann. Darüber hinaus benötigen viele (Solo)Selbständige viel weniger repräsentative Flächen als beispielsweise der Handel. Eine weitaus wichtigere Rolle spielen für sie ein anregendes und unterstützendes Umfeld, das Inspiration, Zugang zu sozialen Netzen und Infrastruktur, wie etwa (bezahlbare) Büroräume, Anbindung an gemischte Strukturen und spezifische Dienstleistungen bietet (Merkel 2008:127).

Viele (Solo)Selbständige haben keinen „normalen“ Arbeitstag mit geregelten Arbeitszeiten, wie in einem Angestelltenverhältnis. Jeder Auftrag, jedes Projekt bringt eine eigene zeitliche, organisatorische, finanzielle und mitunter auch räumliche Strukturierung mit sich (Merkel 2008:120). So wird die Suche nach dem „idealen“ Arbeitsplatz für eine nicht unbeträchtliche Anzahl von (Solo)Selbständigen und Freiberuflern inzwischen zum inhärenten Bestandteil ausdifferenzierter neuer Arbeitsformen und Lebensstile.

Eine besondere Bedeutung für diese Art der Arbeitsorganisation haben gemeinsam genutzte Arbeitsräume, wie Bürogemeinschaften oder geteilte Ateliers und Werkstätten. Die gemeinsame Nutzung eines Arbeitsraums, reduziert Risiken beim Aufbau der Selbständigkeit und das sowohl in finanzieller als auch sozialer Hinsicht, denn das Eingebundensein in eine Büro- oder Ateliergemeinschaft ermöglicht nicht nur eine geteilte Infrastruktur (Raummiete, Kommunikationstechnologien etc.), sondern auch den Aufbau sozialer Kontakte und Beziehungen zu „Gleichgesinnten“, (Informations)Austausch mit anderen Selbständigen und gegenseitige (direkte) Hilfeleistungen. Auch wenn keine inhaltliche Zusammenarbeit stattfindet, kann man durch den täglichen Austausch voneinander lernen, die eigene Arbeit zur Diskussion stellen und sich fachlich wie auch persönlich weiterentwickeln. Andere Selbständige in ähnlicher Lage werden zu wichtigen AnsprechpartnerInnen oder auch zu Vorbildern.

Als erstes Beispiel wird zunächst die Genossenschaft WeiberWirtschaft vorgestellt.

2.2 Das Beispiel „Die WeiberWirtschaft“ in Berlin

"Unsere Luftschlösser haben U-Bahn-Anschluss." (so ein Werbespruch der Genossenschaft)

Genossenschaft für Frauenbetriebe

„Die Genossenschaft *Weiberwirtschaft* ist das wohl größte Ding der deutschen Frauenbewegung. Hier finden Frauen ideale Bedingungen, um ein Unternehmen zu gründen“, so schreibt die TAZ am 3.3.2012. Im Norden von Berlins Mitte steht dieses größte Gründerinnenzentrum Europas. Eigentümerin des Modellprojektes in der Anklamer Straße 38 ist die Frauengenossenschaft WeiberWirtschaft eG, die damit einen neuen Weg in der Selbsthilfe und Frauenförderung beschritt. Die Frauengenossenschaft hat sich laut Satzung die Verbesserung der Ausgangsbedingungen von Frauenbetrieben und -projekten durch Bereitstellen von Gewerberäumen in einem Gründerinnenzentrum, die Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen für Frauen sowie die Stärkung von Frauen auf wirtschaftlichem, sozialem und kulturellem Gebiet zur Aufgabe gemacht. Aus einem kleinen Verein, der seine Arbeit Mitte der 1980er Jahre begann, ist nach Jahrzehnten hartnäckiger

und kreativer, überwiegend unbezahlter Arbeit (hinzu kam das Engagement ungezählter Förderer, Unterstützer und von „know how“- Sponsoren, die an das Projekt geglaubt haben), eine stabile Institution, eine Genossenschaft mit heute 1700 Mitgliedern geworden.

1992 erwarb die Genossenschaft nach zähen Verhandlungen den Gewerbekomplex des ehemaligen VEB Berlin Kosmetik. Ein Finanzierungskonzept mit verschiedenen Standbeinen machte eine grundlegende Instandsetzung und Modernisierung der alten Fabrik möglich. Einmalige staatliche Subventionen (GA-Mittel) für Investoren in den neuen Bundesländern und Darlehen des Landes Berlin, Bankkredite und Eigenkapital der ständig wachsenden Genossenschaft flossen in die Finanzierung ein. Mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 18,6 Mio. € wurden bis 1996 rund 5.900 qm Büro- und Dienstleistungs- sowie in geringerem Maß Produktionsflächen saniert. Beim Umbau wurde die erste ökologische Gewerbehofsanierung in Berlin realisiert.⁸

Die Gewerberäume wurden für die Bedürfnisse von Frauenunternehmen umgebaut. Es wurde darauf geachtet, möglichst viele kleine Gewerbeeinheiten herzustellen sowie Gewerbeeinheiten, die sich mehrere Gründerinnen teilen können. Die meisten Gründerinnen haben am Anfang nur einen sehr geringen Platzbedarf, der sich manchmal nach einer erfolgreichen Startphase vergrößern kann. Architektonisch kam WeiberWirtschaft diesem Aspekt durch eine flexible Raumaufteilung entgegen. Einzelne Räume einer größeren Einheit können an Kleinstunternehmen vermietet werden, jede Einheit verfügt über eine Teeküche und Sanitäreinrichtungen, die gemeinsam genutzt werden. Hinzu kommen drei Gewerbeeinheiten für Künstlerinnen (www.weiberwirtschaft.de/informieren/genossenschaft).

Gemeinsamer Nutzen und Synergien

Die WeiberWirtschaft vermietet die entstandenen, voll modernisierten Gewerberäume zu fairen Mieten und auf Wunsch mit langfristigen Verträgen an Existenzgründerinnen, Unternehmerinnen und Frauenprojekte. Jede Mieterin muss in die Genossenschaft eintreten und mindestens einen Geschäftsanteil im Wert von 103 EUR zeichnen. Für Gründerinnen gibt es im ersten Mietjahr eine Starthilfe durch besonders günstige Mieten, die sogenannten MilchmädchenTarife. 1994 zogen die ersten Mieterinnen im Vorderhaus ein. Heute sind über 60 Frauenunternehmen und -vereine aus Dienstleistung, Handel, Gastronomie, Kultur und Produktion in der WeiberWirtschaft ansässig. Es bestehen mehr als 160 Arbeitsplätze überwiegend im Dienstleistungssektor. Seit der Eröffnung 1996 wurden insgesamt ca. 300 Unternehmen in der WeiberWirtschaft gegründet. Weit überdurchschnittliche 75 % dieser Gründungen haben die schwierigen drei Startjahre überstanden. Einige Unternehmen sind gewachsen und haben sich größere Gewerberäume außerhalb gesucht.

⁸ Das Konzept bündelt eine breite Palette ökologischer Technologie in der Heiztechnik, der Energiegewinnung aus Sonnenlicht, der Wärmedämmung und der Wiederverwendung von Regenwasser. Durch die Sanierung konnte der Verbrauch an Primärenergie um 50 % reduziert werden - die Mieterinnen profitieren hiervon durch spürbare Kosteneinsparung. Die Heizkosten liegen deswegen bei etwa der Hälfte der Preise in konventionell sanierten Gebäuden.

Entstanden sind Vorteile und Synergien, vor allem für die selbstständigen Frauen, die Mieterinnen in der WeiberWirtschaft. Stichwörter sind die sicheren und bei Bedarf langfristigen Mietkonditionen und der Know-how-Transfer zwischen den Gründerinnen. Die Konzentration vieler Betriebe an einem Ort führt zur wirtschaftlichen Stärkung der einzelnen Unternehmen, oft werden Dienstleistungen im Haus in Anspruch genommen, es gibt gemeinsame Projekte, durch Empfehlungen kommt es auch zur Erweiterung des Kundinnen- und Kundenkreises. Die Mischung aus wirtschaftlichen, kulturellen und sozialen Unternehmen, aus jungen und erfahrenen Unternehmerinnen, aus verschiedenen Branchen und Nationalitäten setzt Synergieeffekte in Gang und schafft ein fruchtbares Klima gegenseitiger Unterstützung und vielfältige Möglichkeiten des Erfahrungsaustauschs. Der *gemeinsame Ort* und die kurzen Wege sind dafür existentiell.

Institutionell werden diese „freiwilligen“ Möglichkeiten des Austauschs und der Kooperation durch viele Angebote rund um Existenzgründungen und Unternehmensführung, gemeinsame Werbe- und Marketingmöglichkeiten von der Genossenschaft unterstützt. Auch die Infrastruktur des Gründerinnenzentrums wurde besonders frauenfreundlich gestaltet. Neben einer Kantine (Restaurant) und einem genossenschaftseigenen Tagungsbereich, der gemietet werden kann, steht eine Kindertagesstätte mit 69 Betreuungsplätzen zur Verfügung.

Anfang 2006 wurde die „Gründerinnenzentrale in der WeiberWirtschaft – Navigation in die Selbständigkeit“ (www.gründerinnenzentrale.de) am Standort eröffnet. Ein weiterer Schwerpunkt sind Vernetzungsangebote vom Stammtisch bis hin zum Mentorinnenprogramm „Erfolgsteam“.

Der Gedanke der Förderung der unabhängigen wirtschaftlichen Existenz von Frauen und nicht der Profitmaximierung einzelner Frauen steht im Vordergrund der Genossenschaft Weiberwirtschaft. Frauen sollen durch eine besonders auf sie zugeschnittene Infrastruktur mit Kindertagesstätte, Kantine, Konferenzbereich, Beratung, Vernetzung und Austausch sowie langfristig verlässlichen Mietkonditionen gute Bedingungen für ihre Selbständigkeit erhalten. Die GeldgeberInnen, d.h. die Mitglieder der Genossenschaft, unterstützen dieses Projekt solidarisch, indem sie in unterschiedlicher Höhe Kapital gegeben und bislang auf eine Verzinsung verzichtet haben.

Es gibt verschiedene Formen der Beteiligung und Mitsprache, z.B. werden in einer Einrichtung mit dem Namen „Klärwerk“, die paritätisch mit Mieterinnen und Aufsichtsrätinnen besetzt sind, Miet- und andere Probleme geschlichtet. Auch das Vermietungsgremium ist paritätisch (Vorstand und Mieterinnen) besetzt und entscheidet gemeinsam über neue Mieterinnen. WeiberWirtschaft gibt das Branchenbuch FrauenUNTERNEHMEN Berlin/Umland heraus, beteiligt sich an der Sicherung von Mikrokrediten für selbstständige Frauen und betreibt Lobbyarbeit in Bezug auf die eigenständige ökonomische Existenzsicherung von Frauen. Fast alle diese hier aufgeführten Aspekte würden bei einem privatwirtschaftlichen Vermieter, der an einer möglichst hohen Kapitalrendite orientiert ist, wohl eher keine Rolle spielen.

Entstehungskontext der Weiberwirtschaft: Neue soziale Bewegungen und neue Utopien

Die Genossenschaft WeiberWirtschaft ist im Kontext der Frauenbewegung der 1970er Jahre entstanden. Diese ist wiederum hervorgegangen aus der westdeutschen Studentenbewegung. In der Studentenbewegung wie auch der Frauenbewegung wurde über alternative Ökonomie, über alternative Formen des Wirtschaftens und Arbeitens debattiert. Ging es, vereinfacht gesagt, in der Studentenbewegung um die Abschaffung der Herrschaft des Kapitals, war es bei der Frauenbewegung die Abschaffung der Herrschaft des Patriarchats (Haider 2008). In der ausgehenden Studentenbewegung entstanden daraus selbstverwaltete Projekte/Betriebe, aus der Frauenbewegung gingen Frauenprojekte, z.B. Frauenzentren, -häuser, Mädchenprojekte, Buchläden etc. hervor. In diese Frauenprojekte wurden meist stillschweigend wichtige Prinzipien der Frauenbewegung und zwar die Prinzipien der Frauenselbsterfahrungsgruppen, die zu Beginn der Frauenbewegung eine politisierende Rolle spielten, übernommen. Dieser Prozess der Selbsterfahrung und der Bewusstwerdung über gesellschaftliche Zusammenhänge war eine Organisationsform und eine Art kollektiver Lernprozess. Es gab vier zentrale Regeln für die Gruppen 1. Ausschluss von Männern, 2. Ausgehen von persönlichen Erfahrungen, 3. Anti-Expertentum und 4. strikte Gleichheit der Mitglieder (Kramer 1994, 76).

Diese Prinzipien entsprachen aber auch den Prinzipien selbstverwalteter gemischtgeschlechtlicher Betriebe. Sie nahmen für sich Basisdemokratie, das Konsensprinzip, die Vermeidung innerbetrieblicher Hierarchien, die Gleichheit ihrer Mitglieder, gleiche Bezahlung, gleiche Entscheidungsbefugnisse, die Vermeidung von Arbeitsteilung und die Rotation der Aufgaben in Anspruch.

