

Dorothea Schmidt



Berlin, April 2011

3 Zurück zur Jahrhundert- wende? Alte und neue Selbstständigkeit in Deutschland

***In: PROKLA, Heft 117/1999,
Seite 603-626***

Dorothea Schmidt

Zurück zur Jahrhundertwende? Alte und neue Selbständigkeit in Deutschland

Berichte aus der Zeit um die Jahrhundertwende erwecken die Vorstellung, außerhalb der Landwirtschaft sei die Mehrzahl der Erwerbstätigen damals in großen industriellen Betrieben beschäftigt gewesen. Wir hören von Arbeitern und Arbeiterinnen, die bei Siemens, AEG, Loewe oder Borsig in Berlin, in der Crimmitschauer Textilindustrie oder aber in der Eisen- und Stahlindustrie des Ruhrgebiets tätig waren. Zeitgenössische Fotos wie jene von Heinrich Zille zeigen für eine Stadt wie Berlin jedoch auch ganz andere Formen des wirtschaftlichen Überlebens: jüngere Frauen, die Veilchensträuße feilboten, ältere Männer mit Gemüsekarren, Wäscherinnen auf dem Weg zu ihrer bürgerlichen Kundschaft. Rund um den Hausvogteiplatz sah man zu bestimmten Tageszeiten Frauen, die den dortig ansässigen Zwischenmeistern die Batistwäsche oder die Mantelkrägen ablieferten, die sie in Heimarbeit angefertigt hatten; vor einer der zahllosen Eckkneipen stand der Wirt in Erwartung seiner proletarischen Kundschaft; und viele fanden ihr Auskommen mit einem der zahlreichen Einzelhandelsgeschäfte, ob für Papierwaren oder Paletots, für Kohlen oder Kolonialwaren – ein Panoptikum selbständiger Existenzen, zu dem offenbar nicht nur „große“ Unternehmer und Angehörige der freien Berufe gehörten. Auch das Kleingewerbe trat in bunter Vielfalt auf: Eine Klempnerwerkstatt konnte sich neben einem Produzenten von Jalousien, eine Fabrik für Sodawasser neben einer solchen für Telefone oder elektrotechnische Meßgeräte befinden. Eine untergegangene Welt?

Die Erwerbsgesellschaft unserer Tage, deren Kennzeichen lange Zeit die unaufhaltsame Ausbreitung des Arbeitnehmertums zu sein schien, kennt neuerdings eine ähnlich breitgefächerte Palette von Selbständigen: Sie reicht von rasend schnellen Fahrradkurieren über Programmierer am heimischen Computer bis zu Ausländern, die in Lokalen langstielige Rosen oder batteriebetriebene Spielzeuge verkaufen. Nicht zu vergessen die Vermittler von Altersversorgungsmodellen, die in einem Call-Center agieren, die polnischen Kindermädchen oder Putzfrauen, die in Zeitungsannoncen ihre

Dienste anbieten, und schließlich auch jene Gruppe, die sich derzeit der größten publizistischen und wissenschaftlichen Aufmerksamkeit erfreut – die Existenzgründer von biotechnologischen Laboren oder Internetdiensten, von Fitness-Studios oder Preisagenturen, von Restaurants für Vollwertkost oder Ingenieurbüros für Lasertechnologie. Der säkulare Trend der stetig abnehmenden Bedeutung von Selbständigkeit ist nicht nur zum Stillstand gekommen, sondern weist seit geraumer Zeit wieder eine leichte Zunahme auf.

Wie diese Entwicklung einzuschätzen ist, bleibt allerdings höchst kontrovers. Konservative Politiker und ihre Berater – beispielsweise McKinsey-Chef Herbert A. Henzler (1994: 26) – sehen in ihr die erste Morgenröte einer längst überfälligen wirtschaftlichen und kulturellen Erneuerung, gemäß Helmut Kohls Ausspruch vom Oktober 1995: „Was wir in Deutschland brauchen, ist eine neue Gründerwelle.“ Eine solche sollte Arbeitsplätze schaffen und Innovationen voranbringen, außerdem aber Tugenden wie Risikobereitschaft und Eigenverantwortung wiederbeleben, von denen man meinte, sie seien durch die Gewöhnung an sozialstaatliche Hängematten verloren gegangen. Aber auch führende Sozialdemokraten fielen bereits damals in den Chor der Beschwörung des neuen Unternehmertums ein, wenn sich etwa der wirtschaftspolitische Sprecher ihrer Bundestagsfraktion zum beherzten Anwalt der Beseitigung längst überfälliger staatlicher Hemmnisse aufschwang: „Stellen Sie sich einmal vor, Bill Gates hätte in einer Garage in München angefangen... Er hätte in München überhaupt nicht anfangen können, weil die Garage, in der er gearbeitet hätte, kein Fenster hat. Fenster werden vom Arbeitsschutz verlangt. Garagen haben aber in Deutschland keine Fenster, das verlangt der Brandschutz“ (zit. nach Herz 1995: 21). Demgegenüber wird in gewerkschaftsnahen Publikationen die Meinung vertreten, hierbei würde einmal mehr versucht, „Arbeitslosigkeit mit der sie verursachenden Politik zu bekämpfen“ und bisherige Sozialstandards weiter abzubauen. Das Loblied auf die neue Selbständigkeit wird als Ideologie gesehen, mit deren Hilfe die anhaltende Deregulierung gerechtfertigt werden soll, während gleichzeitig neue Formen prekärer Existenz entstünden, die sich weniger einem wiedererwachten Unternehmertegeist, als dem Fehlen abgesicherter Arbeitsplätze verdankten (Trautwein-Kalms 1997: 175). Tatsächlich weist Selbständigkeit eine Reihe von sehr unterschiedlichen Ausprägungen auf, wobei die „Selbstbeschäftigung“ häufig eine Alternative zum geregelten Arbeitnehmerverhältnis darstellt, so daß ihre Ausbreitung als Zunahme an Informalität auf dem Arbeitsmarkt verstanden werden kann; andere sind dagegen mit mehr oder weniger weitreichenden Arbeitgeberfunktionen verbunden, und vielfach verschwimmen auch die Grenzen zwischen diesen Varianten.

Ob explizit oder implizit – der zeitliche Fluchtpunkt der Betrachtung ist offenbar bei Befürwortern wie bei Kritikern der genannten Veränderungen

die Periode des Kapitalismus vor dem Ersten Weltkrieg, als fast ein Viertel der Erwerbstätigen selbständig waren und die in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eingeführte Gewerbefreiheit noch *à la lettre* galt, so daß der Einrichtung eines neuen Geschäftes nicht einmal im Handwerk große Hindernisse entgegenstanden, ebenso wie Arbeitszeiten und Entlohnung der Arbeiter und Angestellten überwiegend marktmäßig ausgehandelt wurden – Informalität also in weiten Bereichen die Regel war. Was in der Sicht eines Neoliberalen zweifellos ein goldenes Zeitalter darstellte, erscheint Gewerkschaftlern als die bedrückende Ausgangssituation für ihre jahrzehntelangen Bemühungen um eine Bändigung der Marktkräfte zum Wohl der Arbeitnehmer – Grund genug also zu fragen, ob die neue Selbständigkeit eine Wiederkehr zu vergangenen und vermeintlich überwundenen Zuständen bedeutet. Was verbindet die Periode des „noch nicht“ mit derjenigen des „nicht mehr“, den Prä-Fordismus mit dem Post-Fordismus, und worin liegen die Unterschiede zwischen beiden?

Formen der Selbständigkeit um 1900

Die Jahrzehnte nach der deutschen Reichsgründung standen im Zeichen eines zwar immer wieder unterbrochenen, insgesamt aber vor allem seit Ende der 90er Jahre anhaltenden Aufschwungs. Zwischen 1870 und 1914 stieg die Industrieproduktion auf das Sechsfache und der Wert der deutschen Exporte auf das Vierfache; seit den 1890er Jahren stellte die Industrie, gemessen an der Zahl der Beschäftigten, die bis dahin dominierende Landwirtschaft immer mehr in den Schatten. Dabei nahm die Mechanisierung der Arbeit stark zu. Maschinen, die man bisher mit Handkurbeln oder Fußtritt bewegt hatte – zum Beispiel Drehbänke – wurden nunmehr im Gruppen- oder Einzelantrieb mittels Dampfmaschinen oder Gasmotoren angetrieben. Auch gab es ganz neue Maschinen, etwa, von den bisherigen Universaldrehbänken ausgehend, zahllose Spezialdrehbänke. All das ging offenbar Hand in Hand mit der Entstehung großer Fabriken, und die verfügbaren Daten zum Wachstum der größeren Betriebe schienen diese Entwicklung zu bestätigen. Man konnte mit gutem Grund annehmen, die behäbige Welt des alten Mittelstands werde sich nun endgültig auflösen, selbständige Handwerker zu exotischen und kümmerlichen Randexistenzen herabsinken und die Erwerbstätigen bald allesamt in „Gehilfenbetrieben“ arbeiten. Aber die Quote der Selbständigen betrug auch in den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg immer noch rd. 22 % (Hohorst u.a. 1975: 92ff, Statistik d. Deutschen Reichs 1913a: 175).

Selbständigkeit hatte in dieser Zeit viele Gesichter. Außerhalb der Landwirtschaft bestanden viele große Firmen, die immer noch von einem Eigentümer-Unternehmer geleitet wurden – so etwa Siemens & Halske, das ne-

ben der AEG führende Unternehmen in der Elektrotechnik, bis 1890 von einem seiner Gründer, Werner v. Siemens. Doch wenn die Zahl der von den Zeitgenossen mit Ehrfurcht und Schauern bestaunten „Großbetriebe“ für 1907 mit 32.122 angegeben wird, dann ist zu bedenken, daß es sich dabei um solche mit mehr als 50 Beschäftigten, also nach heutigen Begriffen um Mittelbetriebe handelte, und daß nur ein ganz geringer Teil davon „Riesenbetriebe“ darstellten, in denen mehr als 1.000 Beschäftigte zu finden waren – mehrere Kohlezechen und Werften, einige Betriebe der Eisen- und Stahlindustrie sowie der Maschinenbau- und Elektroindustrie.

Daneben existierten eine Vielzahl von kleineren Unternehmen, in der Regel ebenfalls unter der Leitung des Eigentümers: 1907 zählte man an Betrieben mit 6 bis 50 Beschäftigten 270.122, an Betrieben mit bis zu 5 Beschäftigten 1.681.856 und an Alleinbetrieben 1.464.278. Fast die Hälfte aller Betriebe, nämlich 49%, stellten also Kleinstbetriebe mit bis zu 5 Beschäftigten dar, und rd. 42% waren Ein-Mann oder Ein-Frau-Betriebe. Und schließlich gab es, als unterste und prekärste Form von Selbständigkeit, ungefähr eine halbe Million Heimarbeiter (Statistik des Deutschen Reichs 1913b: 39, Sombart 1911: 240).

Diese unterschiedlichen Arten von Selbständigen waren über einzelne Branchen hinweg recht ungleich verteilt. So dominierten die „Gehilfenbetriebe“ mit mehr als 50 Beschäftigten, gemessen an der Zahl der in dieser Branche Erwerbstätigen, im Bergbau und Hüttenwesen, im Maschinen- und Apparatebau, in der Chemischen Industrie und in der Textilindustrie – also in jenen Branchen, die wir als Schlüsselbranchen der damaligen Industrialisierung kennen. Hier waren demnach, sofern sich nicht, wie insbesondere im Bergbau, die Gesellschaftsform der Aktiengesellschaft als dominant durchgesetzt hatte, am ehesten „Industriekapitäne“ vom Schlag eines Emil Kirdorf, eines Robert Bosch oder eines Karl Benz zu finden, Eigentümer, die ihre Unternehmen auf autokratische oder paternalistische Art leiteten. Betriebe mit 6-50 Beschäftigten gab es dagegen besonders oft im Bauwesen und in der Industrie der Nahrungs- und Genußmittel, etwa bei Brauereien oder Dampfmühlen aller Art, aber auch im Maschinen- und Apparatebau. Während die Eigner bei diesen oftmals hochmechanisierten Betrieben in vielen Fällen an der unmittelbaren Produktion nicht mehr teilnahmen, sondern sich auf Management-Funktionen zurückzogen, standen die Besitzer von Maschinenbauunternehmen häufig an der Seite ihrer Arbeiter in der Werkstatt und legten dort mit Hand an.

Die Mehrheit der Erwerbstätigen war allerdings in anderen, weit weniger als modern angesehenen Bereichen tätig – im Gastgewerbe etwa ebenso viele wie im Bergbau, im Bekleidungsgewerbe mehr als in der Textilindustrie, im Handel fast doppelt so viele wie im Maschinen- und Apparatebau. Gerade in diesen Branchen häuften sich die Kleinst- und die Alleinbe-

triebe. Überdurchschnittlich viele Kleinbetriebe (mit bis zu 5 Beschäftigten) gab es in der Industrie der Nahrungs- und Genußmittel, in der Gastronomie und im Handel – also etwa Bäcker und Fleischer, Gastwirtschaften und Kneipen, Gemischtwarenläden und Konfektionsgeschäfte. Im Handwerk waren diese Selbständigen Meister, die einige wenige Gesellen und Lehrlinge beschäftigten, oftmals auch von Familienmitgliedern unterstützt wurden, wie dies insbesondere in den kleinen Einzelhandelsgeschäften und in den Gastwirtschaften der Fall war. Das Arbeiten „auf eigene Rechnung“, also die Form der „Selbstbeschäftigung“ war demgegenüber besonders verbreitet im Bekleidungs- und im Reinigungsgewerbe: Es handelte sich hier um Schneider und Näherinnen, um Waschfrauen und Plätterinnen, um Friseure und Maurer, aber auch als relativ neue Berufsgruppe um Versicherungsagenten, die ihre Dienste einer kleinbürgerlichen oder bürgerlichen Kundschaft anboten, meist, indem sie diese zu Hause aufsuchten. Die Domäne der Heimarbeit schließlich war das Konfektionsgewerbe. Während die Zahl der Heimarbeiterinnen und Heimarbeiter allgemein seit den 80er Jahren des 19. Jahrhunderts zurückging, nahm sie hier in allen möglichen Sparten zu: bei der Stickerei wie beim Spitzenklöppeln, bei der Wäsche wie bei der Kleiderkonfektion (Statistik des Deutschen Reichs 1913b: 39, Sombart 1911: 240).

Allgemein zeigte die Entwicklung damals in die Richtung einer Abnahme selbständiger Erwerbsarbeit, vor allem in der Landwirtschaft und im gewerblichen Bereich, doch stand dem ein Zuwachs bei den Dienstleistungen entgegen. Gleichwohl schien den meisten Zeitgenossen der Gang der Dinge klar vorgezeichnet. Die kleinbetrieblichen Formen wurden als ein Relikt vergangener, vorindustrieller Zeiten angesehen, ähnlich überholt wie Allongerücken und Postkutschen und wie diese im Zeitalter des Telegraphen und der Dynamomaschine zum Aussterben verurteilt. So konstatierte Karl Kautsky 1891 in seinem Kommentar zum Erfurter Programm düster:

„Das Wort vom goldenen Boden des Handwerks hat schon längst jede Bedeutung verloren. Die Zahl der Arbeitszweige und der Gegenden, in denen das Handwerk noch eine Existenz fristen kann, ist schon eine ziemlich beschränkte und nimmt zusehends ab. Die Fabrik herrscht und die Tage des Handwerks sind gezählt.“ (Kautsky 1974: 20)

Nach der Jahrhundertwende mußte Kautsky allerdings feststellen, daß die Kleinbetriebe, die er zuvor schon im „Todeskampf“ gesehen hatte, sich in der Gewerbestatistik immer noch in großer Zahl tummelten. In der Vorrede zur fünften Auflage setzte er sich mit diesem überraschenden Phänomen auseinander und fand dafür eine Erklärung, die sich in seine Erwartung der weiteren gesetzmäßigen Entwicklung des Kapitalismus gut einfügte: „Die neuen Kleinbetriebe, die aus der Konzentration des Kapitals hervorgehen – Heimarbeiter, Hausierer, Zwergbauern usw. – sind eben ganz anderer Natur als die durch die Konzentration des Kapitals beseitigten...“ Die so entstan-

denen proletarischen Existenzen hätten nichts mehr mit dem früheren Mittelstand zu tun: „Der neue Kleinbetrieb wird immer mehr ein parasitisches Gebilde, ein Notbehelf, der die Gesellschaft nur belastet und dessen sich die von ihm Lebenden leicht und gerne entledigen, sobald die Not aufhört“ (ebd.: XIV, XVIII). Doch diese Untergangsvision war nur die halbe Wahrheit.

Tatsächlich abgenommen hatte von 1882 bis 1907 die Zahl der Alleinbetriebe, allerdings nur im Bereich von Industrie und Handwerk, während sie im tertiären Sektor leicht anstieg. Ansonsten waren alle Betriebsgrößen, die kleinsten wie die größten, stark gewachsen, es war somit nicht zu der vermuteten gnadenlosen Verdrängung gekommen. Die polarisierende Sichtweise, nach der die Entstehung immer größerer Unternehmen das Heer der verelendeten Selbständigen unmittelbar anschwellen ließe, erwies sich als zu einfach. Die Zahl der Betriebe mit 6-50 Beschäftigten nahm stark zu, vor allem aber die Zahl der in ihnen Tätigen. Es hatte also eine Umschichtung innerhalb des kleinbetrieblichen Sektors gegeben, bei der kleine und mittlere Unternehmen auf Kosten bisheriger Alleinbetriebe entstanden (vgl. Statistik des Deutschen Reichs, 1913b: 62f). Das wirtschaftliche Wachstum kam somit nicht nur den „Riesenbetrieben“ zugute, sondern auch dem „alten Mittelstand“, den die Sozialdemokraten bereits mit unverhohlener Genugtuung und die Konservativen mit großem Bedauern zu Grabe getragen hatten. Andere Selbständige waren jedoch tatsächlich, wie Kautsky es prophezeit hatte, in ihren Lebensverhältnissen dem Proletariat sehr viel näher als dem Mittelstand.

Formen der Selbständigkeit um 1990

Verglichen mit der Periode um die Jahrhundertwende scheint die Industrie seit den siebziger Jahren ihre einstmalige so glanzvolle Rolle als Motor der technischen Entwicklung und des wirtschaftlichen Wachstums eingebüßt zu haben. Die mittlerweile gängige Diagnose der „Dienstleistungsgesellschaft“ läßt annehmen, daß die früheren Industriegiganten an den Rand des Geschehens gerückt sind. Fourastiés Erwartung eines unstillbaren „Hungers nach Tertiärem“ hat sich gleichwohl nur teilweise erfüllt. Eine genauere Betrachtung der vermehrt nachgefragten Dienstleistungen hat gezeigt, daß diese in erster Linie nicht konsum-, sondern zu einem großen Teil produktionsbezogen sind, daher also eine enge funktionale Verflechtung dieser Dienstleistungen mit der industriellen Produktion besteht. Teils innerhalb der industriellen Unternehmen selbst, teils durch ihre Inanspruchnahme von Dienstleistungen außerhalb, ist es demnach zu einer neuen Art von Arbeitsteilung gekommen, bei der die traditionellen Fertigungsfunktionen gegenüber technischen Aufgaben, Verwaltungs- und Handelsdiensten sowie

Gesundheits- und Sozialdiensten an Bedeutung verloren haben. Außerdem ist im Dunstkreis der Unternehmen eine Vielzahl von neuen Tätigkeiten entstanden, in einem Spektrum, das von Werbeagenturen bis zu privaten Wachdiensten reicht. Doch auch der konsumnahe Bereich hat einen Aufschwung erlebt – die Wäscherinnen und Friseurinnen, die kleinen Kramläden und die Destillen der Jahrhundertwende haben in den Pizzadiensten und Sonnenstudios ihre modernen Nachfahren gefunden. Derzeit sind rd. 2/3 der Selbständigen im Dienstleistungsbereich tätig (Wehling 1993: 672f, Bögenhold 1996: 70f, Dietrich 1999: 92, Leicht 1995: 141f, 168).

Die starke Ausprägung selbständiger Tätigkeit im Dienstleistungssektor fiel allerdings lange Zeit insgesamt nicht besonders ins Gewicht, so daß sich der generelle Rückgang der Zahl von Selbständigen in den Jahrzehnten nach dem Ersten Weltkrieg erst einmal fortsetzte und ihr Anteil an den Erwerbstätigen von 25,6% (1882) auf 13,4% (1939) sank. In der Bundesrepublik sorgte unter anderem die Rationalisierung der landwirtschaftlichen Produktion für einen weiteren Schub in dieser Richtung, so daß schließlich ein Tiefstand von 9% (1980) erreicht wurde, während selbständige Tätigkeit in der DDR, da sie politisch nicht gewollt war, vor allem seit den 70er Jahren auf eine verschwindende Restgröße von unter 3% fiel.