Die Utopie eines feministischen Geldkreislaufs

Die Weiberwirtschaft ist aus der „Frauenprojekteszene“ und der Szene der Alternativökonomie bzw. der „selbstverwalteten Betriebe“ der beginnenden 1980er Jahre heraus entstanden. Die Utopien, die dieses Projekt besonders beflügelte und zunächst voran gebracht haben, bezogen sich darauf, die Wirtschaftskraft von Frauen zu stärken und „feministische Geldkreisläufe und Umverteilungssysteme“ zu initiieren. In einem Flyer der WeiberWirtschaft aus dem Jahr 1988 ist nachzulesen: „Die Genossenschaft wird modellhaft vorführen, wie Renditen aus Grundbesitz sinnvollen Zwecken zugeführt werden, und damit einen eigenständigen feministischen Geldkreislauf etablieren“. Die Idee des feministischen Geldkreislaufs gehört in die Debatte der 1980er Jahre, in der eine starke Frauenprojektebewegung ihr Verhältnis zum Staat und ihre Abhängigkeit von „Staatsknete“ sehr kritisch diskutierte. Anstatt dass „Spekulanten“ Gewinne aus Vermietung an Frauenbetriebe erzielen, sollte dieses Geld den Frauen zugute kommen. Soweit die schöne Idee, deren modellhafte Umsetzung probiert wurde. Heute, gut 15 Jahren nach Aufnahme des Betriebs, können diese Visionen in bescheidener Form punktuell realisiert werden. Zwar schreibt die Genossenschaft noch lange keine Gewinne, aber aus den Erträgen werden inzwischen weitere Tochterprojekte wie die Gründerinnenzentrale co-finanziert und WeiberWirtschaft stellt Sicherungskapital für einen Mikrofinanzfond für Frauen, den das Frauenprojekt Goldrausch

austeilt. Die Angestellten der Genossenschaft stecken ihr Know-how in weitere Initiativen. So gibt WeiberWirtschaft z.B. das Branchenbuch FrauenUNTERNEHMEN mit heraus. Die Idee der solidarischen Umverteilung von Ressourcen wird also weiterhin verfolgt.

Selbstverwaltung und Genossenschaftsstrukturen

Gab es in den 1980er Jahre noch mehrere hundert alternativer oder selbstverwalteter Betriebe, reduzierte sich ihre Anzahl bis Mitte der 1990er Jahre auf ca. die Hälfte (Haider 2008). Wobei zwar mehr als 80 Prozent der Betriebe überlebten, jedoch aus unterschiedlichen Gründen ihre interne Organisationsform änderten (Haider 2008). Als Rechtsform findet sich bei den selbstverwalteten Betrieben zu über 60% die Personen- oder Kapitalgesellschaft, am häufigsten die Rechtsform der GmbH (Haider 2008). Einige, wenige wie WeiberWirtschaft wurden zu Genossenschaften. Mit diesen Rechtsformen ging teilweise eine Veränderung der internen Strukturen einher. Unterschiede zwischen EigentümerInnen und MitarbeiterInnen entstanden. Hierarchien durch die Zuweisung unterschiedlicher Funktionen und Verantwortung (z.B. Aufsichtsrat, Vorstand, Geschäftsführung) bildeten sich heraus. Rotierende Arbeitsteilung wurde zugunsten von Spezialisierung aufgegeben.

Selbstverwaltete oder alternative Betriebe haben ähnliche normative Grundsätze wie Genossenschaften. Beide müssen sich zwar auf dem Markt behaupten, bei beiden ist jedoch Profitmaximierung kein anzustrebendes Ziel. Es gibt Stimmen, die die Genossenschaften für die Vorläufer dieser selbstverwalteten Betriebe sehen. Normative Grundsätze auch von Genossenschaften sind: Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung (Alscher 2011:2). Durch das Prinzip der genossenschaftlichen Selbsthilfe soll das erreicht werden, was für den Einzelnen nicht möglich ist. Typischerweise sind Träger und Nutzer, Inhaber und Kunde identisch (Vogt 2011:24). Das Förderprinzip der Mitglieder steht im Vordergrund, die Mitglieder sind typischerweise Kunden (außer bei der Produktivgenossenschaft, dort sind die Mitglieder zugleich Eigentümer und Beschäftigte) und damit steht nicht die Gewinnerzielung, sondern gemeinschaftliche Selbsthilfe und Solidarität im Vordergrund (Vogt 2011: 23).

Kurz gefasst kann man sagen, dass das deutsche Genossenschaftsgesetz demokratische und solidarische Basisstrukturen vorsieht (Vorstand wie Aufsichtsrat werden von der Generalversammlung gewählt), jedes Mitglied hat eine Stimme etc., allerdings betrifft dies nicht zwangsläufig die innerbetriebliche Organisation. Hier kann durchaus Hierarchie herrschen. Das ist unter anderem der historischen Entstehung der Genossenschaften geschuldet. Sie sind historisch gesehen Notwehr- und Selbsthilfe-Organisationen gegen die kapitalistische Ausbeutung der Arbeiterklasse und zielten nicht auf eine Arbeiterselbstverwaltung ab (Mohrhof 2011). Eine interessante Frage in diesem Zusammenhang ist, wie – angeregt durch die Beispiele der selbstverwalteten Betriebe – das deutsche Genossenschaftsgesetz in Richtung interner betrieblicher Demokratie geöffnet werden könnte.

Demokratische Strukturen in der Genossenschaft Weiberwirtschaft

In der Anfangsphase, Ende der 1980er Jahre, herrschte intern bei den Gründerinnen von WeiberWirtschaft noch das basisdemokratische Prinzip der selbstverwalteten Betriebe. Es gab keine Hierarchie, alle bestimmten bei allen Entscheidungen mit, und es gab keine formale oder explizite Arbeitsteilung. Dies änderte sich spätestens als die Genossenschaft gegründet wurde. Das Genossenschaftsgesetz sieht Gremien und Organe vor: z.B. einen Vorstand, der Entscheidungen trifft und verantwortet, einen Aufsichtsrat, der kontrolliert und die Mitgliederversammlung, die die Organe wählt und über die Satzung entscheidet. Darüber hinaus hat die Genossenschaft auch MitarbeiterInnen, deren Interessen noch mal anders gelagert sein können. Es ist zwar möglich auch eine Genossenschaft mit möglichst flachen Hierarchien und Mitbestimmung der MitarbeiterInnen zu führen, jedoch steht das Gesetz mit seinen Organen, dem eher entgegen.

In Bezug auf die Mitglieder der Genossenschaft hat jede Genossenschafterin eine Stimme im wichtigsten Gremium der Genossenschaft, der jährlichen Generalversammlung, unabhängig von der Höhe ihres Kapitaleinsatzes (ein Anteil kostet 103 Euro, viele halten jedoch mehrere Anteile). Jede Mieterin ist als Genossenschafterin zugleich Miteigentümerin der Immobilie und kann in der Generalversammlung an der Willensbildung in der Genossenschaft teilhaben. Auch die MitarbeiterInnen können Mitglieder sein. Die Mieterinnen und die Genossenschafterinnen haben prinzipiell eher unterschiedliche Interessen. Die aktuell 1700 Genossenschafterinnen haben das Kapital gegeben und sind, wenn auch nicht unbedingt an einer Rendite, so doch am Erhalt des Kapitals interessiert. Sie haben die Mehrheit in der Generalversammlung. Die Mieterinnen interessieren sich dagegen eher für ihre Mietkonditionen. Zur Klärung von Problemen, die aus diesem Interessengegensatz resultieren sind für die Mieterinnen zusätzliche Mitsprachemöglichkeiten eingerichtet worden: Im sogenannten „Klärwerk“, das mit Mieterinnen und Aufsichtsrätinnen besetzt ist, werden Probleme aus dem Mietbereich gelöst. Im Vermietungsgremium sitzen auch Mieterinnen und entscheiden über Neuvermietungen mit.

WeiberWirtschaft versteht sich als ein Modell im Rahmen einer sozialen, nachhaltigen und demokratischen Ökonomie, das die Fähigkeiten und Kompetenzen von Frauen demonstrieren und stärken will, solidarisch über die konkret Beteiligten hinaus, in dem sie gute Voraussetzungen und Vernetzungsmöglichkeiten für die (wirtschaftliche) Aktivitäten von Frauen schafft. WeiberWirtschaft will auch ein Modell sein, das Frauen Mut und Selbstvertrauen vermittelt. Für die Vernetzung und gegenseitige Unterstützung zwischen den dort ansässigen Selbständigen bietet die Genossenschaft viele institutionalisierte Möglichkeiten und auch viele zufällige Gelegenheiten. Dafür ist der eigene Raum, in diesem Fall sogar die eigene Immobilie, von unschätzbarem Wert. Die WeiberWirtschaft ist auch aufgrund ihrer genossenschaftlichen Struktur stark nachgefragt. Für interessierte Mieterinnen bestehen lange Wartelisten.

Im Unterschied zur Genossenschaft WeiberWirtschaft, die sich durch langfristige Bindungen und Ziele und z.B. auch das Eingehen von langfristigen Mietverträgen auszeichnet, stellen wir im folgenden Teil dieses Kapitels einen Coworking Space vor. Zusammenarbeit erfolgt an diesem Arbeitsort weitaus flexibler und temporärer.

2.3 Flexible Kooperationen: Virtuelle Unternehmen/Unternehmungen

Bereits Ende der 1990er Jahre wurden im deutschsprachigen Raum erste theoretische Überlegungen und empirische Untersuchungen zu solchen neuen Arbeitsformen durchgeführt, die nicht mehr notwendigerweise an einen konkreten Arbeitsort gebunden sind. In diesem Zusammenhang wird häufig der Begriff „virtuelle Unternehmen“ verwandt.⁹

Der Begriff virtuelle Unternehmen¹⁰ umschreibt „Unternehmensgebilde, die sich aus verschiedenen rechtlich unabhängigen und räumlich voneinander getrennten Unternehmen oder Einzelpersonen zusammensetzen und gemeinsam ein dynamisches Organisationsnetzwerk bilden“ (Wittel 2000:209). Eine solche Standortverteilte Kooperation wird jedoch erst durch eine umfassende Nutzung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien ermöglicht, denn dadurch können sich neue Formen der Verständigung und damit erweiterte Handlungsspielräume herausbilden sowie eine Flexibilisierung der Arbeitsorte stattfinden (Wittel 2000:209; siehe dazu auch Friebe/Lobo 2006:15).

Im Gegensatz zu klassischen Unternehmen sind sie keine eindeutig strukturierten Gebilde, in denen klare Positionen, Befugnisse und Regelungen existieren (Albers/Friebe 2010, Vries 1998). Ziel dieser Kooperationen ist es, flexibel auf temporäre Marktchancen zu reagieren und diese entsprechend besser ausnutzen zu können (Hartmann-Mühlisch 2004:152). Bei Aufträgen, die die eigenen Kapazitäten überschreiten, kooperieren diese neue Selbstständigen typischerweise befristet für die Zeit des Auftrags mit anderen Selbstständigen aus dem Umfeld oder dem Netzwerk. Wo man früher MitarbeiterInnen eingestellt hätte, kooperieren heute mehrere Selbstständige für ein Projekt.

Als Arbeitsorte freischaffend Tätiger und Soloselbständiger im Bereich der wissensbasierten Ökonomien werden immer wieder Home-Offices oder öffentliche Orte wie Cafés oder auch Bibliotheken genannt.¹¹ Jeder dieser Orte hat seine eigenen physischen und symbolischen Eigenschaften, die spezifische Arbeits- und Interaktionsformen generieren und unterstützen (können). Vorteile des „Zuhause Arbeitens“ sind bspw. flexible Arbeitszeiten und Kosten- sowie Zeitersparnis, da keine Arbeitswege zurückgelegt werden müssen. Als nachteilig wird oft das Gefühl empfunden, isoliert in einem Vakuum zu arbeiten und tendenziell viel zu viel zu arbeiten, weil keine klare räumliche Grenzziehung zwischen Arbeit und Nicht-Arbeit

⁹ Vgl. u. a. Braun 1997, Büschken 1999, Klatt 1999, 2001, Sieber 1998, Vries 1998, Köszegi 2001.

¹⁰ Das Fehlen einer einschlägigen Definition macht deutlich, dass es eine Vielfalt unterschiedlicher Formen von virtuellen Unternehmen gibt (Hartmann-Mühlisch 2004:151). Vries schlägt daher vor, beim virtuellen Unternehmen von „einem ökonomischen Sammelbegriff“ zu sprechen, welcher in der Praxis verschiedene Ausprägungen erfährt.

¹¹ Folgende Informationen und Aussagen beziehen sich auf Gespräche mit verschiedenen Coworkern zwischen Februar und Juni 2012.

stattfindet. Cafés bieten für die Einen eine arbeitsame Atmosphäre und den Vorteil WLAN inklusive zu bekommen. Problematisch erweist sich die Verlässlichkeit der Internetverbindung, die Sicherheit in einem öffentlichen Raum, die Ablenkungsmöglichkeiten und das Logistikproblem, aufgrund von wenig Platz.

Wie wir im vorherigen Kapitel sehen konnten, erzielen viele der Selbstständigen ein eher geringes Einkommen. Sie halten sich mit kleinen (dennoch selbstbestimmten) Projekten über Wasser. Allerdings entlasten sie auf diese Art und Weise auch den Arbeitsmarkt und die Mittel der Arbeitsagentur (so sie nicht Hartz IV-Aufstocker sind). Das Eingehen eines Mietverhältnisses in einer Büro- oder Atelieregemeinschaft mit den damit zusammenhängenden finanziellen Verpflichtungen über einen längeren Zeitraum ist wirtschaftlich nicht immer sinnvoll, möglich oder auch gewünscht. Beispielsweise gibt es Auftragslücken oder Aufträge, bei denen sie für eine gewisse Zeit an einem anderen Ort präsent sein müssen.

2.4 Coworking und Coworking Spaces – Entstehung einer neuen Bewegung?

Als Reaktion auf die veränderten Bedürfnisse entstehen vor allem in Großstädten wie Berlin, zunehmend offene, flexible, digital vernetzte und kollaborative Arbeitsorte (oft als eine Art „Großraumbüro“), an denen temporär Arbeitsplätze und je nach Bedarf zusätzlich verschiedene Serviceleistungen gemietet werden können. Allgemein werden sie als „Coworking Spaces“ bezeichnet. Wörtlich genommen meint Coworking schlicht und einfach „zusammen arbeiten“ und beschreibt damit eine Tätigkeit, die so alt ist, wie die Menschheit selbst. Dennoch gewinnt das Konzept Coworking in der postmodernen flexibilisierten, mobilen Arbeitswelt bei den (Solo)Selbstständigen noch einmal an besonderer Bedeutung.

Durch die hyperflexible Bereitstellung räumlicher Arbeitsplätze, technischer Infrastruktur und sozialer Netzwerke sind diese Orte speziell für Existenzgründungen und schnell expandierende Firmen, die auf besondere Art und Weise sprunghaften Veränderungen unterliegen (z.B. Personalausbau, kurzfristiger Bedarf an räumlicher Erweiterung) geeignet. Unnötige Kosten (fixe Raummiete, Investitionen in benötigte Büroinfrastruktur) und das damit verbundene wirtschaftliche Risiko können so minimiert werden (Debor 2011:2).

Coworking ist in den USA bereits in den 1990er Jahren aufgekommen und es entstanden die ersten *Coworking Spaces* entstanden. Gründe dafür waren vor allem der Mangel an Büros und die unbezahlbare Mieten in US-amerikanischen Großstädten. Heute gibt es ungefähr 1100 Coworking Spaces weltweit. Sie unterscheiden sich in Größe, Ausstattung und der Ausrichtung auf verschiedene Interessensgruppen.¹²

¹² Die meisten Coworking Spaces sind im Allgemeinen offen für alle Arten von Coworkern, die ihre Arbeit mobil an einem Laptop verrichten können bzw. wollen. Inzwischen suchen einige Coworking Spaces ihren Wettbewerbsvorteil in der Spezialisierung und betreuen ein Cluster Freischaffender nur einer bestimmten

Gegründet werden sie meistens als Verein, Club oder als Unternehmen, mit einer Ausstattungsbandbreite von improvisiert und selbstgebaut bis luxuriös und komfortabel (Welter/Olam 2011:19). Obwohl inzwischen auch in Kleinstädten und auf dem Land Coworking Spaces entstehen, ist die Coworking Bewegung vor allem ein Großstadt-Phänomen. In Deutschland ist die Coworking-Bewegung noch relativ jung, dennoch ist hier gerade in den letzten zwei bis drei Jahren einer der größten Wachstumsmärkte weltweit zu verzeichnen. Laut Coworking-Verzeichnis vom Mai 2011, existierten bis dato 56 Coworking-Spaces und weitere 30 befanden sich in der Planungsphase.¹³

Berlin, mit seinen, im Vergleich zu anderen Groß- und Hauptstädten, immer noch günstigen Mieten und einem vorhandenem Gebäudeleerstand, ist die Stadt mit den meisten Coworking Spaces in Europa. Inzwischen sind hier 43 solcher kollaborativen Arbeitsorte zu finden, davon in Kreuzberg 10, Neukölln 8, Prenzlauerberg 7, Mitte und Wedding jeweils 4, Moabit, Tempelhof, Tiergarten, Charlottenburg jeweils 2, Friedrichshain und Wilmersdorf jeweils 1. Eine genaue Bestimmung der Gesamtanzahl ist laut Deskmag jedoch nur schwer möglich, da sich zum Teil auch normale Wlan-Cafés so nennen.¹⁴

2011 befragten die Online-Plattform Deskmag und verschiedene Partnerorganisation insgesamt 661 Coworker aus 24 verschiedenen Ländern zu ihren Motiven und Erfahrungen mit Coworking.¹⁵ Erste veröffentlichte Ergebnisse aus dem „Global Coworking Survey“ zeigen, dass etwas mehr als die Hälfte der Coworker Freelancer sind (54%), 20 % sind UnternehmerInnen, die weitere MitarbeiterInnen beschäftigen und jeder fünfte Coworker (20%) arbeitet als Angestellte/r in einer kleinen Firma mit nicht mehr als 5 MitarbeiterInnen. 2/3 der NutzerInnen sind Männer und 1/3 Frauen. Vier von fünf Coworkern haben studiert bzw. einen Universitätsabschluss.

Die Mehrheit der Coworker ist in der Kreativindustrie und in den Neuen Medien tätig, dabei vor allem in den Bereichen Entwicklung und Programmierung von Internetseiten, Grafik- und web-Design, Beratung und Coaching, PR und Marketing. Darüber hinaus nutzen aber auch JournalistInnen, ArchitektInnen, SchriftstellerInnen und KünstlerInnen Coworking Spaces als ihre Arbeitsorte.

Wichtiger noch als die Kostenersparnis im Gegensatz zu eigenen Büroräumen¹⁶, sind für Coworker flexible Arbeitszeiten, die Interaktion mit anderen Personen, die Möglichkeit „interessante und wichtige Bekanntschaften“ zu machen sowie Wissen zu teilen. So geben

Branche. Ein Beispiel eines etwas anderen Coworking Spaces ist „Nadelwald“, ein Gemeinschaftsbüro mit Nähmaschinen für ModedesignerInnen, <http://nadelwald.me/>, Zugriff: 07.02.2012.

¹³ www.coworking-news.de/2011/05/deutsches-coworking-verzeichnis-zum-31-mai-2011-aktualisiert-neu2-total56/, Zugriff: 07.02.2012. Zitationen anpassen

¹⁴ Auf den Seiten von Deskwanted können weltweit Anbieter flexibler Arbeitsplätze gefunden werden. <https://www.deskwanted.com/>, Zugriff: 28.02.2012.

¹⁵ www.deskmag.com/en/the-coworkers-global-coworking-survey-168, Zugriff: 14.02.2012.

¹⁶ Eine von Deskwanted (Schwesterseite von Deskmag) durchgeführte Studie konnte feststellen, dass ein 24/7-Schreibtisch mit üblicher Büroausstattung in einem Coworking Space durchschnittlich um ca. die Hälfte preiswerter ist als ein normaler Büroraum, egal ob in USA, Spanien oder Deutschland.

85% der Befragten an motivierter in ihrer Arbeit zu sein und eine bessere Interaktion mit anderen Personen zu erreichen. 57% arbeiten nun viel öfter im Team als vorher. Die Entstehung und das schnelle Wachstum der „Coworking-Bewegung“ stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit den neuen Informations- und Kommunikationstechnologien. Genau genommen formierten sich die ersten Coworking Spaces digital, indem sich Computeraffine Personen mit Hilfe ihrer Computer vernetzten, Plattformen im Web aufbauten und damit ihre Kommunikations- und Interaktionsprozesse verdichteten. Coworking verbindet heute Arbeits- und Kommunikationsprozesse, in dem sich diese Praktiken nicht nur digital verorten, sondern ebenso an konkreten Arbeitsräumen. Damit ist die Entstehung von Coworking Spaces eng mit der Open Source Logik verknüpft: Nicht nur Programme und Ideen sollten mit einer Community geteilt und dadurch öffentlich zugänglich werden, sondern auch Arbeitsorte (Lange 2009).

Laut der Befragung der Online-Plattform Deskmag konnten mehr als die Hälfte der UmfrageteilnehmerInnen durch das Arbeiten in Coworking Spaces eine Verbesserung der Organisation des eigenen Arbeitstages erreichen und mindestens 42% konnten eine Zunahme ihres Einkommens verzeichnen.¹⁷

Die Möglichkeit den Bekanntenkreis zu erweitern, Personen kennen zu lernen, die einen weiterreichenden und / oder positiven Effekt auf die eigene Arbeit haben sowie potenzielle ArbeitspartnerInnen wird von den meisten Coworkern als ein ausschlaggebender Aspekt in der Entscheidung für Coworking gesehen. 43% der TeilnehmerInnen an der Umfrage haben innerhalb von zwei Monaten ein bis drei „hilfreiche Bekanntschaften“ gemacht, weitere 43% bestätigten sogar vier oder mehr solcher Verbindungen gemacht zu haben. 3/4 der befragten Personen arbeiten in einem Coworking Space, der sich in ihrer Wohnnähe befindet.

Ein wesentliches Merkmal von Coworking Spaces ist, dass sich an einem physischen Ort verschiedene Räume mit jeweils spezifischen Konnotationen berühren und überlappen (können). Es sind reale und gleichsam virtuelle Orte der Vergemeinschaftung von vorrangig kreativen WissensarbeiterInnen.

2.5 Das Beispiel „betahaus“

Als Prototyp und Vorzeige-Projekt des Coworking Space in Deutschland gilt das 2009 gegründete betahaus im Berliner Stadtbezirk Kreuzberg. Entgegen aller Annahmen war das betahaus, das zu den größten Häusern weltweit gehört, jedoch nicht der erste offizielle Coworking Space in Berlin und deutschlandweit, sondern das 2006 ins Leben gerufene „The Business Class Net“¹⁸. Von den Medien in Deutschland wurde dem betahaus jedoch soviel Aufmerksamkeit geschenkt, dass es hierzulande fast zu einem Synonym für Coworking geworden ist.

¹⁷ www.deskmag.com/en/the-coworkers-global-coworking-survey-168, Zugriff: 14.02.2012.

¹⁸ www.thebusinessclass.net/, Zugriff: 07.02.2012.

Mit einer Fläche von ca. 2000 qm ist das betahaus der größte Coworking Space in Berlin. Den NutzerInnen stehen dort feste und flexible Arbeitsplätze mit vollwertiger Büro-Infrastruktur (Internet, Drucker, Kopierer, Scanner, Fax, Postservice etc.), mehrere separate Projekt- und Meetingräume, ein Telefonraum, eine Werkstatt und ein Café im Erdgeschoß zur Verfügung.

Mittlerweile arbeiten im betahaus rund 200 FreiberuflerInnen und (Solo)Selbständige, vor allem aus den Bereichen der kreativen und wissensbasierten Ökonomien: „Grafiker, Programmierer, Fotografen, Architekten, Designer, Startups, Agenturen, Buchhalter, Akademiker, Rechtsanwälte, NGOs, Übersetzer, Videokünstler, Journalisten und Blogger“ (Welter/Olma 2011:11). Obwohl sie inhaltlich meistens unabhängig voneinander agieren und in unterschiedlichen Firmen und Projekten aktiv sind, arbeiten sie in größeren Räumen zusammen und können auf diese Weise auch voneinander profitieren. Gemein sind ihnen ähnliche Wertvorstellungen und der Bedarf nach bestimmten Arbeitsinfrastrukturen, wozu ein konkreter Arbeitsort und eine digitale Plattform gehören.

Gründungsgeschichte

Bevor am 1. April 2009 das betahaus offiziell eröffnet wurde, haben die sechs GründerInnen zwei Monate lang laborartig geprobt, was ein Coworking Space in Berlin alles benötigten könnte und was im Vergleich dazu überflüssig zu sein scheint.

Entscheidender Auslöser für die Gründung dieses kollaborativen Arbeitsortes waren eigene Erfahrungen mit der „real existierenden Arbeitswelt: strikte Arbeitszeiten, fehlende Teamarbeitsprozesse und Kommunikation in hierarchischen Systemen einerseits; Vereinsamung, Einzelkämpfertum und Selbstausbeutung andererseits“ (Welter/Olma 2011:18).

Der Name „beta“ war und ist Konzept. Es gab viele Ideen, wie zukünftiges Arbeiten aussehen sollte, aber keinen fertigen Plan dazu. Vielmehr sahen die GründerInnen damals wie heute den Raum als ein Laboratorium mit ständigen Feldversuchen an: sämtliche Unternehmensbereiche im betahaus laufen in „einer Art fortwährenden Testmodus“ (Welter/Olma 2011:22). Begonnen haben sie mit einem minimalen Setup, mit so wenig wie möglich Vorgaben um eine größtmögliche Offenheit im weiteren kontinuierlichen und kontextbasierten Entwicklungsprozess erreichen zu können.