Seit den 80er Jahren hat sich der jahrzehntelange Trend jedoch umgekehrt. Während die Zahl der Selbständigen 1978 2,3 Mio. betrug, erreichte sie 1995 in der alten Bundesrepublik 2,8 Mio. und einen Anteil an den Erwerbstätigen von 9,8% (der entsprechende Anteil in den neuen Bundesländern liegt etwas niedriger, ist dafür aber in den Jahren seit 1990 besonders stark angewachsen). 1998 zählte man in den alten Bundesländern 3,0 Mio., in ganz Deutschland rd. 3,6 Mio., wobei die starke Zunahme vor allem auf die 90er Jahre zurückgeht. Diese Trendwende ist nicht allein auf die sektorale Verschiebung zugunsten der Dienstleistungen zurückzuführen, denn auch im sekundären Sektor zeigt sich eine ähnliche Erscheinung (Geißler 1992: 99, Leicht/Philipp 1999: 1, Leicht 1995: 134).

Im Vergleich zur Jahrhundertwende hat Selbständigkeit somit eine geringere, neuerdings aber wieder steigende Bedeutung. Um welche Arten von Selbständigkeit handelt es sich hierbei jedoch? In unseren Tagen sind knapp die Hälfte der Selbständigen, nämlich 46%, Ein-Personen-Selbständige, betreiben also ein Ein-Mann- oder – relativ häufiger – Ein-Frau-Unternehmen (1907: 42 %). Weitere 42% beschäftigen einen bis höchstens vier Mitarbeiter (1907: 49%). Nur die allerwenigsten von ihnen (12%) leiten dagegen größere Unternehmen (1907: 9%) (Dietrich 1999: 89f). Selbst die frühere Heimarbeit in der Bekleidungsindustrie ist in neuen Formen wiederauferstanden. So wird seit den 80er Jahren immer mehr diskutiert, inwiefern bestimmte Erwerbstätige sich in einer „Grauzone“ zwischen abhängiger und selbständiger Arbeit befinden und wie viele davon als „schein-

selbständig“ anzusehen sind, also ein gewisses unternehmerisches Risiko zu tragen hätten, ohne jedoch typisch unternehmerische Chancen wahrnehmen zu können, wobei ihnen wesentliche arbeits- und sozialrechtliche Schutzrechte vorenthalten würden, obgleich ihre Arbeitssituation der von abhängig Beschäftigten sehr ähnlich sei. Dies soll bei so unterschiedlichen Tätigkeiten wie denjenigen von Teleheimarbeiterinnen, Handelsvertreterinnen in Kaufhäusern, bei „selbstfahrenden Unternehmern“ im gewerblichen Güterkraftverkehr, bei Software-Programmierern, Projektmanagern und Honorarkräften an Bildungseinrichtungen, aber selbst bei Sargträgern und Kellnern vermehrt der Fall sein (Paasch 1990, Reiserer 1998). Wie groß das Ausmaß der Scheinselbständigkeit insgesamt zu beziffern ist, hängt davon ab, an welchen Merkmalen sie gemessen wird. Je nachdem, ob allein die Tatsache der persönlichen Abhängigkeit vom Auftraggeber als entscheidendes Kriterium herangezogen wird, oder aber mehrere Dimensionen unternehmerischer Chancen und Risiken aufgelistet werden, gelten nach einer Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung zwischen 0,6% und 1,3% der Erwerbstätigen als Scheinselbständige (die umstrittene und derzeit noch gültige Legaldefinition bewegt sich ebenfalls zwischen diesen beiden Polen). Ein Vergleich mit den Heimarbeits-Zahlen der Jahrhundertwende ergibt, daß damals etwa 2% der Erwerbstätigen von dieser prekärsten aller Formen von Selbständigkeit betroffen waren (Dietrich 1999: 86ff, Sombart 1911: 240, Statistik d. Deutschen Reichs 1913a: 175).

Eine weitere Übereinstimmung der damaligen mit der heutigen Situation liegt in der großen Spannweite der Lebensverhältnisse und Verdienste, die derzeit zwischen Hauspflegerinnen, freien Mitarbeiterinnen beim Rundfunk, Handelsvertretern, Betreibern von Imbißbuden, Steuerberatern und Softwareentwicklern erheblich streuen können, so wie es auch um 1900 deutliche Abstufungen der Einkommen und Konsumstandards bei den Inhabern von Kleinbetrieben, so etwa zwischen einzelnen Handwerkern, gab. Mangels anderer Daten wurden sie damals am unterschiedlichen Ausmaß der Dienstbotenhaltung festgemacht, die bei Brauern ziemlich selbstverständlich und im Durchschnitt doppelt so hoch wie bei Bäckern, Müllern und Fleischern war, bei diesen wiederum fast vier Mal so hoch wie bei Schlossern und Dachdeckern; am unteren Ende der Skala rangierten Schneider und Schuhmacher, von denen überhaupt nur einige wenige imstande waren, sich einen derartigen Luxus zu erlauben (Leicht/Philipp 1999: 3, Geißler 1992: 102, Voigt 1897: 660ff).

Relativ gleich geblieben ist ebenfalls die Beteiligung von Männern und Frauen an den unterschiedlichen Abstufungen von Selbständigkeit. In der Gegenwart sind es eher Männer als Frauen, die als Selbständige überhaupt Mitarbeiter beschäftigen, also Arbeitgeber darstellen, und sie führen auch

die größeren und umsatzstärkeren Betriebe. Frauen findet man umgekehrt besonders häufig als Allein-Unternehmerinnen ebenso wie bei den Scheinselbständigen. Ähnlich besaßen selbständige Frauen um die Jahrhundertwende häufig kleine Wäschereien oder Handelsgeschäfte, während die Männer als Eigentümer in den einträglicheren handwerklichen oder industriellen Branchen – ob in Fleischereien oder in Maschinenbauwerkstätten – dominierten. Schließlich wurde Heimarbeit ganz überwiegend von Frauen ausgeübt (Dietrich 1999: 95, Leicht/Philipp 1999: 4, Sombart 1911: 247).

Der Kapitalismus an der Wende zum 21. Jahrhundert weist offenbar, jedenfalls was die Bedeutung der Selbständigen betrifft, mehr strukturelle Ähnlichkeiten mit den Verhältnissen an der Wende zum 20. Jahrhundert auf, als man zunächst denken würde. Die Selbständigen sind ein wichtiges Element der Wirtschaft geblieben, wenngleich stärker bei den Dienstleistungen als im gewerblichen Bereich. Gerade die kleinen und kleinsten Selbständigen haben ihre Existenzform zäh behauptet und alle Prognosen über ihre Unzeitgemäßheit Lügen gestraft, wobei das Überleben der längst Totgeglaubten in Verbindung mit der Wirksamkeit einer Geschlechterhierarchie steht, die den Männern die relativ besseren Plätze beschert hat. Und doch ist die Selbständigkeit der Gegenwart nicht einfach ein Abziehbild der Wilhelminischen Zeit. Sowohl die „Nachfrage nach Selbständigkeit“ – also die Marktchancen von Selbständigen – wie auch das „Angebot an Selbständigkeit“ – also die Gründe, die Menschen dazu veranlassen, eine derartige Richtung in ihrem Erwerbsleben einzuschlagen – haben sich qualitativ verändert.

Marktchancen für Selbständigkeit

Die Analyse der Gewerbezahl von 1907 – auf die sich auch die bisherige Betrachtung stützte – ließ Werner Sombart im dritten Band seines Hauptwerkes *Der moderne Kapitalismus* verwundert feststellen: „Das für viele (unter denen ich mich selbst befinde) erstaunliche Ergebnis ist immerhin dieses: am Ende des hochkapitalistischen Zeitalters ist noch beinahe die Hälfte sämtlicher Erwerbstätigen – ohne die Landwirtschaft – handwerksmäßig beschäftigt.“ Er erklärte sich diese Erscheinung damit, daß es spezifische Arten der Nachfrage gebe, bei denen sich gerade kleinbetriebliche Formen wie die des Handwerks als besonders konkurrenzfähig erwiesen hätten:

„(1.) das Gebiet der individualisierten Arbeit, bei der also die Anpassung an den einzelnen Fall erwünscht ist. Zu ihm gehören die sogenannten persönlichen Dienste; (2.) das Gebiet der lokalisierten Arbeit, das heißt jener, die an einem bestimmten Ort ausgeführt werden muß, und bei der also ein Absatzgebiet von beschränkter Größe wie ein natürlicher Schutz für den Handwerker wirkt; (3.) das Gebiet der Reparaturarbeit, die dem Kapitalismus keine rechte Freude bereitet.“ (Sombart 1928: 961, 963)

Neuere Untersuchungen über die anhaltende Bedeutung von kleinen und mittleren Betrieben, die – wie Sombart – die Nachfrageseite in den Mittelpunkt ihrer Erklärung stellen, haben diese Einteilung aufgenommen und zum Teil weiterentwickelt. Dabei gesteht man dem „freudlosen“ Reparaturhandwerk üblicherweise keine eigene Gruppierung mehr zu, sondern dieses wird zusammen mit Installations- und Wartungsaufgaben dem lokalisierten Bedarf zugeschlagen, dafür werden aber zusätzlich Zulieferfunktionen angesichts ihrer wachsenden Bedeutung gesondert betrachtet. Folgen wir etwa Hilbert/Sperling, so können im Anschluß an diese beiden Autoren vor allem die Typen der Markt-Lokalisten, der Markt-Spezialisten und der Markt-Zulieferer unterschieden werden (1990: 21ff).