Obwohl für die betahaus-Gründerinnen die Einbindung aller Beteiligten im Mittelpunkt des Weiterentwicklungsprozess dieses Coworking Spaces steht, haben sie sich als Rechtsform für eine GmbH & CO. KG entschieden. Ausschlaggebend dafür war dafür war, im kleinen Kernteam alle Facetten der Unternehmung bestimmen und dafür Verantwortung zu tragen zu wollen. An der Ausgestaltung und der ständigen Transformation des eigentlichen Raumes betahaus können sich jedoch alle NutzerInnen beteiligen, indem sie Ideen ein- oder Bedarfe anbringen.

Für die Gründung vom betahaus wurden keine öffentlichen Förderprogramme zur Finanzierung in Anspruch genommen. Nach langer Recherche und Beratungen waren sich die GründerInnen einig, dass es ihnen zu lange dauern würde bis das Geld fließt. Außerdem

erschieden ihnen die Auflagen zur Verwendbarkeit zu stark eingeschränkt. Im Endeffekt haben sie Eigenmittel eingesetzt und die Unterstützung von Freunden, Familie und Bekannten in Anspruch genommen.

Die ideale Immobilie

Der Wahl der „richtigen Immobilie“ kam von Anfang an eine besondere Bedeutung zu. Ausschlaggebend dafür waren neben den harten Faktoren, wie der Mietpreis, vor allem die Lage des Gebäudes im Stadtraum sowie die architektonische Ausstattung der Innenräume. Der Ort sollte im öffentlichen Raum sichtbar sein. Nach außen hin Offenheit und Zugänglichkeit signalisieren und nach innen hin Helligkeit und Offenheit ausstrahlen um transparentes und kollaboratives Arbeiten zu ermöglichen (Welter/Olma 2011:63).

Obwohl die Stadt Berlin für dieses „Experiment“ einen wertvollen Resonanzraum und die Möglichkeit schnell und relativ günstig große Räume zu finden lieferte, gestaltete sich die Suche nach der idealen Immobilie in erster Linie als schwierig. Ladenlokale, die sich in guter Straßenlage befanden waren zu klein. Große Gewerberäume und Büroflächen lagen dagegen oft abseits und/oder versteckt in Hinterhöfen.

Gemietet wurde im Endeffekt eine leerstehende Immobilie in Kreuzberg, die sich im Besitz der ORCO-GSG befindet. Der Mietvertrag beläuft sich erst einmal auf fünf Jahre mit der Option auf Verlängerung.

Aufgrund der großen Nachfrage nach Coworking-Plätzen, nicht nur in Berlin, sind die Betahaus-MacherInnen seit dem Jahr 2010 in einer Phase der Expansion: Betahaus-Ableger in Hamburg und Köln sowie in Lissabon wurden bereits eröffnet; demnächst sollen weitere entstehen, etwa in Sofia und in Barcelona.

Der Arbeitsraum

Vor der Eröffnung 2009 wurde das Haus umgebaut und den Bedürfnissen der Coworker angepasst. Da der Vormieter ein Putzlappenhersteller war und damit zum produzierenden Gewerbe gehörte, mussten hier für die Nutzungsänderung – das betahaus gehört zum Dienstleistungssektor - spezielle Auflagen eingehalten werden.

Die Arbeitsplätze im betahaus sind nicht voneinander abgetrennt, sondern befinden sich in einem open space. Angepasst an die jeweils spezifischen Bedürfnisse nach Raum, Infrastruktur und Dienstleistungen, können die Arbeitsplätze kurzfristig und spontan oder über längere Zeit – dafür gibt es unterschiedliche Tarife – angemietet werden.

Die Räume weisen einen eher improvisierten Charakter auf: selbstgebaute Möbel aus der eigenen Werkstatt, leichte Holzplatten auf Böcken ersetzen feststehende Tische, Regale auf Rollen tragen ebenso dazu bei, dass alles leicht verschieb- und veränderbar bleibt, je nachdem, wie es gebraucht wird.

Dieser flexible Charakter korrespondiert mit dem Anspruch der NutzerInnen, einen freien Denkraum ebenso wie einen sozialen Raum zu haben, in dem Gespräche möglich sind und der gegebenenfalls auch Rückzugsorte bereithält. Räume sind weniger auf Repräsentation ausgerichtet als vielmehr auf eine flexible Nutzungsdauer mit der Bereitstellung von drei wichtigen Dingen: Strom, W-Lan und einen Sitzplatz.

Inzwischen nutzen auch immer mehr Startups das betahaus als Arbeitsort. Um den damit einhergehenden veränderten Ansprüchen gerecht zu werden, wurde ein neues Raumkonzept im betahaus entwickelt. Eine Etage des Hauses wurde in die Startup-Etage umgewandelt und bietet einzelne Teambereiche und mehr Rückzugsmöglichkeiten für ungestörte Gespräche (Welter/Olma 2011:99). Darüber hinaus wurde die „betahaus Startup Plattform“ ins Leben gerufen um einer schnellen, einfachen, direkten und effektiven Beratung gerecht zu werden.

2.6 Über eine geteilte Infrastruktur hinaus – Kristallisationspunkte der Vergemeinschaftung im urbanen Raum

Entgegen der Annahme, dass die Globalisierung und die zunehmende Verbreitung von Informationstechnologien zu einer Auflösung des Raumes führen, gibt es inzwischen Studien, die der Auffassung sind, dass der lokalen Einbettung von Unternehmen (auch in virtuellen Branchen, wie bspw. der Software-Industrie) eine zentrale Bedeutung für den Unternehmenserfolg sowie für Wahl der unternehmerischen Strategien zukommt (Henninger 2004:89, Götz 2004).

Auch wenn die NutzerInnen prinzipiell überall arbeiten könnten, weil sie dafür meistens nicht mehr als einen Laptop benötigen, zeigt sich doch, dass das betahaus für sie wesentliche Ressourcen bereithält und einen wichtigen sozialen Erfahrungsraum darstellt.

Der deutlich zutage tretenden Wunsch vieler (Solo)Selbständiger nicht nur isoliert zu arbeiten und auch die Notwendigkeit der phasenweisen Kooperation, um das Überleben in der Selbstständigkeit zu sichern, eröffnen neue Solidaritätspotenziale. Auch wenn sich diese möglicherweise erst einmal auf eine „kleine“ Gruppe von Individuen beziehen, mit denen ähnliche Lebenslagen, Lebensstile und Werte geteilt werden, so zeugen sie dennoch von gegenseitiger Unterstützung und Hilfeleistung, gerade dort, wo alte sozialstaatliche Strukturen nicht mehr greifen.

Das betahaus versteht sich als Schnittstelle zwischen realer und virtueller Welt und bietet nicht nur Raum für Menschen, sondern auch für das zwischen ihnen zirkulierende Wissen. Durch den spezifischen, an die Bedürfnisse der NutzerInnen angepassten Aufbau des betahauses und die zur Verfügung gestellte Infrastruktur – in Form von hardware (Raum, Stühle, Tische, Internet usw.) und software (Informations- und Vernetzungsveranstaltungen, Beratungen usw.) wird eine Atmosphäre kreiert, in der Austausch und / oder Zusammenarbeit möglich aber nicht zwingend sind.

Der offene Arbeitsraum wird in diesem Sinne als ein Möglichkeitsraum betrachtet, in dem nicht nur die eigenen Projekte bearbeitet werden. Die Entstehung von Coworking Spaces ist eng mit der Open Source Logik verknüpft, das bedeutet, es herrscht eine Atmosphäre des Teilens. „Wissen wird weitergegeben, Jobs werden ausgetauscht, es wird gemeinsam-alleine oder zusammengearbeitet“ (Welter/Olma 2011:24). Gerade in den wissensbasierten Ökonomien sind Informationen, Wissen und Kontakte wichtige Ressourcen und damit auch Kapital. Mit dem Aufbau der sozialen Netze steht jedoch nicht nur eine Indienstnahme der privaten Kontakte zur Gewinnung von Jobs, Projekten und Informationen im Vordergrund, sondern vielmehr der emotionale und soziale Rückhalt sowie gemeinsame Interessen: die Suche nach „Gleichgesinnten“ (Merkel 2008:125).

Kann man hier Ansatzpunkte für neue solidarische Beziehungen ausmachen, die sich von denen der klassischen solidarischen Bewegungen unterscheiden? Identifikation funktioniert nicht mehr vorrangig über die Zugehörigkeit zu einer Berufsgruppe, Klasse oder Schicht. Solche traditionellen Formen der Gemeinschaftsbildung am Arbeitsplatz treffen auf einen großen Teil der arbeitenden Bevölkerung nicht mehr zu und verlieren so insgesamt mehr und mehr an Bedeutung. Die Zugehörigkeit zu einer Berufsgruppe bedeutet heutzutage nicht mehr notwendigerweise Solidarität mit allen Angehörigen. Schaut man sich die heterogene Gruppe der (Solo)Selbständigen etwas näher an, so lassen sich Tendenzen und Kristallisationspunkte solidarischer Beziehungen anhand anderer Kriterien ausmachen, die auf einer viel individuelleren Ebene verlaufen und flexibler sind.

Die betahaus-GründerInnen sprechen von der Entstehung einer "Community", einer Gemeinschaft, die sich zwar nicht auf fachlicher Ebene konstituiert, jedoch aufgrund geteilter Lebensstile und gleicher Werte: Kollaboration, Zugänglichkeit (Barrierefreiheit), Selbstbestimmung, Freiraum, freie Zeiteinteilung (vgl. DeGuzman/Tang 2011).

So verstehen sie auch das Ziel ihrer täglichen Arbeit im Wachsen und Gedeihen eines sozialen und professionellen Netzwerks, indem sie die Vision und die Werte des betahaus vermitteln und den Mehrwert sowie die Synergieeffekte der Community sichtbar und greifbar machen (Welter/Olma 2011:82).

Sich zu kennen und zu vertrauen sind zwei Basiselemente dieser neuen Arbeitsformen. Obwohl sie meistens temporär an die Dauer eines Projektes gebunden sind, können über die Zeit hinweg längerfristige Arbeitsbeziehungen und/oder (festere) Strukturen des gemeinsamen Arbeitens entstehen. Durch Zusammenarbeit kann deutlich mehr ökonomisches, soziales, kulturelles und symbolisches Kapital akkumuliert werden als in einer isolierten Arbeitsform.

Immer wieder kommt es vor, dass sich betahaus-NutzerInnen zusammentun, um gemeinsam einen Auftrag durchzuführen, sich gegenseitig beraten oder sogar ein Startup gründen.¹⁹

¹⁹ www.unternehmer.de/gruendung-selbststaendigkeit/68757-das-coworking-konzept-passt-perfekt-zum-alltag-unserer-generation, Interview mit einer betahaus-Gründerin, Zugriff: 01.05.2012.

Natürlich bleibt hier der Konkurrenzgedanke nicht außen vor. Im betahaus arbeiten viele (Solo)Selbständige, die sich in gleichen oder ähnlichen beruflichen Branchen verorten. Wirtschaftliches Überleben und unternehmerischer Erfolg sind heutzutage immer stärker davon abhängig sich von „den anderen“ abzugrenzen, ein Alleinstellungsmerkmal zu haben. Das Teilen von Informationen und Ideen und der gleichzeitige Schutz der eigenen Autorenschaft erweisen sich nicht selten als schwierig.

So ist es auch für die betahaus-GründerInnen immer wieder eine große Herausforderung, den physischen Raum in einen sozialen Ort zu wandeln, an dem die Erhaltung der Balance zwischen der Entwicklung individueller Potenziale und dem Fortbestand des Gemeinschaftsgefühls gewährleistet sind.

Der geteilte Arbeitsraum wird damit zu „einem wichtigen Kommunikations-, Lern- und Erfahrungsraum für die Akteure, der sie darüber hinaus in verschiedene soziale Netze einbindet und somit wichtige soziale Funktionen übernimmt“ (Merkel 2008:123).

Ansatzpunkte von Solidarität und politischer Interessenvertretung?

Über die Möglichkeiten einer „traditionellen“ Bürogemeinschaft hinaus bieten Coworking Spaces auf weiterführende Art und Weise die Möglichkeit einer räumlich und zeitlich nicht an Routinen gebundene Arbeits- und Lebensform. Vor allem größere Coworking Spaces, wie das betahaus bieten nicht nur Raum für Coworking mit Austauschmöglichkeiten, sondern verfügen über Veranstaltungsräume, in denen regelmäßig Vorträge, Seminare, Ausstellungen und Events stattfinden, die offen sind für alle Interessierten, unabhängig von einer Mitgliedschaft. Solche Orte bewegen sich, auch aufgrund ihrer Flexibilität, an der Schnittstelle zwischen Arbeits- und Veranstaltungsraum. Hier können die NutzerInnen in vielfältige soziale Beziehungen eingebunden werden, die ein „ortloses“ Arbeiten nicht ermöglichen würde (Merkel 2008:136). Jedes neue Format wird erprobt, wiederholt und weiterentwickelt. Bestimmte Formate, wie das einmal wöchentlich stattfindende beta-Frühstück haben sich als besonders erfolgreich erwiesen und sind inzwischen zu einer wichtigen Institution geworden. Jeweils ein bis zwei Unternehmen haben die Möglichkeit sich vorzustellen und konkrete Anliegen, Ideen, Probleme mit allem Teilnehmenden zu diskutieren.

Obwohl sich die betahaus-MacherInnen selbst nicht explizit als politische Aktivisten verstehen, leisten sie dennoch immer wieder politische Lobbyarbeit, indem sie sich beispielsweise auf Veranstaltungen kritisch zur Arbeits- und Lebenssituation von (Solo)Selbständigen und Freiberuflern dazu äußern, dass Kreativität und Flexibilität ohne Sicherheitsnetz auf die Dauer nicht durchzuhalten sind (Welter/Olma 2011:33).

Mit Coworking Spaces entstehen Strukturen, die zwar ihrer Natur nach flexibel, ephemer und dynamisch sind, die aber dennoch Plattformen bieten, auf der die Verhandlungsmacht auf Seiten der (Solo)Selbständigen und Freiberufler verbessert werden kann (Welter/Olma 2011:33). Sie bieten die Möglichkeit des direkten Austauschs, bspw. gegenseitige

Offenlegung von Stundensätzen. Darüber hinaus können – angepasst an die jeweiligen Bedarfe und Problemlagen – relativ schnell thematische Workshops oder Beratungsangebote generiert werden.

Inzwischen erfährt das betahaus als Vorzeigeprojekt eines Coworking Space stärkere Aufmerksamkeit von Seiten der Politik. Die Gruppe der kleinen, flexiblen und oft auch prekären Selbstständigen ist jedoch nicht im Fokus von Politikern. Von Wirtschaftspolitik wird sie typischerweise nicht erfasst und aus der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik fallen sie heraus. Es fehlt gerade für diese Gruppe die Einbindung in größere soziale Strukturen einer gemeinsamen Interessenvertretung. Immerhin können solche gemeinsamen Arbeitsorte zumindest ansatzweise Zentren der Kooperation und Solidarität sein.

Solidarität im Rahmen von „Communities“

Unseres Erachtens kann man in Grundzügen von einer Form der Solidarischen Ökonomie sprechen, wenn freiwillige Vereinbarungen zwischen wenigen KooperationspartnerInnen ebenso Merkmal solidarischer Ökonomie sein können wie fest umrissene Regeln im Rahmen von Rechtsformen (Giegold/Emshoff 2008: 12ff.). Bei der WeiberWirtschaft kommt hinzu, dass die Rechtsform der Genossenschaft die demokratische Partizipation aller am Projekt Beteiligten gesetzlich vorschreibt. Dies ist sicher noch nicht hinreichend, um alte Solidarstrukturen zu ersetzen, schafft jedoch eine gute Basis um Kooperation und Gemeinschaft zu entwickeln und zu praktizieren. Die Community oder die solidarische Gemeinschaft reicht bei der WeiberWirtschaft und beim betahaus weit über die tatsächlichen NutzerInnen der angebotenen Büros und Arbeitsplätze hinaus. So ist der überwiegende Anteil der Genossenschafterinnen der WeiberWirtschaft selbst nicht Existenzgründerin oder Mieterin im Gewerbezentrum, sondern unterstützt das Modellprojekt als lebendiges Symbol für die Stärkung der Interessen von Frauen in der Wirtschaft und damit in unserer Gesellschaft. Obwohl es sich beim betahaus um ein Mietobjekt handelt, steht auch hier eine über die NutzerInnen hinausreichend Gemeinschaft von UnterstützerInnen dahinter. Ohne sie wäre die Finanzierung des Umbaus des Hauses auf die Bedürfnisse von Coworkern nicht möglich gewesen.

Auch wenn man hier von der Möglichkeit gemeinsamen Arbeitens sprechen kann, unterscheiden sich diese Arbeitsplätze von denjenigen im sogenannten „Normalarbeitsverhältnis“ mit fester Anstellung. Sie sind im Falle des betahauses temporär und viel flexibler. In den meisten Fällen sind diese Arbeitsverhältnisse nicht abgesichert und geschützt. Die Verantwortung trägt jeder (Solo)Selbständige selbst. Weiter zu prüfen wäre, ob und wie die Rechtsform der Genossenschaft genutzt werden könnte, um über Zusammenschlüsse die wirtschaftliche Situation von flexiblen Soloselbstständigen zu stabilisieren.

3. Diskussionsfelder

3.1 Städtebauliche und kommunale Ebene: Nachhaltige Stadtentwicklung unter Berücksichtigung des Raumbedarfs von Soloselbstständigen

Die Förderung der Soloselbstständigen muss auch die Anerkennung ihrer sozialen und räumlichen und nicht nur ihrer wirtschaftlichen Bedürfnisse (z.B. in Form von Mikrokrediten) (Merkel 2008:153) umfassen. Weiter oben konnte bereits gezeigt werden, dass die Existenz von preiswerten, zugänglichen und flexiblen Räumen ein wichtiges Kriterium für den Start in die berufliche Selbständigkeit sowie die Konsolidierung und den Erfolg unternehmerischer Tätigkeiten ist. Darüber hinaus spielt die Ressource öffentlich zugänglicher Raum eine wichtige Rolle in der Erprobung „neuer“ Formen des Zusammenarbeitens und Zusammenlebens in der Stadt.

Aufgrund der geringen finanziellen Kapazitäten und der fehlenden Planungssicherheit wird es für BerufsanfängerInnen, GründerInnen und (Solo)Selbständige jedoch zunehmend schwieriger, einen angemessenen Büroraum oder ein Atelier vor allem in den innerstädtischen Gebieten von Berlin zu finden.

Galt Berlin bis vor kurzem als die Stadt der vielen Möglichkeiten und der vielen Gestaltungsräume, wird inzwischen immer stärker über den zunehmenden „Ausverkauf“ landeseigener Immobilien an private Investoren zur Sanierung des Landeshaushaltes diskutiert, der steigende Mieten und eine weiterreichende Einschränkung des stadtentwicklungspolitischen Gestaltungsspielraums mit sich bringt. Im November 2011 haben über 200 Akteure (Architekten, Stadtplaner, Künstler, Initiativen, Verbände, Wohnungsbaugenossenschaften usw.) der Initiative „Stadt Neu Denken!“ ein Positionspapier²⁰ veröffentlicht in dem sie eine grundsätzliche Neuausrichtung der Berliner Liegenschafts- und Bodenpolitik fordern.

Seit 10 Jahren kümmert sich der Liegenschaftsfond im Auftrag des Senats um die Veräußerung sämtlicher landeseigener Immobilien, die nicht mehr direkt für Institutionen des Landes oder der Bezirke benötigt werden. Zentrale Aufgabe des Fonds ist bisher durch Verkäufe Einnahmen zu erzielen, die zur Sanierung des Landeshaushalts beitragen sollen. Die Praxis der Berliner Liegenschafts- und Bodenpolitik zielt somit auf einen einmaligen möglichst hohen Verkaufserlös ab.

Die Initiative „Stadt Neu Denken!“ gibt jedoch zu bedenken, dass die Berliner Liegenschafts- und Bodenpolitik in den letzten Jahren keinen nachhaltigen Beitrag zur Sanierung des Landeshaushaltes geleistet habe. Stattdessen wurde mit der drastischen Reduzierung öffentlichen Eigentums der stadtentwicklungspolitische Gestaltungsspielraum fundamental eingeschränkt und nachhaltig beschädigt (Positionspapier Stadt Neu Denken 2011).

Eine zukünftige Bewirtschaftung öffentlicher Liegenschaften sollte nicht die Privatisierung verfolgen, sondern sich für nachhaltige zivilgesellschaftliche Stadtentwicklung einsetzen, in

²⁰ Das vollständige Positionspapier findet sich unter folgendem link: <http://stadt-neudenken.tumblr.com/>

die bereits existierende partizipative sowie mit- und selbstverantwortliche Modelle des Zusammenlebens und Arbeitens mit einbezogen werden.

Akteure wie Soloselbständige oder andere Gewerbetreibende, KünstlerInnen oder Kulturschaffende mit ihren je eigenen Geschäftsideen und -strategien können eine wichtige Rolle für die Entwicklung und Veränderung eines urbanen Raumes spielen, zumindest indem sie existierende Potenziale aufzeigen. Dadurch, dass sie sich "städtische Nischen" (Löw/Terizakis 2011) und Räume aneignen, können sie mit der Ansiedelung kleiner Läden, Ateliers, Bürogemeinschaften, Cafés und vielfältigen Dienstleistungsangeboten, einen Beitrag zur Stärkung lokaler Ökonomien und zu sozialer Kohäsion leisten.

Wissenschaftliche Untersuchungen zu kreativ Tätigen und zu KünstlerInnen haben gezeigt, dass eine bloße Zunahme von Personen aus bestimmten Bereichen nicht ausreichend ist, um Synergien zwischen ihnen zu entwickeln. Voraussetzung dafür sind „räumliche Strukturen (hard infrastructure), die Gelegenheiten zum ‚Socialising‘ und zur Entfaltung vorhalten, wie etwa gemeinsam geteilte Büros und Ateliers“ (Merkel 2008:148, Vgl. auch Markusen/Schrock 2006). Orte wie die WeiberWirtschaft und das betahaus sind lokal verwurzelt. Sie bieten ihren NutzerInnen nicht nur Raum und Infrastruktur für unternehmerische Tätigkeiten bieten, sondern sind gleichzeitig auch lebendige soziale und kulturelle Erfahrungsräume.

Coworking Spaces haben das Potenzial Raum zu bieten, wo sich Menschen aus unterschiedlichen Gesellschaftsschichten begegnen, ein kollektives Verständnis eines gemeinsamen Arbeitens und Lebens entwickeln und sich als Teile eines Gemeinwesens erleben können (Debor 2011:3).

Die Errichtung von Genossenschaften mit ihrem Selbsthilfepotenzial und ihren demokratischen Strukturen sowie von Coworking Spaces sollte nicht nur aus der Perspektive der Arbeitsförderung Berücksichtigung finden, sondern auch aus der Perspektive der Stadt- und Stadtteilentwicklung.

Für die Großstadt Berlin könnten in Anlehnung an die Forderungen der Initiative „Stadt Neu Denken!“ bezüglich einer Neuausrichtung der Berliner Liegenschafts- und Bodenpolitik folgende Vorschläge diskutiert werden (Positionspapier Stadt Neu Denken 2011):

- Privilegierung von Entwicklungskonzepten mit lokalem Bezug, kleinteiligen Strukturen und Orientierung an Nachhaltigkeitszielen gegenüber standardisierten und rein aufwertungsorientierten Projekten,
- Modellhaften Konzepten sozialer, kultureller und ökologischer Lebens- und Arbeitsformen Raum geben,
- Schutz bestehender partizipativer Nutzungen,
- Pflicht zur Nutzung leerstehender Immobilien,
- Einführung eines Gesetzes zur Regelung von Mietobergrenzen.

3.2 Ebene der sozialen Absicherung: Neue Arbeitsformen – unzureichende Einbettung in soziale Sicherungssysteme

Mit dem Anwachsen der nicht abhängigen Erwerbsarbeit, der Zunahme der Vielfalt der Erwerbsverläufe und der Brüche in diesen Verläufen sowie der Zunahme der Neuen (zeitweisen) Solo-Selbstständigkeit gehen mehr Unsicherheit, fehlende Regulierung und eine unzureichende soziale Sicherung einher. Es fehlen entsprechende sozialpolitische Rahmenbedingungen. Freiberufler und Selbständige müssen sich selbst versichern und sich eigenständig um eine Altersvorsorge bemühen. Aufgrund ihres geringen Einkommens (siehe unter 1.2) können viele Selbständige keine oder nur eingeschränkt Sozialabgaben abführen. Phasen mit besserer Auftragslage wechseln sich mit Phasen geringerer Auftragslage ab. Kleinstselbstständige wissen oftmals nicht, ob und wie viel sie im nächsten Monat verdienen. In Krisenzeiten gehören sie zu den ersten, die keine Aufträge mehr bekommen. Von den rund 4,5 Mio. selbstständigen Erwerbstätigen sind etwa 2,3 Mio. nicht in obligatorische Altersversorgungssysteme wie z.B. die gesetzliche Rentenversicherung oder berufsständische Versorgungswerke integriert (ver.di 2011). Es fehlt vielen Selbständigen eine Einbindung in Versorgungswerke, wobei die prekäre und wechselhafte ökonomische Lage Berücksichtigung finden müsste. Die Folge sind mangelnder Versicherungsschutz bei Krankheit, gebrochene Versicherungsbiografien und Altersarmut (Simonson u.a 2012).