Um die Jahrhundertwende verdankte die wachsende Zahl von lokal gebundenen Gewerben ihre Bedeutung vor allem der Urbanisierung. Die vom Land in die Städte strömenden Arbeitskräfte waren dort nur noch begrenzt imstande, frühere Formen von Subsistenzproduktion weiter zu betreiben und in ihrer Versorgung daher auf Handwerk und Einzelhandel angewiesen. So nahm die Zahl der Bäcker und Fleischer, der Geschäfte für Gemüse und für Manufakturwaren gleichermaßen zu. Sie verdankten ihre Existenz nicht nur der Verderblichkeit ihrer Produkte, sondern auch spezifischen Kundenwünschen:

„Die Konsumenten sind bei der Beurteilung des Brotes zuweilen unberechenbar... Der eine will das Brot gestrichen, der andere ungestrichen, dieser gegerstelt, jener als Körnerbrot haben, daher der schlechte Erfolg der Brotfabriken und die dauernde Lebensfähigkeit des Kleinbetriebes.“ (Berlin und seine Arbeit 1898: 420)

Doch nicht nur die Arbeiterschaft bildete trotz ihrer beschränkten Zahlungsfähigkeit eine neue Schicht von Konsumenten, auch die Mittelschichten bescherten den ortsansässigen Handwerkern mit ihren ausgefeilten Bedürfnissen nach standesgemäßer Lebenshaltung eine Flut von Aufträgen, so etwa beim Bau und bei der Innengestaltung von Wohnräumen. Der Stil der Zeit gebot eine wuchernde Ornamentik, die Verkleidung aller glatten Flächen, die Maskerade jeglicher Gebrauchsgegenstände. Schmiede fertigten reichverzierte Gartentore und -gitter, Balkonbrüstungen und Wasserspeier. Tischler bauten Vertäfelungen und Holzdecken im altdeutschen Stil, Eichenmöbel mit Schnitzereien nach Art der Gotik sowie Buffets und Schränke „mit gefälligen Pflanzenmotiven“. Tapezierer und Dekorateur schmückten Privaträume mit schweren Portieren, Draperien und Baldachinen, Drechsler lieferten die Konsolen, Säulen, Staffeleien, Etageren, Offenschränke, Notenständer und Wandschränke, die für die Behaglichkeit des bürgerlichen Heimes als unerläßlich angesehen wurden. Außerdem kamen die öffentlichen Repräsentationsbedürfnisse dem lokalen Handwerk zugute. Im Bericht über die Berliner Gewerbeausstellung von 1896 heißt es dazu etwa: „Die Berliner Arbeit ist den grössten Aufträgen gewachsen gewesen;

so ist der Sitzungssaal des Reichstags zwei hiesigen Meistern zugefallen“ (ebd.: 303).

Ortsgebunden war schließlich auch die Gastronomie, und sie existierte in einer Unzahl von Varianten für alle Geschmäcker und Geldbeutel, wie wiederum am Beispiel von Berlin gezeigt werden kann. Ein späterer Ingenieur, der damals hier studierte, notierte in seinen Erinnerungen:

„Hotels, Weinrestaurants, Cafés aller Art, Bars, Bierpaläste, Speisehäuser, normale Restaurants, Automatenrestaurants, Probierstuben, ‚Destillen‘, Stehbierhallen, Kellerlokale: jedes Genre war hundertfach vertreten. Daneben gab es italienische, russische, ungarische, chinesische und andere nationale Restaurants. Manche Teile der Innenstadt bestanden eigentlich nur aus Wirtschaften, und in mehr als einem Hause waren deren mehrere: unten eine Stehbierhalle, oben ein Speiserestaurant und daneben ein Café.“ (Siemens 1948: 39)

Die Erfüllung des lokalen Bedarfs mit seinem Merkmal der Kundennähe konnte, mußte aber nicht mit der Funktion der Spezialisierung zusammenfallen. Bei dieser ging es um all jene kleinen und kleinsten Marktsegmente, die nicht durch industrielle Massenproduktion abgedeckt wurden, also eine Vielzahl von Nischenproduktionen – die Herstellung von Spezialmaschinen für Bäckereien, Druckereien oder Textilfabriken, von Kegelkugeln oder Politurleisten, von Pianinos oder Spieluhren, von „französischen Billards“ oder Geldschranken (nach denen in dieser Zeit wachsenden Wohlstands eine besonders rege Nachfrage bestand). Der Besitzer eines Bremer Hutmachergeschäfts, das die Fertigung von Tropenhelmen aufgenommen hatte, berichtet:

„Zu einer Zeit, wo Kleinbetriebe in unserer Hut- und Mützenbranche fast gänzlich zu existieren aufgehört haben, wo es lediglich große Fabriken von einzelnen Spezialitäten gibt, ist es unserem vielseitigen und fachkundig geleiteten Geschäft ermöglicht worden, in genanntem Artikel mit den ersten und ältesten englischen Firmen in Wettstreit zu treten. Dieser Tage erhielten wir einen Auftrag von tausend Tropenhelmen für die deutsche Marine und es liegt sogar ein Auftrag für England auf Korkhelme für dortige Beamte vor.“ (zit. in Schmidt 1997: 31)

Oftmals war es gerade die mechanisierte Massenproduktion großer Firmen, die in ihrem Windschatten kleineren Betrieben neue Betätigungsfelder eröffnete. Die Zahl der elektrotechnischen Installationsgeschäfte etwa expandierte im gleichen Zug wie die Elektroindustrie, und da deren Produktpalette sich ständig erweiterte, spezialisierten sich auch diese Geschäfte immer mehr – entweder auf Produkte der Schwachstromtechnik, etwa auf Fernsprech-, Klingel und Signalanlagen; oder auf Produkte der Starkstromtechnik, etwa auf Kraft- oder Beleuchtungsanlagen, wobei manche sich mit Sonderzweigen der Mechanik oder des Elektro-Maschinenbaus befaßten wie mit der Ankerwickerei (Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft 1930: 417f, 448).

Kleine Betriebe produzierten nicht nur Bedarfsgüter für den unmittelbaren Konsum, sondern waren gelegentlich auch als Zulieferer für andere Unternehmen tätig. Als Beispiel dafür seien einige Firmen genannt, die für den

Norddeutschen Lloyd in Bremen tätig waren, also für jene Reederei, die das Geschäft der Schiffsverbindungen nach Nordamerika dominierte. So wurde eine Bremer Möbelfabrik mit der Ausstattung der wachsenden Zahl von Dampfern betraut und machte sich mit der luxuriösen Gestaltung von Damensalons, Speisesälen oder Gesellschaftszimmern einen Namen, eine kleine Pianofabrik stattete dieselben Dampfer mit den notwendigen Konzertflügeln aus, während andere Kleinunternehmen Reklamekartons, Speisekarten, Geschirr und nautische Instrumente lieferten (Schmidt 1997: 31) Demgegenüber war ein derartiges Zuliefersystem bei industrieller Produktion kaum üblich und wurde allenfalls als Notbehelf hingenommen. Vor allem größere Industrieunternehmen trachteten vielmehr danach, sich vorgelagerte Produktionsschritte mehr und mehr einzuverleiben. Für ein Unternehmen des Maschinenbaus oder der Elektroindustrie war es beispielsweise selbstverständlich, eine eigene Gießerei oder ein eigenes Preßwerk zu betreiben sowie Einzelteile wie Schrauben oder Relais in eigenen Werkstätten zu fertigen, genauso wie man eigene Konstruktions- und Versuchsabteilungen einrichtete und die Werbung einer eigenen „Propagandaabteilung“ übertrug. Die Grundrichtung bestand also in vertikaler Integration, wobei allenfalls Rohstoffe von außen bezogen werden sollten.

Gleichwohl existierte in der Bekleidungsindustrie eine gewichtige Ausnahme zu diesem Prinzip. Ihr Aufschwung um die Jahrhundertwende ging mit einer raschen Verbreitung dezentraler Produktionsformen einher, so daß die in ländlichen Gebieten rückläufige Heimarbeit hier unversehens eine städtische Neubelebung erfuhr, besonders deutlich in der Berliner Herren-, Damen- und Kinderkonfektion wie in der Wäschefabrikation. Die Näherinnen – es handelte sich ganz überwiegend um Frauen – waren in ihren eigenen Wohnungen beschäftigt und bekamen ihre Aufträge in der Regel von einem Zwischenmeister, der die einzelnen Arbeiten auch koordinierte. Sie galten dabei jedoch nicht als Arbeiterinnen, sondern als Selbständige. Vorteilhaft für den Unternehmer an der Spitze dieses räumlich verzweigten Produktionssystems war, daß Ausgaben für Betriebsräume, meist auch von Arbeitsgeräten eingespart wurden, außerdem konnten die Arbeitskräfte unabhängig von den für Arbeiterinnen bestehenden Arbeitszeitbestimmungen beschäftigt werden. Dazu kam Sombart zufolge eine unterdurchschnittliche Entlohnung, weil die „Tendenzen zur Lohnsteigerung infolge der Isolierung der Arbeiter schwächer sind als bei der Fabrikindustrie“ sowie die „größere Beweglichkeit der hausindustriellen Betriebsform, die sie dem Unternehmer sympathisch macht“, also die Vergabe von Arbeiten an die Heimarbeiterinnen je nach der Auftragslage, die unter anderem aus konjunkturellen oder jahreszeitlichen Gründen immer wieder erheblich schwanken konnte (Sombart 1911: 234; vgl. auch Musiolek in diesem Heft).

Kleinere und mittlere Betriebe haben bis heute die beschriebenen Funktionen der Markt-Lokalisten und der Markt-Spezialisten behalten. So erfuhren standardisierte Konsumgüter seit der Nachkriegszeit eine rasche Verbreitung, die nicht nur die Beschäftigtenzahlen der großen Unternehmen steigen ließ, in denen diese Wohlstandsgüter produziert wurden. Da Auto, Kühlschrank, Fernseher oder Waschmaschine Gegenstände sind, die nicht unbedingt immer klaglos funktionieren, haben auch die Handwerkszweige, in denen etwaige Reparaturen ausgeführt wurden, stark zugenommen. Seit den 80er Jahren hat es eine ähnliche Parallelentwicklung bei der Verbreitung von massenindustriell gefertigten Computern und Haushaltselektronik, sowie kleinen Firmen, die hierbei die Installation und Wartung übernehmen, gegeben. Der Eigenheimboom der letzten Jahrzehnte hat außerdem das Ausbaugewerbe begünstigt, darunter etwa Dachdecker sowie Heizungs- und Elektroinstallateure. Ebenfalls weitgehend ortsgebunden ist das Angebot zahlreicher Dienstleistungen, deren Bedeutung in den letzten Jahrzehnten gewachsen ist, ob es sich hierbei um Massage-Praxen oder um Apotheken, um Glaser oder um Döner-Buden handelt (vgl. Beckermann 1974: 31, Leicht 1995: 148ff).

Auch Spezialisten konnten ihre Existenzberechtigung behaupten, vor allem dann, wenn sie sich auf Qualitätsprodukte konzentrieren, neue Techniken einsetzen und in Abstimmung mit ihren Kunden individuelle Lösungen mit einem hohen Dienstleistungsanteil entwickeln, wie dies seit Jahrzehnten aus dem Maschinenbau bekannt ist und sich in neuerer Zeit in Teilen der EDV-Branche fortgesetzt hat. Die Strategie der „flexiblen Spezialisierung“ hat sich hier oftmals bewährt und in einigen Fällen zu nennenswerten Weltmarktanteilen solcher kleinen und hochspezialisierten Hersteller von Fischerlegemaschinen, Kleinlastaufzügen, Filmkameras oder Landminen geführt (vgl. Hilbert/Sperling 1990, Simon 1998).

Dennoch weist, was auf den ersten Blick recht ähnlich aussieht, auf den zweiten deutliche Differenzen auf, da der Kontext, in dem viele kleine Betriebe agieren, sich seit der Jahrhundertwende erheblich verändert hat. Während Betriebe damals – abgesehen von dem noch wenig verbreiteten Fall der Filialisierung – in den allermeisten Fällen auch wirtschaftlich selbständige Einheiten darstellten, sind die Grenzen zwischen Betrieb und Unternehmen in den letzten Jahrzehnten sehr viel diffuser geworden. So wird ein Teil des ortsgebundenen Bedarfs zwar nach wie vor von kleinen Betrieben, oft sogar von Ein-Personen-Unternehmen erfüllt, doch nicht selten vermarkten die Lieferanten von Tiefkühlkost, die Anbieter von Reinigungsdiensten oder von Fast-Food dabei lediglich „Warenzeichen, Handelsnamen, Ladenschilder, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Urheberrechte, Know-How oder Patente“ usw. eines Franchisegebers, und zwar nach dessen häufig äußerst restriktiven Bedingungen. Gerade diese Form

der „kontrollierten Selbständigkeit“ aber hat seit den 80er Jahren einen besonders starken Zuwachs erfahren (Döse 1994: 79).

Des Weiteren sind Zulieferfunktionen, denen früher eine marginale Bedeutung zukam, mittlerweile zu einem wichtigen Element der Strategiekonzepte großer und selbst mittlerer Unternehmen geworden. Nicht allein in der Automobilindustrie, für die diese Reorganisation bereits vielfach untersucht wurde, auch im Maschinenbau, in der Möbelherstellung oder in der Kleiderkonfektion wurden arbeitsintensive oder instabile Produktionsstufen auf kleinere gewerbliche Betriebe verlagert, häufig auf solche für sehr spezialisierte Produkte: „Noch in der Zwischenkriegszeit entfielen drei Fünftel des Umsatzes der Handwerksbetriebe direkt auf den privaten Konsum, während dieser Anteil inzwischen auf ein Drittel gesunken ist; der jeweilige Rest entfiel auf die Investitionsgüterindustrie, die öffentliche Hand und den Wohnungsbau“ (Pierenkemper 1994: 35). Das Handwerk wie auch andere kleingewerbliche Betriebe haben also sehr viel weniger als zuvor unmittelbar mit den Endverbrauchern zu tun und beide sind nun häufig zu Vorlieferanten für andere Unternehmen geworden. In die gleiche Richtung deutet die Entwicklung von produktionsbegleitenden und unternehmensorientierten Dienstleistungen, auf deren Konto das allgemeine Wachstum der Dienstleistungen in erster Linie geht (Hilbert/Sperling 1990: 21, Leicht 1995: 158). Die Situation dieser Kleinbetriebe kann dabei allerdings höchst ungleichartig ausfallen, und nicht alle befinden sich unmittelbar am Gängelband der Großen, die über ihr wirtschaftliches Geschick weitgehend bestimmen. So bestehen für die kleineren und größeren Zulieferer unterschiedliche Grade von Abhängigkeit und Fremdbestimmung. Bei Allein-Selbständigen etwa erreichen sie ein Maximum, wenn die Arbeitskräfte austauschbar sind und nicht mehr als Allerwelts-Qualifikationen aufweisen, wie bei Auskunftsdiensten in einem Call-Center; hingegen gibt es eine Reihe professionalisierter oder sonst hochspezialisierter Dienstleistungen, deren Anbieter nicht nur auf einen einzigen Auftraggeber angewiesen sind, und die sich daher eine relative Eigenständigkeit bewahren.

Selbst formal selbständige und auf ihren Spezial-Märkten erfolgreiche Kleinunternehmen, die innovative Produkte, zum Beispiel im Bereich der Biochemie oder der EDV-Software, entwickeln und damit Erfolg haben, sind vor dem Zugriff der großen Unternehmen, denen sie die risikobehaftete Erprobung neuer Verfahren oder die Markteinführung neuer Produkte abgenommen haben, nicht sicher. Dieser Zugriff kann die Form annehmen, daß die Großen die Kleinen aufkaufen und sich auf diesem Weg deren Lorbeeren aneignen. Es ist aber auch möglich, daß die Großen mit den Kleinen netzwerkartige Kooperationen eingehen, die nur an der Oberfläche den Anschein einer symmetrischen Machtverteilung haben, wie neuere Erfahrungen in der Chemie- und Pharmaindustrie zeigen:

„Die strukturelle Kontrolle fokaler Unternehmen über rechtlich selbständige, jedoch ökonomisch abhängige Unternehmen kann sogar effektiver sein als die direkte Kontrolle im horizontal und vertikal integrierten Konzern...“ (Becker/Sablowski 1998: 630)

Auf sehr unterschiedlichen Wegen haben große Unternehmen es demnach erreicht, eine große Zahl der kleineren in ein Netz von Beziehungen einzubinden, bei denen sie in fast allen Fällen am längeren Hebel sitzen. Dagegen waren die kleinen Handwerker, Händler oder Dienstleister der Jahrhundertwende abhängig von der Zahlungsfähigkeit und den Launen ihrer Kundschaft, außerdem befanden sie sich oftmals in harter Konkurrenz untereinander – beides Umstände, die vielen von ihnen nur eine recht klägliche materielle Existenz erlaubten. Ansonsten aber befanden sie sich in einer Situation relativer Autonomie.

Warum selbständig sein? Alte und neue Gründe aus der Sicht der Selbständigen

Wenn es also damals wie heute Marktchancen für Selbständigkeit gibt, wengleich die Märkte selbst mittlerweile anders strukturiert sind, so ist nun zu fragen, welche Gründe es auf der „Anbieterseite“ gab, sich auf diese Möglichkeit des Erwerbs einzulassen. Seit einigen Jahren wird hierbei zwischen zwei grundsätzlich entgegengesetzten Erklärungsmustern unterschieden: zwischen der „Ökonomie der Not“, bei der Selbständigkeit mangels anderer Erwerbsmöglichkeiten einen Notbehelf darstellt, und der „Ökonomie der Selbstverwirklichung“, bei der Selbständigkeit das Ergebnis freier Wahl ist, weil Individuen „ihr eigener Herr“ sein und selbstbestimmt arbeiten wollen (vgl. Bögenhold/Staber 1994: 83).

Die Relevanz der „Ökonomie der Not“ ist für die Periode um 1900 naheliegend, insbesondere um die Bedeutung der Alleinbetriebe und die Existenz von Heimarbeiterinnen zu erklären. Selbständigkeit war ein – mehr oder weniger zuverlässiger – Rettungsanker für all diejenigen, die in das System der abhängigen Beschäftigung gar nicht erst hineinkamen oder aus diesem für kürzere oder längere Zeit herausgekippt wurden – weil sie krank, invalide oder alt waren oder aber, weil die konjunkturellen Kräfte sich allzu schwach entfalteten. Unternehmer hatten in all diesen Fällen keine Schwierigkeiten, sich überzähliger Arbeitskräfte kurzerhand zu entledigen – sie mußten dabei lediglich eine 14-tägige Kündigungsfrist einhalten. Insbesondere das Alter stellte für die meisten Arbeiter und Arbeiterinnen eine entscheidende Schranke für eine andauernde Beschäftigung dar. Wenn es seit den 70er Jahren eine wachsende Zahl von Beschäftigten in den handwerklichen und industriellen „Gehilfenbetrieben“ gab, so handelte es sich hierbei mehr und mehr um relativ junge Arbeitskräfte. Vor allem die großen Industriebetriebe bevorzugten bei der Rekrutierung ihrer Arbeiterschaft die Altersgruppe zwischen 20 und 30 Jahren, also Arbeiter und Ar-

beiterinnen in der „Blüte ihrer Jahre“, die bereits über einige Arbeitserfahrung verfügten, also körperlich kräftig und produktiv, d.h. noch nicht ausgelaugt und abgearbeitet waren. Nur wenige von den Älteren konnten in einem Betrieb bleiben, wenn sie den Akkord nicht mehr schafften. Die anderen mußten sich nach einem neuen Erwerb umsehen, der häufig die Form der Selbständigkeit annahm. Insofern zeigt die Berufszählung von 1907 einen markanten Unterschied der Altersstruktur der Arbeiterschaft in Handwerk und Industrie im Vergleich zu derjenigen der Selbständigen: Von den Arbeitern waren rd. 10%, von den Arbeiterinnen rd. 7% über 50 Jahre; dagegen gehörten von den männlichen Selbständigen rd. 30% zu dieser Altersgruppe, von den weiblichen zwischen 25% (in Handwerk und Industrie) und 47% (in Handel und Verkehr) (vgl. Schmidt 1993: 157ff, Statistik d. Deutschen Reichs 1913a: 189).

Im allerbesten Fall gelang es einem Arbeiter in mittleren Lebensjahren, sich in seinem Beruf selbständig zu machen, also etwa eine Schlosser- oder Mechanikerwerkstatt zu eröffnen. Aber vielen fehlte das dazu nötige Anfangskapital und so blieb ihnen nur übrig, sich auf einer der verschiedenen Stufen des Kleinhandels zu etablieren. Deren höchste war die Führung eines kleinen Ladens – etwa eines Flaschenbierhandels. Eine Stufe tiefer lag der Straßenhandel – in Berlin etwa mit Obst und Gemüse, Käse und Backwaren, Wurst und Kommißbrot, Filzpantoffeln und Mützen, Töpfen und Bürsten, Hosenträgern und Peitschenstielen, Witzblättern und Büchern, Ansichtskarten und Bildern der kaiserlichen Familie, Alben von Berlin und „echtem armenischem Salonröucherpapier“, Zigarrenspitzen mit Musik und Manschettenknöpfen, *Königs Kursbuch* und dem *Vorwärts*. Außerdem gab es noch die Möglichkeit, mit derlei Waren von Tür zu Tür zu ziehen, und gerade von diesen Hausierern wußte man, daß sie „zumeist den rüstigsten Lebensaltern“ angehörten. Viele von ihnen litten an körperlichen Gebrechen, ähnlich den zu dieser Zeit häufig anzutreffenden blinden Drehorgelspielern, die in den Höfen der großen Mietskasernen darauf hoffen konnten, daß ihnen aus den Fenstern Geld zugeworfen wurde (Kriele 1899, Halfmann 1899: 227, Geissenberger 1899: 91ff).