Im Hinblick auf die soziale Sicherung von Selbstständigen werden für die Bereiche Krankenversicherung, Altersversorgung, Absicherung bei Arbeitslosigkeit und Elterngeld eine Reihe von Forderungen erhoben bzw. diskutiert. Das Referat „Selbstständige und Freie MitarbeiterInnen“ in der Gewerkschaft ver.di und das Beratungsnetzwerk mediafon der Gewerkschaft ver.di sind mit folgenden Positionen maßgeblich an der Diskussion beteiligt:

Krankenversicherung

Seit Januar 2009 sind Selbstständige gesetzlich verpflichtet, sich in der Krankenversicherung zu versichern. Je nachdem wie sie vorher versichert waren, muss in die gesetzliche oder in die private Krankenversicherung eingezahlt werden. Die Beiträge werden bei Selbstständigen nach bestimmten Prinzipien (z.B. Einforderung von rückwirkenden Beiträgen, so genannte „Säumniszuschläge“) festgesetzt, die für schlecht verdienende Selbstständige oft unerreichbar hoch angesetzt sind. Das führt dazu, dass – so Schätzungen von ver.di - zehntausende Selbstständige ihre Versicherungsbeiträge nicht zahlen können.

Forderungen zur besseren Absicherung von Selbstständigen im Krankheitsfall:

- Die Versicherungsbeiträge sollen, wie bei abhängigen ArbeitnehmerInnen, nur nach dem Erwerbseinkommen der Selbstständigen berechnet werden.
- Möglichkeiten der Entschuldung bei fehlenden Beiträgen zur Krankenversicherung sollten eingeräumt werden.

- Beteiligung von Auftraggebern, die selbst Unternehmen sind, an den Kosten der Kranken- und Pflegeversicherung.
- Öffnung der gesetzlichen Krankenversicherung für weitere Selbstständige.
- Langfristig sinnvoll wäre eine Bürgerversicherung für alle, d.h. sämtliche Einkommensarten und Berufsbiografien.

Altersvorsorge

Das soziale Sicherungssystem geht von der Prämisse aus, dass Menschen ihr Leben lang beschäftigt sind und im selben Beschäftigungsstatus bleiben. Tatsächlich wächst die Zahl der Erwerbstätigen, die zwischen Beschäftigung, Selbstständigkeit, Familienphase und Arbeitslosigkeit wechseln. Dies hat zur Folge, dass im Rentensystem nicht lange genug und ausreichend hohe Versorgungsansprüche aufgebaut werden. Viele Selbstständige haben ein zu geringes Einkommen und ihnen droht Altersarmut. Vom Staat subventionierte Vorsorge wie die „Riester-Rente“ ist den meisten Selbstständigen verwehrt. Die „Rürup“-Rente ist nur für gut Verdienende lukrativ. Sozialpolitische Forderungen wie die Leistung von Rentenbeiträgen durch Selbstständige werden z.T. auch von Gewerkschaftsseite als „zweischneidiges Schwert“ bezeichnet, weil das erwirtschaftete Einkommen vielfach nur für das monatliche Überleben reicht.

Forderungen, die zur Verbesserung der Altersabsicherung von Selbstständigen beitragen:

- Öffnung der „Riester Rente“ auch für nicht gesetzlich versicherte Selbstständige.
- Einbeziehung von Selbstständige in betriebliche Sicherungssysteme.
- Auftraggeber, die selbst Unternehmen sind, sollten an der Altersvorsorge ihrer Auftragnehmer beteiligt werden („Auftraggeberbeteiligung“ analog zum Arbeitgeberbeitrag bei der Rentenversicherung).
- Langfristig sollten alle, auch Selbstständige, in die gesetzlichen Rentenversicherungssysteme einbezogen werden (Erwerbstätigenversicherung) und zwar so, dass diese Einbeziehung stufenweise verläuft und die Gründungsphase von 3 bis 5 Jahren von den vollen Beiträgen ausgenommen wird.

Arbeitslosigkeit

In der Arbeitslosenversicherung besteht seit 2006 die Möglichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung. Versperrt ist die Versicherungsmöglichkeit aber allen Selbstständigen, die keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld I aus einer vorangegangenen abhängigen Beschäftigung vorweisen können. 2011 und 2012 sind die Beiträge zudem erhöht worden. Gründungen werden dadurch erschwert und die Versicherungsbereitschaft gesenkt.

Forderungen zur Absicherung von Selbstständigen bei Arbeitslosigkeit

- Öffnung der Arbeitslosenversicherung für weitere Selbstständige.
- Orientierung der Beiträge am realen Einkommen von Versicherten.
- Keine Schließung des Zugangs nach zweimaligem Leistungsbezug.

Elterngeld

Seit 2007 erhalten auch selbstständig Erwerbstätige Elterngeld, wenn sie sich in den ersten 12 bzw. 14 Lebensmonaten eines Kindes vorrangig selbst der Betreuung des Kindes widmen und deshalb nicht voll erwerbstätig sind. Allerdings werden selbstständig tätige Mütter und Väter bei der Einkommensermittlung rechtlich anders als andere wirtschaftlich vergleichbare Erwerbstätige behandelt und erhalten in vielen Fällen weniger Elterngeld. Ihre Benachteiligung gegenüber abhängigen ArbeitnehmerInnen betrifft zwei Punkte: Die Elterngeldberechnung nach dem Steuerbescheid des Jahres vor der Geburt des Kindes und die Anrechnung von Zahlungen für frühere Tätigkeiten als Einkommen während des Elterngeldbezugs. Wenn das Kind eines/einer Selbstständigen z.B. im Dezember 2011 geboren wird, wird für die Berechnung des Elterngeldes das Einkommen aus dem Jahr 2010 zugrunde gelegt. Besonders betroffen sind junge ExistenzgründerInnen, die sich in den ersten Jahren ihrer Selbstständigkeit – in denen üblicherweise die Einkommen kontinuierlich ansteigen – einen Kinderwunsch erfüllen. Das in der Regel höhere Einkommen in den 12 Monaten vor der Geburt des Kindes, das für die Elterngeld-Berechnung für Arbeitnehmer maßgeblich ist, bleibt für Selbstständige unberücksichtigt.

Forderungen zur Besserstellung von Selbstständigen beim Elterngeld

- Zahlungen aus Tätigkeiten vor der Elternzeit sollten nicht das Elterngeld mindern.
- Es sollte möglich werden, die Höhe des Einkommens in der Zeit direkt vor der Elternzeit zur Berechnungsgrundlage des Elterngeldes zu machen.

In der EU zählt Deutschland zu den Ländern, das die soziale Sicherung für Selbstständige vergleichsweise ungünstig und uneinheitlich geregelt hat. Beeinträchtigt werden dadurch die Bereitschaft zu gründen und sich zu versichern. Vorteile haben GründerInnen in Ländern, die – wie Schweden und Großbritannien – Selbstständige (teilweise) in staatliche/ steuerfinanzierte Sozialversicherungssysteme einbeziehen (siehe dazu: Schulze Buschhoff 2006; 2008).

3.3 Ebene der politischen Vertretung: Nur ansatzweise Vertretungsstrukturen und Lobbyarbeit

Die politische Organisation der neuen Kleinselbstständigen wird durch die Produktionsform des Alleinarbeitens bzw. des Arbeitskraftunternehmers stark eingeschränkt. Zwar befinden sich viele in ähnlich prekärer Lage, es gibt jedoch nur ein temporäres gemeinschaftliches

Arbeiten und keine klaren Solidar- und Konfliktstrukturen (wie bei den Tarifvertragsparteien: Arbeitgeber- – Gewerkschaften). Es zeichnen sich Formen solidarischen Verhaltens im Rahmen temporär bestehender und kleiner Gruppe ab sowie im Rahmen von Netzwerken und in Kooperation mit Einzelnen. Dagegen fehlen sehr weitgehend übergreifende Zusammenschlüsse und kollektive Verhandlungsstrukturen zwischen AkteurInnen/ Akteursgruppen, die stadtentwicklungspolitische sowie wirtschafts- und sozialpolitische Forderungen entwickeln und artikulieren (Merkel 2008:151f.). Klein- und Soloselbstständige ordnen sich nicht den klassischen Arbeitgebervertretungen zu und auch nicht den Arbeitnehmervertretungen, obgleich sich Tendenzen zur Prekarisierung und Atypisierung der Arbeit gleichermaßen im abhängigen und im nicht abhängigen Erwerb deutlich abzeichnen. Sie fallen zwischen die Stühle politischer Interessenvertretung und sind in politischen Aushandlungsprozessen meist ohne Lobby. Auf EU-Ebene fallen sie durch das Raster der Sozialpartnerschaft (Schulze Buschoff 2007: 18f.).

Wachsende Bedeutung der Vertretung von Klein- und Soloselbstständigen durch Gewerkschaften

Steigende Mitgliederzahlen in Vereinigungen, die Selbstständige mit vertreten, zeigen, dass es Organisationsbedarf gibt. In mehreren europäischen Ländern hat auch die gewerkschaftliche Berücksichtigung und Organisierung der neuen Kleinselbstständigen an Bedeutung gewonnen (Schulze Buschoff 2008).

In Deutschland unterstützt innerhalb der Gewerkschaft ver.di das Referat „Selbstständige und Freie MitarbeiterInnen“ Selbstständige. Das Referat vertritt Selbstständige innerhalb der Gewerkschaft und nach außen, bietet ihnen über das Beratungsnetzwerks „mediafon“ umfassende Beratung in beruflichen und rechtlichen Fragen an und vermittelt Kontakt zu Spezialisten. Die Unterstützung durch die Gewerkschaft beschränkt sich aber auf Teilmärkte wie die Medienbranche (Journalisten, Lektoren), den Bildungsbereich, die Gesundheitswirtschaft und die Tätigkeit von freiberuflichen Lehrern/Dozenten. Ver.di vertritt über 30.000 Soloselbstständige. Das Beratungsnetzwerk führt monatlich ca. 250 Beratungsgespräche durch. Es bildet nach eigener Aussage nur bedingt einen Ersatz für berufsständische Vereinigungen und deren Lobbyarbeit. Der geringe Organisationsgrad der neuen Kleinst- und Soloselbstständigen wird auf die Zunahme „ungeregelter Berufe“ und „ungeregelter Selbstständigkeit“ zurückgeführt.

3.4 Genossenschaft als Rechtsform auch für (Solo)Selbstständige?

Heutzutage finden vermehrt Genossenschaftsgründungen außerhalb ihrer traditionellen Tätigkeitsfelder²¹ statt. Steigenden Zuwachs erfahren sie vor allem in den Bereichen Energie und Umwelt, Gesundheitswesen, Kommunale Aufgaben und Soziales (Alscher 2011, Vogt 2011), aber auch in den Bereichen Kultur und Sport, Neue Medien und Tourismus finden

²¹ Traditionelle genossenschaftliche Sektoren sind: Banken, Agrargenossenschaften, „gewerbliche (Waren und Dienstleistungs-)genossenschaften, Konsumgenossenschaften und Wohnungsbaugenossenschaften“ (Vogt 2012: 37).

inzwischen Neugründungen statt (Flieger 2010). Bisher sind die Ziele, Potenziale und auch die Probleme von (jungen) Genossenschaften wissenschaftlich jedoch kaum untersucht und es gibt zu wenige (best-practice)Beispiele.

Könnte die Genossenschaft möglicherweise eine zweckmäßige Organisationsform darstellen für Formen der Zusammenarbeit verschiedener kleiner Unternehmen und/oder (Solo)Selbständiger (einer Branche)? Inwieweit könnte das genossenschaftliche Wirtschaften für kleine Selbstständige oder Soloselbstständige eine Alternative für anderes, solidarisches Wirtschaften jenseits des Ideals des Normalarbeitsverhältnis mit Vollbeschäftigung sein?

Könnte mit dem Modell der Genossenschaft eine Plattform geschaffen werden, mit der unterschiedliche Akteure gemeinsam ihre Interessen vertreten und durchsetzen können? Lässt sich eine dezentrale Genosschaftsorganisation, die den neuen flexiblen Formen des Arbeitens mit häufig wechselnden Partnern und Arbeitsorten Rechnung trägt, überhaupt denken?

Auf der einen Seite könnte es die Form der Genossenschaft, ohne Aufgabe der betrieblichen Selbständigkeit und Entscheidungsfreiheit, ermöglichen, gemeinsam Aufgaben Erfolg versprechend anzugehen, die sonst aufgrund finanzieller und/oder personeller Überforderung nicht angegangen werden könnten (Flieger 2010:19). Wenn sich kleine Unternehmen zu Genossenschaften zusammenschließen, können sie dadurch Größen- und Vielfaltvorteile z.B. beim gemeinsamen Einkauf, Vermarktung etc. nutzen. Eine Studie zu Genossenschaftsneugründungen in den Jahren 2000-2006 stellt fest, dass das Motiv „Marktdefizit der geschaffenen Dienstleistung“ einen besonders hohen Stellenwert hat. Um Genossenschaften als Unternehmens- und Rechtsform für Gründungsinteressierte attraktiv zu machen, könnte dieses Motiv künftig strategische Bedeutung gewinnen (Alscher /Priller 2007:13).

Ein lokales Beispiel ist die Berlin Music Commission eG, die seit 2007 das einzige übergreifende Netzwerk der Berliner Musikwirtschaft (darunter Live Entertainment, Record Music, Music Software, Music Media) betreibt und damit die Interessen der mittelständischen Musikwirtschaft in Berlin vertritt. Die Schwerpunkte der Aktivitäten liegen in der Vernetzung der Berliner Akteure, in Public Relation und Lobby-Arbeit und vor allem in einem zentralem Marketing für den Musikstandort Berlin.²²

Ein weiteres Beispiel ist Vive Berlin eG: Das genossenschaftlich organisierte Unternehmen wurde von Menschen unterschiedlicher kultureller und professioneller Herkunft gegründet. Den Mitgliedern geht es darum, touristisch relevante Ziele in Berlin und Umgebung für alle Besucher zum Erlebnis zu machen und dabei ihr ganzes Wissen und Talent einzusetzen.²³ Die Rechtsform der Genossenschaft könnte auch für die vielfältigen Gründungen im Bereich social entrepreneurship (auf die hier aus Platzgründen nicht weiter eingegangen werden kann) interessant werden.

²² Siehe: www.berlin-music-commission.de; Zugriff 13.02.2012.

²³ Siehe: www.viveberlintours.de; Zugriff 13.02.2012.

Bekanntheitsgrad und Vorteile der Rechtsform Genossenschaft

Genossenschaften werden von der Mehrheit der Bevölkerung meistens nur in traditionellen Bereichen wie dem Wohnungsbau, dem Bankwesen und der Landwirtschaft wahrgenommen. Damit geht ein eher negativ geprägtes Image oder ein altes, vermeintlich historisch überholtes Bild einher. Das Wissen über (neue) Genossenschaften, deren Tätigkeitsfelder, Funktionen, zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten und Potenziale bzw. Vorteile gegenüber anderen Rechtsformen ist bisher wenig öffentlich bekannt. Eine Ausnahme bildet ansatzweise der Energiebereich (Alscher 2011).

Ganz kurz gefasst sind die Vorteile der Rechtsform Genossenschaft vor anderen Rechtsformen, die kommuniziert werden müssten, folgende:

Gegenüber einem Verein: Die Verknüpfung des gemeinschaftlichen Vereinscharakters mit wirtschaftlicher Kooperation. Gegenüber einer GbR: Die Nachschusspflicht kann ausgeschlossen werden, d. h. Mitglieder der eG haften nicht mit ihrem vollen Privatvermögen.

Darüber hinaus kann man problemlos, im Gegensatz zur GmbH, ohne aufwendigen und teuren Notarbesuch, ein und wieder austreten. Gegenüber einer Aktiengesellschaft sind Genossenschaften unabhängig von den kurzfristigen Kalkülen auf den Finanzmärkten und vor (feindlichen) Übernahmen gefeit. Sie sind realwirtschaftlich und nicht auf den Finanzmärkten verankert (Theurl 2012:14).

Es bedarf noch vielfältiger Bemühungen, um die Genossenschaft als Rechtsform auch für Neugründungen bekannt und attraktiv zu machen. So wird zurzeit die Gründung einer Genossenschaft bei einer Existenzgründung typischerweise erst gar nicht in Erwägung gezogen. In der Gründungsberatung findet die Genossenschaft, bis auf wenige Ausnahmen, wenig oder keine Erwähnung. Kammern, Gründungsberater und Existenzgründungsförderinstitutionen weisen typischerweise nicht auf sie hin.

Verbindung der Prinzipien basisdemokratischer Strukturen mit der Rechtsform der Genossenschaft

In Bolivien hat, im Gefolge der Regierung durch Hugo Chávez, „das Recht der ArbeiterInnen Kooperativen jeglicher Art zu bilden sowie deren Schutz und Förderung durch den Staat“ verfassungsrang. Den Kooperativen wird „ein hoher Stellenwert für die Entwicklung einer sozialen Ökonomie zugeschrieben. (...) Seit 2001 ist es zudem noch einfacher eine Kooperative zu gründen und dafür staatliche Zuschüsse zu bekommen“ (Cecosesola 2012:144), eine hierarchische Organisationsform mit Vorstand, Aufsichtsrat und ist zudem nicht zwingend notwendig (Cecosesola 2012: 146).²⁴

²⁴ Siehe hierzu die ausführliche Beschreibung der Kooperative Cecosesola (2012). Diese Kooperative in Venezuela mit 1200 hauptamtlich arbeitenden Kooperativistas arbeitet ganz ohne Vorstand und Hierarchien. Entscheidungen werden trotz der Größe der Kooperative im Konsens getroffen. Kommunikation scheint hier das Zauberwort zu sein.

Das deutsche Genossenschaftsrecht mit seiner formalisierten Struktur (fast alle europäischen Länder haben liberalere Gesetze, die zudem stärker auf den sozialen Nutzen abheben, siehe dazu Betzelt 2000) schreibt zwar demokratische Prinzipien insbesondere in Bezug auf die Mitglieder fest, jedoch beinhaltet es auch den „Formalismus einer bürokratischen Demokratie mit Mehrheitsentscheidungen und formeller Repräsentation“ (Cecosola 2012:13). Die rechtlich vorgeschriebenen Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte der Mitglieder sind Basis der demokratischen Struktur einer Genossenschaft, insbesondere der Tatbestand, dass jedes Mitglied unabhängig von der Höhe der gezeichneten Anteile, eine Stimme hat (Alscher 2011:2). Intern wird jedoch eine Hierarchie geschaffen, durch die Institutionalisierung von verschiedenen Aufgaben und Funktionen wie Aufsichtsrat, Vorstand und Generalversammlung, die den Prinzipien der „direkten“ Demokratie widerspricht (Betzelt 2000: 17). MitarbeiterInnen oder Angestellte müssen zudem nicht zwangsläufig Mitglieder der Genossenschaft sein. Dennoch ist der Umgang mit den MitarbeiterInnen in den Genossenschaften häufig positiver als in herkömmlichen Unternehmen in Bezug auf die Einhaltung von Tarifen, sozialer Absicherung, etc. (Koch 2012: 17).

Wie Sigrid Betzelt (2000: 16ff.) gut herausarbeitet, zielt das deutsche Genossenschaftsrecht vor allem auf die wirtschaftliche Förderung ihrer Mitglieder. Soziale, gemeinwohlorientierte oder kulturelle Förderzwecke sind im Gesetz nicht vorgesehen. Im Gegensatz zu Italien kennen wir auch das Prinzip der Sozialgenossenschaften nicht. Die rechtlichen Prinzipien von Genossenschaften sind zudem kaum mit dem Gemeinnützigkeitsrecht vereinbar. Könnte man nicht auch in Deutschland die Prinzipien selbstverwalteter, basisdemokratischer und gemeinwohlorientierter Betriebe mit der Rechtsform der Genossenschaft ermöglichen?

Genossenschaft „light“

Immer noch, trotz der gesetzlichen Vereinfachungen im Jahre 2006, ist Gründung einer Genossenschaft in Deutschland mit einigem finanziellen und zeitlichen Aufwand sowie „einengenden“ gesetzlichen Auflagen (bspw. Pflichtmitgliedschaft in einem Prüfungsverband) verbunden.

Um die Form der Genossenschaft attraktiver zu machen, braucht es eine kleine Genossenschaft, die von der Pflichtprüfung und Pflichtmitgliedschaft befreit ist. Die Schaffung einer weniger komplexen Rechtsform und die Verknüpfung dieser mit weniger Bürokratie wäre hilfreich,²⁵ um das Modell der Genossenschaft noch vielfältiger nutzbar zu machen, damit die Genossenschaft als ein Dach für unterschiedlichste Formen der Selbsthilfe und solidarischer Zusammenschlüsse genutzt werden könnte.

²⁵ Inzwischen wurde vom Bundesministerium der Justiz angekündigt möglicherweise eine „Kleinstgenossenschaft ohne Gründungsprüfung“ zu schaffen. Damit würde der Gedanke der kleinen GmbH ins Genossenschaftsrecht übertragen werden können.

Genossenschaft als Rechtsform einer solidarischen Ökonomie

Bisher werden Genossenschaften vor allem auf ihre Wirtschaftstätigkeit reduziert. Jedoch besitzen Genossenschaften durch ihre Doppelfunktion, sowohl für die Mitglieder als auch für das Gemeinwesen einen Beitrag leisten zu können, ein besonderes Engagementpotenzial (Alscher 2011:9).

Ein genossenschaftlicher Erfolg kann nicht nur primär an aus der Ertragslage abgeleiteten Renditekennzahlen festgemacht werden, so Vogt (2011). Zu fragen ist: Ob und wie können, in Zeiten, in denen sich der Staat aus zahlreichen Leistungsbereichen zurückzieht und die Menschen zu mehr Eigenverantwortung anhält, Genossenschaften, heute in neuer Form und außerhalb ihrer klassischen Bereiche dazu beitragen, bestehende Bedürfnisse der Menschen zu befriedigen (Vogt 2011)?

Gründungsförderprogramme für Genossenschaften

Im Gegensatz zu Lateinamerikanischen Ländern gibt es in Deutschland keine spezielle finanzielle Gründungsförderung von Genossenschaften. Eine der wichtigsten Fragen ist, wie sich neugegründete Genossenschaften am Markt behaupten können, dabei ist die Kapitalausstattung ein wesentlicher Aspekt. Die Unterstützung und Förderung von Neugründungen ist bisher ein Problembereich. Eine Beseitigung des latenten Kapitalmangels erfordert vor allem politische Strategien (Alscher Priller 2007:16).

Ein unzureichendes Wissen zu den Potentialen von Genossenschaften kann sich letztendlich nachteilig auf die Formulierung erforderlicher Unterstützungsleistungen auswirken. Eine intensivere Beschäftigung mit den Bereichen, in denen sich gegenwärtig Gründungen vollziehen, ermöglicht u.a. die Entwicklung von Strategien zur Weiterentwicklung des Genossenschaftssektors.

Literatur

Alscher, Mareike und Eckhard Priller, 2007: Zu Neugründungen von Genossenschaften in Deutschland 2000-2006 - eine Analyse zu den Ressourcen und Potentialen. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin. Abrufbar unter: http://b-b-e.com/uploads/media/nl1707_neu_genoss_00-06.pdf, (20.02.2012).

Alscher, Mareike, 2011: Genossenschaften – Akteure des Markts und der Zivilgesellschaft. Bonn : Friedrich-Ebert-Stiftung, Arbeitskreis Bürgergesellschaft und Aktivierender Staat, 2011, S.1 – 13. Abrufbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/do/08891.pdf> (14.06.2012).

Bartelheimer, Peter, Sabine Fromm und Jürgen Kädler (Hg.), 2012: Berichterstattung zur sozio-ökonomischen Entwicklung in Deutschland – Teilhabe im Umbruch, Zweiter Bericht 2012. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Baumann, Zygmunt, 2006: Verworfenes Leben. Die Ausgegrenzten der Moderne. Hamburg: Hamburger Edition.

Bayertz, Kurt (Hg.), 1998: Solidarität. Begriff und Problem. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Betzelt, Sigrid (2000): Der Dritte Sektor in "Fesseln": Rechtliche und ökonomische Rahmenbedingungen. In: Nährlich, Stefan und Annette Zimmer (Hg.): Management in Nonprofit-Organisationen: Eine praxisorientierte Einführung. Opladen: Leske+Buderich.

Bögenhold, Dieter und Uwe Fachinger, 2010: Mikro-Selbstständigkeit und Restrukturierung des Arbeitsmarktes – Theoretische und empirische Aspekte zur Entwicklung des Unternehmertums. In: Bührmann, Andrea D. und Hans J. Pongratz, (Hg.): Prekäres Unternehmertum: Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 63-84.

Brehmer, Wolfgang und Hartmund Seifert, 2008: Sind atypische Beschäftigungsverhältnisse prekär? Eine empirische Analyse sozialer Risiken. In: Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung. Nr. 4/2008. S. 501 – 531.

Bührmann, Andrea D. und Hans J. Pongratz, 2009: Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Caliendo, Marco und Alexander Kritikos, 2010: Gründungen aus Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich. In: Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 18, S. 2-7, Abrufbar unter:

http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.356435.de/10-18-1.pdf (22.05.2012).

Castel, Robert und Klaus Dörre (Hg.), 2009: Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts. Frankfurt a. M.: Campus Verlag.

Castells, Manuel, 2004: Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft. Das Informationszeitalter, Kap. 4: Die Transformation von Arbeit und Beschäftigung. Opladen: Leske +Budrich.

Cecosesola, 2012: Auf dem Weg – Gelebte Utopie einer Kooperative in Venezuela. Berlin: Verlag Die Buchmacherei.

Debor, Thore-Magnus, 2011: Coworking Spaces – Motoren für eine nachhaltige Entwicklung?! Warum im 21. Jahrhundert neue Formen der Zusammenarbeit hilfreich sein können. Abrufbar unter: <http://www.zuendwerke.de/artikel/Coworking&Nachhaltigkeit.pdf> (13.02.2012).

Decker, Frank, 2011: Parteien und Parteiensystem in der BRD. Stuttgart: Kohlhammer.

DeGuzman, Genevieve und Andrew Tang, 2011: Working in the UnOffice: A Guide to Coworking for Indie Workers, Small Businesses, and Nonprofits. San Francisco: Night Owls Press.