Frauen, die keine Beschäftigung mehr in Industrie und Handwerk fanden, konnten ebenfalls im Kleinhandel tätig werden und hier mit dem Verkauf von Kurzwaren oder Kaffee, von Delikatessen oder Putzwaren versuchen, über die Runden zu kommen oder aber einen Marktstand pachten, in Berlin beispielsweise in einer der zahlreichen Markthallen, wie sie von Walter Benjamin in seinen Kindheitserinnerungen beschrieben werden:

„Hinter Drahtverschlügen, jeder behaftet mit einer Nummer, thronten die schwerbeweglichen Weiber, Priesterinnen der käuflichen Ceres, Marktweiber aller Feld- und Baumfrüchte, aller eßbaren Vögel, Fische und Säuger...“ (Benjamin 1987: 36)

Die kümmerlichste Existenzmöglichkeit für diejenigen, die keinen Zugang zu anderen Erwerbsmöglichkeiten hatten, stellte zweifellos die Heimarbeit dar, bei der die Verdienste besonders gering, die Arbeitszeiten jedoch besonders lang waren. In der Konfektionsindustrie lag das Alter derjenigen, die sie ausübten, deutlich über dem der Arbeiterinnen in anderen Industriezweigen, aber auch über dem der Arbeiterinnen in Werkstätten dieses Gewerbes (Grandke 1899: 247, 255). In den Worten Lily Brauns:

„Das größte Elend ist dort zu Hause, wo, versteckt in den eigenen vier Wänden, die arme Witwe, die verlassene Ehefrau, die Gattin des Arbeitslosen oder Arbeitsscheuen für sich und ihre Kinder den harten Kampf ums Dasein kämpfen. Rücksichtslos und schutzlos sind sie der unbeschränktesten Ausbeutung preisgegeben.“ (Braun 1979: 340).

In einer anderen Art von Not befanden sich Witwen aus bürgerlichen Kreisen, häufig solche von Beamten, deren Witwenpension in Höhe von 30% der Beamtenpension gewöhnlich zu einer standesgemäßen Lebensführung nicht ausreichte. Sie hatten vor der Ehe üblicherweise keine Erwerbstätigkeit ausgeübt, da eine solche in ihren Kreisen nicht als schicklich galt und sahen in dieser Situation im Führen einer Pension oftmals eine Möglichkeit, für ihren Lebensunterhalt zu sorgen. Denn anders als eine außerhäusliche Beschäftigung war dies mit dem bürgerlichen Frauenbild vereinbar, da die Pensionsmutter Bildung, damenhaftes Verhalten und Salonfähigkeit an den Tag legen mußte, und ihre Arbeit außerdem als „erweiterte Mütterlichkeit“ aufgefaßt werden konnte (Gunga 1995: 18, 26, 48ff).

Des weiteren gehört zur damaligen „Ökonomie der Not“ jene Form von Selbständigkeit, deren wirtschaftliche Attraktivität darauf basierte, daß Familienangehörige als „Mitarbeitende“ und somit ohne eigentliche Geldentlohnung tätig waren. Ein „Viktualienkeller“ etwa, in dem Lebensmittel und Haushaltswaren aller Art, vom Salz bis zur Seife, von der Plockwurst bis zum Petroleum erhältlich waren, wurde häufig nicht nur von einem Ehepaar betrieben, sondern dieses spannte auch die eigenen Kinder dafür ein. In den Lebenserinnerungen eines Berliners heißt es dazu:

„In aller Frühe schon, bevor wir uns auf den Schulweg machten, nahm ich einen Sack unter den Arm und ging in die nahegelegene Markthalle in der Reinickendorfer Straße, öfters begleitet von meiner um ein Jahr älteren Schwester. Dort kauften wir verschiedene Sorten Kohl und Mohrrüben ein und schleppten den Erwerb mühsam in dem gefüllten Sack nach Hause, damit er in unserem Kleinhandel mit ganz minimalem Gewinn weiterverkauft werden konnte... In dem Geschäftsraum stand in einem Seitenverschlag auch eine Drehrolle. Oft mußte ich, wenn ich nach der Schule wieder zu Hause war, für Hausfrauen oder Dienstmädchen die Rolle drehen, wenn sie ihre Wäsche bei uns mangelten.“ (A. Theek zit. in Glatzer 1986: 250)

Ähnliche Verhältnisse gab es häufig in Gaststätten, aber auch in Wasch- und Plättanstalten, wobei neben dem männlichen Besitzer nicht nur Ehefrau und Töchter, sondern fallweise weitere bezahlte Arbeitskräfte tätig waren. Deren Arbeitssituation und Arbeitszeiten, die in diesen Gewerben je nach den Bedürfnissen der Kundschaft extrem unregelmäßig waren, unter-

schieden sich dabei für die Eigentümer kaum von denen ihrer Angestellten, und so kam es, daß selbst der Vorsitzende des Zentralverbandes der Wäscherei- und Plättereibesitzer Deutschlands sich dafür aussprach, „unseren Arbeiterinnen möge ein pünktlicher Feierabend vorgeschrieben werden. Wir Inhaber, die wir dadurch auch länger arbeiten müssen, würden dadurch eine Ruhezeit bekommen, genau wie die anderen Geschäftsleute...“ (Erhebung... 1907: 22).

Fragt man sich, welchen Stellenwert diese verschiedenen Formen der „Ökonomie der Not“ heutzutage haben, so ist zunächst festzustellen, daß die Selbständigkeit als dürftiges Überlebensmittel für ältere ehemalige Arbeiter und Arbeiterinnen wohl weitgehend verschwunden ist. Ein Anhaltspunkt dafür ist das Ergebnis, daß die Altersgruppe der über 40-Jährigen bei den Scheinselbständigen unterrepräsentiert ist. Umgekehrt finden sich in dieser Altersgruppe relativ sehr viel mehr Selbständige, die als Arbeitgeber fungieren, also kleine oder größere Betriebe leiten, als bei den jüngeren von ihnen (Dietrich 1999: 98, Leicht/Philipp 1999: 4). Diese Entwicklung geht zweifellos auf den Ausbau sozialstaatlicher Regelungen zugunsten älterer Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen zurück, insbesondere auf die Rentenversicherung. Diese existierte um die Jahrhundertwende zwar bereits seit mehr als einem Jahrzehnt, beschränkte sich allerdings auf ein rudimentäres Niveau – sie war ausdrücklich nur als Zubrot gedacht – und setzte überdies eine lange Wartezeit (dreißig Jahre) sowie die Erreichung des siebenzigsten Lebensjahres voraus (Tennstedt 1981: 448). Auch der Fall der Beamtenwitwen, für die eine selbständige Tätigkeit zu den wenigen Erwerbsformen gehörte, die in ihrer gesellschaftlichen Schicht für akzeptabel gehalten wurde, gehört sicherlich zu den Eigenheiten dieser Epoche.

Dies gilt aber nicht für die Form des Familienbetriebs. Dieser hat in verschiedenen Bereichen seine Bedeutung behalten oder aber wieder neu erlangt. So hat sich bei handwerklichen Kleinbetrieben häufig eine Arbeitsteilung erhalten, bei der die eigentliche Handwerksarbeit dem Mann zufällt, während die mitarbeitende Meisterfrau Buchhaltung und Verkauf besorgt, die Kontakte zur Kundschaft pflegt sowie Gesellen und Lehrlinge betreut und somit die „Seele des Betriebes“ darstellt (Christiansen 1983: 103). Die Beschäftigung von Familienmitgliedern spielt außerdem eine erhebliche Rolle bei der seit den 80er Jahren stark angewachsenen Zahl von ausländischen Unternehmern. Türkische Selbständige etwa, die – ähnlich wie die deutschen Inhaber von Kleinstbetrieben im Kaiserreich – überwiegend im Einzelhandel und in der Gastronomie tätig sind, gaben bei einer Umfrage mehrheitlich an, ihre Betriebe könnten ohne die Mitarbeit von Familienangehörigen nicht überleben (Rudolph/Hillmann 1997: 100).

Inwieweit die „Ökonomie der Not“ auch weiterhin im Zusammenhang mit drohender oder eingetretener Arbeitslosigkeit eine Rolle spielt, ist in der

neueren Literatur umstritten. Zwar gibt es in den letzten Jahren eine gewisse Parallelentwicklung der Arbeitslosenrate und der Zahl von Existenzgründungen, doch muß dies nicht unbedingt heißen, daß beides ursächlich miteinander verbunden ist. Tatsächlich tragen mittlerweile spezifische Förderprogramme des Arbeitsamtes dazu bei, daß Arbeitslose gelegentlich den Weg der Selbständigkeit einschlagen. Auch weist eine besonders starke Zunahme der Gewerbeanmeldungen in Branchen, in denen Scheinselbständigkeit notorisch ist, darauf hin, daß früher dort Beschäftigte in solche Verhältnisse hineingedrängt wurden (etwa im Baugewerbe oder bei Expeditionen). Gleichzeitig ist jedoch ebenfalls bekannt, daß viele Gründer sich aus der Position von Arbeitnehmern heraus selbständig machten (vgl. Luber 1998: 60f, Dietrich 1999: 93).

Die „Ökonomie der Not“ hat durch die zunehmende sozialstaatliche Absicherung gegen Wechselfälle von Arbeitslosigkeit, Unfall oder Invalidität, aber auch gegen das Risiko der Altersarmut ihre frühere akute Schärfe demnach verloren. Verschwunden ist sie allerdings nie. Immer wieder gab es Individuen oder Gruppen, deren Biographien sich in die Anforderungen des Systems der Sozialversicherung nicht einfügen wollten. Dazu kommen seit den siebziger Jahren erschwerte Bezugsbedingungen und Leistungskürzungen, wodurch die bisherigen Auffangnetze löchriger geworden sind. Vor allem aber gilt mittlerweile für viele Jüngere die „Normalität von Berufswechsel, Arbeitslosigkeit, Umschulung und Weiterbildung“ (Geißler 1997: 7), also ein Lebenslauf, der den Zugang zu sozialen Absicherungen schwierig macht und so auch die Bereitschaft fördert, Arbeitsverhältnisse im Bereich der Grauzone zwischen Selbständigkeit und abhängiger Erwerbstätigkeit hinzunehmen.

Selbständigkeit basierte um 1900 jedoch keineswegs ausschließlich auf der „Ökonomie der Not“. Neugründungen waren selbst in traditionellen Handwerksbranchen möglich und erfolgreich, wenn sie mit innovativen Geschäftsführungs- und Verkaufsmethoden verbunden waren. Um so mehr galt dies, wenn durch Vererbung eine günstige Ausgangssituation bestand. So wurde bei der Handwerkerenquete des Vereins für Sozialpolitik aus der Kleinstadt Nakel berichtet:

„Vor 10 Jahren waren dort etwa 15 Meister mit je 2-4 Gesellen und 1-2 Lehrlingen beschäftigt. Da übernahm in den 80er Jahren ein in Berlin als Zuschneider ausgebildeter Geschäftsmann das väterliche Schneidergeschäft; er errichtete alsbald ein großes Tuchlager, richtete in seinem neuerbauten und für die örtlichen Verhältnisse ungemein stattlichen Hause einen eleganten Laden ein, stellte niedrige Preise und gewährte sehr bequeme Zahlungsbedingungen, führte auch das Abzahlungsgeschäft ein. Durch alle diese Einrichtungen, welche ein bedeutendes Betriebskapital ermöglichte, gelang es ihm, seinen Betrieb derartig zu erweitern, daß er heute 12-18 Gesellen beschäftigt... und mehrere früher selbständige Schneider mit Arbeit versorgt.“ (Grandke 1897: 299)

Oder der Weg zum Fabrikanten ergab sich über ein erfolgreiches Einzelhandelsgeschäft, wie bei einem zugereisten Bremer, der zunächst als Angestellter in einem Einrichtungsgeschäft tätig war, dann mit einem Kompagnon ein Spezialgeschäft für Teppiche und Möbelstoffe begründete und nach eigenen Entwürfen Möbel bei einer ortsansässigen Tischlerei fertigen ließ. Wegen der regen Nachfrage nach „künstlerisch ausgeführten Einrichtungen“ eröffnete er Ende der 80er Jahre eine eigene „Möbelfabrik mit Maschinenbetrieb“ und erfreute sich in den bürgerlichen Kreisen Bremens bis zum Ersten Weltkrieg eines großen Renommees, bis dahin, daß ihm nach einem Entwurf des Jugendstilkünstlers Heinrich Vogeler die Neu-Ausstattung der Güldenammer im Bremer Rathaus übertragen wurde (vgl. Benje 1997: 146f).

Wenn größere oder kleinere Unternehmen vererbt und in der zweiten oder dritten Generation weitergeführt wurden, so waren damit für die Leiter dieser Unternehmen eine Reihe von Anforderungen verbunden, die nicht einfach auf Gewinnmaximierung zielten: Es galt, für die eigene Familie zu sorgen, ein Erbe für die Nachkommen zu hinterlassen, das Lebenswerk des Gründers weiterzuführen, einen Namen hochzuhalten, eine Tradition fortzuführen – aber keiner der Gründer oder Erben hätte für sich jemals das Ziel der „Selbstverwirklichung“ beansprucht. Die Begriffe, mit denen sie ihr Handeln erklärten und rechtfertigten, entstammten dem Ethos der Pflicht, der Selbstdisziplin, der Verantwortung für sich und ihre Familie, für die Gesellschaft, für die Nation, für den wirtschaftlichen und technischen Fortschritt (vgl. Kocka 1982, Lalive d'Épinay 1990: 36).

Ganz anders hören sich Begründungen von heutigen Existenzgründern an. Bei Befragungen geben Männer wie Frauen an, sie erhofften sich davon vor allem „Unabhängigkeit“ oder eine „eigene Existenz“. Mit Selbständigkeit wird die Erwartung verbunden, man könne hiermit fremdbestimmten Arbeitsbedingungen und bürokratischen Arbeitsorganisationen entgehen, sein Leben individuell gestalten und über Zeitsouveränität verfügen (Döse 1994: 57, 72). In diesem Sinn äußern sich auch junge Gründer, zu denen neuerdings immer öfter Studenten gehören: „Neben der Angst vor der Arbeitslosigkeit gilt der Wunsch nach Selbstverwirklichung als Hauptmotiv für den Wechsel der Studenten ins Unternehmerlager.“ Ihre Wünsche richten sich dabei auf das „Durchsetzen eigener Ideen“, „Entscheidungsfreiheit“ und das „Arbeiten ohne Vorgesetzte“ (In die eigene Tasche... 1997).

Fazit

Die Periode der Industrialisierung vor dem Ersten Weltkrieg war verbunden mit ersten Ansätzen einer sozialstaatlichen Absicherung der Lohnarbeitertexistenz, die allerdings für bestimmte Wechselfälle des Arbeitslebens

nicht griff – etwa bei Arbeitslosigkeit –, für andere unzureichend blieb – etwa im Alter. Die „Ökonomie der Not“ zwang also viele in die Selbständigkeit. Diese Phase der „noch nicht“ umfassend ausgebauten Sozialversicherung korrespondiert tatsächlich in gewisser Weise mit der aktuellen Situation der „nicht mehr“ zugänglichen Absicherung. Was damals in erster Linie ältere Arbeiterinnen und Arbeiter (seltener Angestellte) traf, stellt sich heutzutage als Problem der Angehörigen der jüngeren Generation dar, die für sich nur wenig Chancen sehen, dauerhafte Erwerbskarrieren ohne Unterbrechungen und mehrmalige Umorientierungen einzuschlagen. Von daher stehen sie stärker vor der Notwendigkeit, zeigen häufig aber auch eine größere Neigung, sich auf ein Erwerbsleben außerhalb eines mehr oder minder geregelten Arbeitnehmersdaseins einzulassen.

Selbständigkeit um die Jahrhundertwende hat mit der heutigen zudem gemeinsam, daß sie eine Vielfalt von Abstufungen zeigt. Am oberen Ende der Skala befand sich damals etwa der Fabrikant, der bei gut gehenden Geschäften ein Leben in behäbigem Wohlstand führen konnte; am unteren die „arme Näherin“, deren jammervolles Leben überwiegend aus schlecht bezahlter Arbeit bestand. Heutzutage kennen wir den gutsituierten Freiberufler, der seine Geschäfte zwischen verschiedenen *global cities* erledigt und einen gut Teil seiner Aktivitäten darauf richtet, dem Höchststeuersatz bei der veranlagten Einkommensteuer zu entgehen; dem steht der Fahrer für einen Paketdienst gegenüber, der sich verschulden muß, um den dazu nötigen Lieferwagen zu finanzieren, und dessen Verdienst sich trotz ausgedehnter Arbeitszeiten oft nur wenig oberhalb des Sozialhilfeniveaus bewegt.

Was sich morphologisch ähnelt, weist dennoch erhebliche qualitative Unterschiede auf. Die Spannweite innerhalb des Spektrums der Selbständigen ist weiter geworden. Zwar liegt der Lebensstandard eines heutigen Scheinselbständigen um einiges über demjenigen eines früheren Hausierers, aber die Kluft zwischen oben und unten hat sich vertieft, da die Großen unserer Tage sehr viel größer als die früheren sind. Robert Bosch beschäftigte in seiner Stuttgarter Fabrik, in der Zünder, Anlasser, Lichtmaschinen und anderes Zubehör für Automobile hergestellt wurden, vor dem Ersten Weltkrieg etwas mehr als 3.000 Arbeiter und galt damit in seiner Zeit als Großindustrieller. Dagegen gebot Erivan Haub, einer der reichsten, wenn auch kaum bekannten deutschen Unternehmer der Gegenwart, bis vor kurzem über ein Einzelhandelsimperium, zu dem Ladenketten wie Tengelmann, Kaiser´s, Grosso und Magnet gehören, und somit über ein Heer von etwas mehr als 200.000 Beschäftigten – erst jüngst soll er sich zugunsten seiner Söhne aus der Unternehmensleitung zurückgezogen haben (Heuß 1946: 215ff, Koch 1999: 8).

Mit dieser Polarisierung der Einkommen und der Positionen im gesellschaftlichen Machtgefüge geht einher, daß die Stellung der kleineren Selbst-

ständigen gegenüber den großen Unternehmen – seien diese Eigentümer-Unternehmen oder Aktiengesellschaften – sich in vielen Fällen gewandelt hat. Um 1900 wurden zwar in einer Reihe von Branchen der althergebrachten handwerklichen Arbeitsweise durch fabrikmäßig organisierte Industrieproduktion der Garaus gemacht. Aber die neuen Großindustrien lösten die Kleinbetriebe keineswegs in allen Bereichen ab, sondern ließen in ihrem Gefolge, unter anderem wegen der gleichzeitig stattfindenden Verstädterung, neue Zweige und Betätigungsfelder entstehen. So registrierte Gustav Schmoller bereits in der Mitte des 19. Jahrhunderts eine Zunahme großer Betriebe unter anderem bei Spinnereien, im Bergbau und bei Gießereien:

„Jedoch was hat diese ganze Entwicklung mit dem Handwerkswesen zu thun? Was schadet es dem Bäcker und Fleischer, dem Schuhmacher und Schneider, dem Tischler und Schlosser, wenn die Spinnereien und Färbereien, die Gruben und Hütten, die Brennereien und Mühlen immer größer werden?“ (1975: 165f)

In weiten Bereichen gab es also eine – mehr oder weniger friedliche – Koexistenz von Großen und Kleinen. Die großen Unternehmen trachteten mit ihrer bevorzugten Strategie der vertikalen Integration, sich möglichst unabhängig von der sie umgebenden Welt der kleineren und mittleren Betriebe zu machen, eine Orientierung, die mit der Verbreitung tayloristischer und fordristischer Produktionsformen seit der Zwischenkriegszeit beibehalten und später eher noch verstärkt wurde.

Aber diese gewissermaßen selbstgenügsamen Formen der großbetrieblichen Produktion gehören inzwischen in den meisten Fällen der Vergangenheit an. Zwischen Großen und Kleinen sind vermehrt Austauschbeziehungen entstanden, die fast immer hierarchisch strukturiert sind, und somit Abhängigkeiten konstituieren. Aus dem früher oftmals gegebenen Nebeneinander ist ein Miteinander geworden, bei dem die großen Unternehmen normalerweise die Fäden in der Hand halten. Das Produktionssystem des Bekleidungsgebietes um 1900, damals eine Ausnahmeerscheinung innerhalb der Industrie, hat eine erhebliche Ausdehnung erfahren, wobei die materielle Situation der solcherart abhängig Selbständigen, der kleinen Zulieferbetriebe und der Franchisenehmer sicherlich besser ist als diejenige der damaligen Heimarbeiterinnen. Selbständige Existenzen, die früher grau, schäbig und zerschlagen wirkten, aber eine gewisse Unabhängigkeit besaßen, sind inzwischen durch ihre Eingebundenheit in Konzernstrategien farbiger und komfortabler, aber auch auf neue Art prekär geworden. Damit kontrastiert, daß viele dieser kleinen Selbständigen sich heutzutage als „Solo-Unternehmer“ verstehen, sich auf dem Weg nach oben und zur eigenen Selbstverwirklichung sehen. Um die Jahrhundertwende war man da möglicherweise realistischer. Damals galt ein kleiner Selbständiger als „Herr und Knecht zugleich“.

Literatur

- Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (1930): *Das deutsche Handwerk*, 2. Bd., Berlin.
- Becker, Steffen; Sablowski, Thomas (1998): Konzentration und industrielle Organisation – Das Beispiel der Chemie- und Pharmaindustrie, in: *Prokla* 113: 619ff.
- Beckermann, Theo (1974): *Das Handwerk im Wachstum der Wirtschaft*, Berlin.
- Benjamin, Walter (1987): *Berliner Kindheit um neunzehnhundert*, Frankfurt/M.
- Benje, Peter (1997): Frühe Sägemaschinen, Möbelfabriken und Dampftischlereien – Die Einführung der maschinellen Holzbearbeitung in das Tischlereigewerbe Bremens im 19. Jahrhundert, in: *Gewerbefleiß: Handwerk, Klein- und Mittelbetrieb seit 1850*, bearb. von D. Schmidt – Beiträge zur Sozialgeschichte Bremens, Heft 19: 90ff.
- Berlin und seine Arbeit (1898) – *Amtlicher Bericht der Berliner Gewerbe-Ausstellung 1896*, Berlin.
- Bögenhold, Dieter (1996): *Das Dienstleistungsjahrhundert – Kontinuitäten und Diskontinuitäten in Wirtschaft und Gesellschaft*, Stuttgart.
- Bögenhold, Dieter; Staber, Udo (1994): *Von Dämonen zu Demiurgen? Studien zur (Re-)Organisation des Unternehmertums in Marktwirtschaften*, Berlin.
- Braun, Lily (1979): *Die Frauenfrage*, Berlin (Nachdruck der Leipziger Ausgabe von 1901).
- Christiansen, Heinrich-Broder (1983): *Alltag im Handwerk: Lebensgeschichten hannoverscher Elektrohandwerker*, Diss., Göttingen.
- Dietrich, Hans (1999): Empirische Befunde zur selbständigen Erwerbstätigkeit unter besonderer Berücksichtigung scheinselfständiger Erwerbsverhältnisse, in: *Mitteilungen des Instituts f. Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Heft 1: 85ff.
- Döse, Annegret (1994): Selbständigkeit im Schnittpunkt neuer Bedingungen der Erwerbsarbeit, in: A. Döse u.a.: *Neue Formen und Bedingungen der Erwerbsarbeit in Europa*, Baden-Baden: 49ff.
- Erhebung über die Arbeitszeit der in Plättanstanlen und in nicht als Fabriken oder Werkstätten mit Motorbetrieb anzusehenden Waschanstanlen beschäftigten Personen* (1907). Bearbeitet im Kaiserlichen Statistischen Amt, Abt. für Arbeiterstatistik, Berlin .
- Geissenberger, R. (1899): Das Hausierergewerbe in Elsaß-Lothringen, in: *Schriften des Vereins f. Socialpolitik*, Bd. 79, Leipzig: 1ff.
- Geißler, Birgit (1997): Netz oder Sieb? Generationenkonflikt und Geschlechterkonflikt in der aktuellen Krise des Sozialstaats, in: *Kritische Justiz*, H. 1: 1ff.
- Geißler, Rainer (1992): *Die Sozialstruktur Deutschlands*, Opladen.
- Glatzer, Dieter; Glatzer, Ruth (1986): *Berliner Leben 1900-1914 – Eine historische Reportage aus Erinnerungen und Berichten*, Bd. I, Berlin (W.).
- Grandke, Hans (1897): Die vom „Verein für Socialpolitik“ veranstalteten Untersuchungen über die Lage des Handwerks in Deutschland, mit besonderer Rücksicht auf seine Konkurrenzfähigkeit gegenüber der Großindustrie, in: *Jahrbuch f. Gesetzgebung, Verwaltung u. Volkswirtschaft*, 21. Jg.: 265ff.
- (1899): Berliner Kleiderkonfektion, in: *Schriften des Vereins f. Socialpolitik*, Bd. 85, Leipzig: 129ff.
- Gunga, Luise (1995): „Zimmer frei“: *Berliner Pensionswirtinnen im Kaiserreich*, Frankfurt/M.-New York.
- Halfmann, P. (1899): Der Hausiererhandel in dem linksrheinischen Teile des Regierungsbezirkes Düsseldorf im Jahre 1895 und seine Entwicklung seit dem Jahre 1889, in: *Schriften des Vereins f. Socialpolitik*, Bd. 79, Leipzig: 207ff.
- Henzler, Herbert A. (1994): Neuanfang in der Garage, in: *Die Zeit*, Nr. 48: 26.
- Herz, Wilfried (1995): Neue Unternehmer braucht das Land, in: *Die Zeit*, Nr. 41: 21.
- Heuß, Theodor (1946): *Robert Bosch – Leben und Leistung*, Tübingen.
- Hilbert, Josef; Sperling, Hans Joachim (1990): *Die kleine Fabrik*, München.
- Hohorst, G. u.a. (1975): *Sozialgeschichtliches Arbeitsbuch. Materialien zur Statistik des deutschen Kaiserreichs 1870-1914*, München.
- In die eigene Tasche – Vom Hörsaal in den Chefsessel: Der Unifrust treibt Studenten in die Selbständigkeit (1997), in: *Wirtschaftswoche*, Nr. 3: 47ff.

- Kautsky, Karl (1974): *Erfurter Programm – In seinem grundsätzlichen Teil erläutert*, Berlin-Bonn-Bad Godesberg (Repr. der 1922 erschienenen 17. Aufl.).
- Koch, Hannes (1999): Herr Tengelmann tritt zurück, in: *Die Tageszeitung* v. 17.9.: 8.
- Kocka, Jürgen (1982): Familie, Unternehmer und Kapitalismus, in: H. Reif (Hrs.): *Die Familie in der Geschichte*, Göttingen: 163ff.
- Kriele, Martin (1899): Straßen- und Lokalhandel in Berlin, in: *Schriften des Vereins f. Socialpolitik*, Bd. 81, Leipzig: 3ff.
- Lalive d'Épinay, Christian (1990): *Les Suisses et le travail – Des certitudes du passé aux interrogations de l'avenir*, Lausanne.
- Leicht, René (1995): *Die Prosperität kleiner Betriebe – Die langfristigen Wandlungsmuster von Betriebsgrößen und -strukturen*, Heidelberg.
- Leicht, René; Philipp, Ralf (1999): Der Trend zum Ein-Personen-Unternehmen, in: *Institut für Mittelstandsforschung, Strukturbericht-Kurzinfo*, Nr. 5.
- Luber, Silvia (1999): Die Entwicklung selbständiger Erwerbsarbeit in Europa und in den USA, in: D. Bögenhold/D. Schmidt: *Eine neue Gründerzeit?* Berlin: 43ff.
- Paasch, Ulrich (1990): Selbständig oder abhängig? – Deregulierung von Arbeitsbedingungen per Statusdefinition, in: Johannes Berger u.a. (Hrsg.) *Kleinbetriebe im wirtschaftlichen Wandel*, Frankf./M.-New York: 129ff.
- Pierenkemper, Toni (1994): *Gewerbe und Industrie im 19. und 20. Jahrhundert*, München .
- Reiserer, Kerstin (1998): Scheinselbständigkeit – Arbeitnehmer oder Selbständiger? in: *Betriebsberater*, H. 24: 1258ff.
- Rudolph, Hedwig; Hillmann, Felicitas (1997): Döner contra Boulette – Döner und Boulette, in: H. Häußermann/Ingrid Ostwald (Hrsg.): *Zuwanderung und Stadtentwicklung*, Leviathan, SH 17: 85ff.
- Schmidt, Dorothea (1993): *Massenhafte Produktion – Produkte, Produktion und Beschäftigte im Stammwerk von Siemens vor 1914*, Münster.
- (1997): Die Großen und die Kleinen – Industrie und Handwerk in Bremen von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ersten Weltkrieg, in: *Gewerbefleiß: Handwerk, Klein- und Mittelbetrieb seit 1850*, bearb. von D. Schmidt – Beiträge zur Sozialgeschichte Bremens, Heft 19: 10ff.
- Schmoller, Gustav (1975): *Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe*, Hildesheim-New York (Repr. Halle 1870).
- Siemens, Georg (1948): *Erziehendes Leben – Erinnerungen und Betrachtungen*, Urach.
- Simon, Hermann (1998): *Die heimlichen Gewinner – „Hidden Champions“*, München.
- Sombart, Werner (1911): Verlagssystem, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Jena: 233ff.
- (1928): *Der moderne Kapitalismus, 3. Band: Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus*, München-Leipzig.
- Statistik des Deutschen Reichs* (1913a), NF, Bd. 211, Berlin.
- (1913b), NF, Bd. 220-221, Berlin.
- Tennstedt, Florian (1981), *Sozialgeschichte der Sozialpolitik*, Göttingen.
- Trautwein-Kalms, Gudrun (1997): Informationsgesellschaft und Arbeitswelt: Nur Technik, Markt, Deregulierung? in: *WSI-Mitteilungen*, H. 3: 169ff.
- Voigt, Paul (1897): Das deutsche Handwerk nach den Berufszählungen von 1882 und 1895, in: *Schriften des Vereins f. Socialpolitik*, Bd.70: 629ff .
- Welhing, Peter (1993): Postindustrialismus – eine ökologische Utopie? in: *Prokla* 93: 664ff.