DMI (Deutsches Mikrofinanzinstitut): Mikrokreditfonds. Abrufbar unter: <http://www.mikrofinanz.net/mikrokreditfonds.html>. (22.05.2012).

Englisch, Gundula, 2001: Jobnomaden. Wie wir arbeiten, leben und lieben werden, Kap. 3, Kap. 4. Frankfurt a. M./New York: Campus.

Espenhorst, Niels, 2007: Sicherheit statt Solidarität: Zur Überwachung als Ersatz des Vertrauens in der Postmoderne. Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Müller.

Flieger, Burkhard, 2010: Kulturgenossenschaften. Wiederentdeckung einer traditionellen Organisationsform. In: soziokultur 3/10, S. 18-19.

Friebe, Holm und Sascha Lobo, 2006: Wir nennen es Arbeit. Die digitale Bohème oder intelligentes Leben jenseits der Festanstellung. München: Heyne Verlag.

Fritsch, Michael, Alexander Kritikos und Alina Rusakova, 2012: Selbstständigkeit in Deutschland: Der Trend zeigt seit langem nach oben. In: DIW Wochenbericht Nr. 4. Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Abrufbar unter: http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.391980.de/12-4-1.pdf (22.05.2012).

Fuchs, Barbara, 2011: Theoretische Begründungen und praktische Ansätze zur Ausschöpfung des Gründungspotenzials von Frauen. In: Brockmann, Heiner (Hg.): Gründungsförderung in Theorie und Praxis, KfW-Research Mai 2011, S. 165-184. abrufbar unter: http://www.kfw.de/kfw/de/I/II/Download_Center/Fachthemen/Research/PDF-Dokumente_Sonderpublikationen/Gruendungsfoerderung_in_Theorie_und_Praxis_Internet.pdf (22.05.2012).

Furdas, Marina und Karsten Kohn, 2010: What's the difference?! Gender, Personality and the Propensity to Start a Business. IZA Discussion Paper No. 4778, Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit. Abrufbar unter:

http://www.iza.org/en/webcontent/publications/papers/viewAbstract?dp_id=4778
(22.05.2012).

Gerlach, Irene und Christian Damhus, 2011: Zwischen Kinder- und Gründungswunsch. Berufliche Selbständigkeit in der Sicht von Studentinnen und Absolventinnen der Universität Münster. Forschungszentrum Familienbewusste Personalpolitik – Arbeitspapier Nr. 7. Abrufbar unter: http://www.ffp-muenster.de/tl_files/dokumente/arbeitspapier_ffp_2011_7.pdf (27.03.12).

Giegold, Sven und Dagmar Embshoff (Hg.), 2008: Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. Hamburg: VSA-Verlag.

Hafkesbrink, Joachim, 2006: Identitätsbildung in virtuellen Unternehmen: Bewältigung von Systeminnovationen durch eine Co-Evolution von personaler und organisationaler Identität. In: Neuendorf, Hartmut und Bernd Ott (Hg.): Neue Erwerbsbiografien und biografische Diskontinuität. Hohengehren: Schneider Verlag, S.174- 197.

Hanesch, Walter und Kirsten Krüger-Conrad (Hg.), 2004: Lokale Beschäftigung und Ökonomie. Herausforderung für die „Soziale Stadt“. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Hartmann-Mühlisch, Wiebke, 2004: Entgrenzungstendenzen durch Vertrauen in Virtuellen Unternehmen. In: Hirschfelder, Gunther und Birgit Huber (Hg.): Die Virtualisierung der Arbeit. Zur Ethnographie neuer Arbeits- und Organisationsformen, Frankfurt a. M.: Main Campus Verlag, S. 142-164.

Heider, Frank, 2008: Selbstverwaltete Betriebe in Deutschland. In: Roth, Roland und Dieter Rucht (Hg.): Die sozialen Bewegungen in Deutschland. Frankfurt/M.: Campus, S. 513-527.

Henninger, Anette, 2003: Wer versorgt den Arbeitskraftunternehmer? Überlegungen zur Entgrenzung von Arbeit und Leben bei Alleinselbständigen. In: Schöneberg, Klaus und Stefanie Springer (Hg.): Subjektivierete Arbeit. Mensch, Organisation und Technik in einer entgrenzten Arbeitswelt. Frankfurt a. M.: Campus, S.164-181.

Hillmann, Felicitas (Hg.), 2011: Marginale Urbanität: Migrantisches Unternehmertum und Stadtentwicklung. Bielefeld: Transcript Verlag.

Interview mit einer betahaus-Gründerin: „Das Coworking-Konzept passt perfekt zum Alltag unserer Generation!“ Abrufbar unter: <http://www.unternehmer.de/gruendung-selbststaendigkeit/68757-das-coworking-konzept-passt-perfekt-zum-alltag-unserer-generation>, (01.05.2012).

Kelleter, Kai, 2009: Selbstständige in Deutschland. Ergebnisse des Mikrozensus 2008. *Wirtschaft und Statistik* 12/2009, S. 1204 - 1217. Abrufbar unter: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/WirtschaftStatistik/Arbeitsmarkt/Selbststaendig_eDeutschland.pdf?__blob=publicationFile (22.05.2012).

Kerber-Clasen, Stefan, 2012: Produktivgenossenschaften und solidarische Ökonomie als Forschungs- und Praxisfeld. In: *WSI-Mitteilungen* 4/2012, S. 281-288. Abrufbar unter: http://www.boeckler.de/wsimit_2012_04_kerber.pdf (14.06.2012).

Kern, Thomas, 2008: *Soziale Bewegungen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

KfW Bankengruppe, 2011: Jung, beständig, solo und urban: Gründer in der Kreativwirtschaft. Presseerklärung. Abrufbar unter: http://www.kfw.de/kfw/de/KfWKonzern/Medien/Aktuelles/Pressearchiv/PDF/2011/079_D_Jung,_bestaendig,_solo_und_urban_Gruender_in_der_Kreativwirtschaft.pdf (27.03.12).

KfW Research – Standpunkt, 2011: Fokus Innovation – Gründungen in der Kreativwirtschaft, Nr. 10. Abrufbar unter:

http://www.kfw.de/kfw/de/I/II/Download_Center/Fachthemen/Research/PDF-Dokumente_Standpunkt/Standpunkt_Nr.10_LF.pdf (27.03.12).

Koch, Andreas, Martin Rosemann und Jochen Späth, 2011: Soloselbstständige in Deutschland. Strukturen, Entwicklungen und soziale Sicherung bei Arbeitslosigkeit. Studie im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung. *WISO – Diskurs*. Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. Abrufbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/07831-20110309.pdf> (22.05.2012).

Koch, Hannes, 2012: Interview mit Konny Gellenbeck und Andreas Neukirch über den Sinn von Genossenschaften. In: *Bankspiegel*, Ausgabe 1/2012, Heft 214, S. 16-19.

Kohn, Karsten, 2011: Gründungsaktivitäten von Frauen in Deutschland – Was sagt uns die Empirie? Netzwerk-Kongress Gründerland Deutschland. KfW Bankengruppe. 16.5.2011 in Berlin.

Kramer, Helgard, 1994: Zum Stand der Frauenbewegung: Mythenbildung trübt den Blick.

Einige Anmerkungen zu Ute Gerhard: Westdeutsche Frauenbewegung. In: *Modelmog*, Ilse und Ulrike Gräbel (Hg.): *Konkurrenz und Kooperation. Frauen im Zwiespalt?*: Münster: LIT, S. 71-89.

Leforestier, Anne, 2009: The Co-Working space concept. CINE Term project. Abrufbar unter: <http://www.iimahd.ernet.in/users/anilg/files/Articles/Co-working%20space.pdf> (22.05.2012).

Leicht, René, 2007: Selbstständige Frauen im "Kreativsektor": Arbeitsformen, Ressourcen und Entwicklungspotenziale. Beitrag zur Tagung "Creative Power – Gründungen von Frauen

im Kreativbereich" am 26.01.2007 in Berlin. Abrufbar unter: <http://www.institut-fuer-mittelstandsforschung.de/kos/WNetz?art=News.show&id=143> (22.05.2012).

Markusen, Ann und Greg Schrock, 2006: The Artistic Dividend: Urban Artistic Specialization and Economic Development Implications. In: *Urban Studies*, Vol. 43, No. 10, S.1661-1686.

May-Strobl, Eva, André Pahnke, Stefan Schneck und Hans-Jürgen Wolter, 2011: Selbstständige in der Grundsicherung. Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn, Working Paper No. 02. Abrufbar unter: <http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Working-Paper-02-11.pdf> (22.05.2012).

Merkel, Janet, 2008: Kreativquartiere. Urbane Milieus zwischen Inspiration und Prekarität. Berlin: edition sigma.

Mohrhof, Folkert, 2011: Selbstverwaltete Betriebe als ‚konstruktiver Sozialismus‘. In: *barrikade* 6, Nov. 2011. Abrufbar unter: <http://muckracker.wordpress.com/anarchosyndikalistische-theorie/113-2/>, (01.06.2012).

Mückenberger, Ulrich, 1996: Die Modernisierung der Gewerkschaften in Europa. Münster: Dampfboot.

Pohl, Thomas, 2009: Entgrenzte Stadt. Räumliche Fragmentierung und zeitliche Flexibilisierung in der Spätmoderne. Bielfeld: Transcript Verlag.

Schlachter, Jürgen A., 2006: Die entfesselte Moderne: Wie ist Solidarität heute zu definieren? MEDU Verlag.

Schulze Buschoff, Karin und Claudia Schmidt, 2005: Die Status-Mobilität der Solo-Selbständigen im europäischen Vergleich. In: *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung (ZAF)*, Jg. 38 (4), S. 531-553.

Schulze Buschoff, Karin, 2006: Selbstständige Erwerbsarbeit und soziales Risikomanagement - ein deutsch-britischer Vergleich. In: *Zeitschrift für Sozialreform (ZSR)*, Nr. 4/2006, S. 521-546.

Schulze Buschoff, Karin, 2007: Self-Employment and Social Risk Management: Comparing Germany and the United Kingdom. WZB Discussion Paper SP I 2007-103. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. Abrufbar unter: <https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/44023/1/53456903X.pdf> (22.05.2012).

Schulze Buschoff, Karin, 2007: "Neue Selbstständige" und soziale Sicherheit - ein europäischer Vergleich. In: *WSI-Mitteilungen* 7/2007, S. 387 – 393. Abrufbar unter: http://www.boeckler.de/wsimit_2007_07_buschoff.pdf (14.06.2012).

Schulze Buschoff, Karin und Paula Protsch, 2008: Die soziale Sicherheit von (a-)typisch Beschäftigten im europäischen Vergleich. In: *Internationale Revue für Soziale Sicherheit (ISSR)*, 4/2008, S. 51-73.

Sennet, Richard, 1998: Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus. Berlin: Berlin Verlag.

Simonson, Juli, Nadiya Kelle, Laura romeu Gordo, Markus M. Grabka, Anika Rasner und Christian Westermeier, 2012: Ostdeutsche Männer um 50 müssen mit geringeren Renten rechnen. In: DIW Wochenbericht 23, S. 3-14.

Theurl, Theresia, 2012: Ökonomische Dimensionen und gesellschaftliche Werte. In: Bankspiegel, Ausgabe 1/2012, Heft 214, S. 13-15.

Ver.di, 2011: Forderungen der ver.di-Bundeskommission Selbstständige zur sozialen Sicherung Solo-Selbstständiger – Januar 2011. Abrufbar unter: freie.verdi.de/.../2011-BKS-Forderungen-zur-sozialen-Sicherung- (14.06.2012).

Vogt, Walter, 2011: Genossenschaften – eine andere Form des Wirtschaftens. Ein Reader der Parlamentarischen Linken in der SPD Bundestagsfraktion. Berlin, Abrufbar unter: http://www.parlamentarische-linke.de/fileadmin/Texte/2011/Reader_Genossenschaften_final.pdf (14.06.2012).

Vonderach, Gerd, 1980: Die Neuen Selbstständigen: 10 Thesen zur Soziologie eines unvermuteten Phänomens. In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Jg. 13, 1980. S. 161- 174. Abrufbar unter:

http://doku.iab.de/mittab/1980/1980_2_MittAB_Vonderach.pdf (22.05.2012).

Welter, Tonia und Sebastian Olma (Hg.), 2011: Das Beta-Prinzip. Coworking und die Zukunft der Arbeit. Berlin: Blumbergverlag.

Wittel, Andreas, 2000: Virtualisierung der Kultur? Neue Medien und ihre Produkte am Beispiel eines 3D-Chats. In: Götz, Irene und Andreas Wittel (Hg.): Arbeitskulturen im Umbruch. Zur Ethnographie von Arbeit und Organisation. Münster: Waxmann Verlag GmbH, S. 197-212.

Zoll; Rainer, 2000: Was ist Solidarität heute? Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Datenquellen

Databyte GmbH, 2011: Städteranking: Metropolen locken Gründer an (Pressemitteilung). Abrufbar unter: <http://www.databyte.de/presselounge/files/downloads/databyte-0044.pdf> (22.05.2012).

KfW-Gründungsmonitor 2011

Statistiken der Bundesagentur für Arbeit

Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus