

Einleitung

Der Diskurs über den Anstieg und die Zukunft der Selbständigkeit muss mit der Diskussion über Veränderungen der Berufsstruktur, der Arbeitsmärkte und der gesetzlichen Rahmenbedingungen verbunden werden. Gleichzeitig sind alle Elemente in den allgemeineren Trend einer wachsenden Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft eingebettet. Eine Hauptursache für die zunehmende Relevanz von Selbständigkeit kann in der Verschiebung der Beschäftigung vom industriellen zum Dienstleistungssektor begründet sein (z. B. van Es/van Vuuren (2010)). Dieser Sektor ist in einem großen Ausmaß von mitarbeiterintensiven oder technologisch innovativen Arbeitsfeldern gekennzeichnet, die oft flexible organisatorische Arrangements erfordern. Daher scheint der Dienstleistungssektor besonders für selbständige Aktivitäten geeignet zu sein.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen ist deutlich geworden, dass der beständige Anstieg des Dienstleistungssektors Veränderungen innerhalb des Bereichs der Selbständigkeit widerspiegelt. Eine dieser fundamentalen Veränderungen ist der Anstieg der weiblichen Solo-Selbständigkeit. Es gibt prima facie Belege dafür, dass der Anstieg selbständiger Erwerbstätigkeit hauptsächlich durch eine Zunahme von Mikrofirmen und Solo-Selbständigkeit bedingt ist. Es ist jedoch nicht ersichtlich, ob die Entwicklung primär durch die Notwendigkeit am Arbeitsmarkt teilzunehmen hervorgerufen wird (Poschke (2010)) oder ob diese Aktivitäten neue Arten von Arbeitsmarktintegration reflektieren und dadurch neue Möglichkeiten und Märkte offenbaren, die zu großen Teilen vor allem auf den Dienstleistungs- und Gesundheitssektor zurückzuführen sind (Wölfl (2005), Caliendo/Kritikos (2009)).

Eine grundsätzliche Frage in diesem Zusammenhang ist die nach der Bedeutung des Geschlechts für die Erklärung der oben genannten Trends. Lassen sich spezifische „Gender-Muster“ innerhalb der jüngsten Entwicklungen einer zunehmenden Expansion von Selbständigkeit, z. B. in Deutschland, erkennen oder werden die neuen Chancen und Risiken zu größerer Gleichheit in den Möglichkeiten führen? Ist der Anstieg der Solo-Selbständigkeit von Frauen in der Notwendigkeit begründet, Einkommen zur Sicherung des Lebensunterhalts erzielen zu müssen, oder handelt es sich um Frauen, die ein Risiko eingehen, z. B. um wirtschaftlich unabhängiger zu werden (Caliendo/Kritikos (2009))? Weitere Gründe könnten in Unterschieden bezüglich der Einstellung gegenüber Entrepreneurship (Dabic et al. (2012)), gegenüber (Einkommens-)Wachstum (Dautzenberg (2012), Costin (2012)) oder bezüglich des Sozialkapitals (Sapleton (2009)) liegen.

Bei der Betrachtung der Entwicklungen stellt sich die Frage, ob Selbständigkeit als eine Strategie von Frauen angesehen werden kann, Berufs- und Privatleben zu vereinbaren (Henninger/Gottschall (2007), van Es/van Vuuren (2010), Kirkwood/Tootel (2008), Wellington (2006), Aidis/Wetzels (2007)) und ob diese Veränderungen in der Arbeitsorganisation zu einer Verbesserung in der Qualität des Arbeitslebens führen. Einer der beständigen Befunde in Studien über die Teilnahme von Frauen an der Erwerbstätigkeit ist der negative Effekt, den das Vorhandensein junger Kinder auf die Wahrscheinlichkeit der Teilnahme hat. Es könnte argumentiert werden, dass Erschwernisse in der Vereinbarkeit von Familie und Beruf den Übergang oder den Eintritt in die Selbständigkeit fördern.

Solo-Selbständigkeit könnte Frauen die Möglichkeit bieten, ihre geschlechtsspezifischen Stärken zu verwenden, um Einschränkungen zu überwinden und neue Handlungsoptionen eröffnen. Insbesondere könnte Solo-Selbständigkeit zur Überwindung der durch Familienfürsorge bedingten Einschränkungen einer Beschäftigung beitragen. Des Weiteren könnten Frauen nicht-monetäre Aspekte höher bewerten als Männer (Heller Clain (2000)), und aufgrund größerer Familienverantwortung Einkünfte gegen familienfreundliche Aspekte der Selbständigkeit tauschen. Daher könnte eine Solo-Selbständigkeit die mehr oder weniger erfolgreiche Strategie für Frauen reflektieren, um mit den Konflikten umzugehen, die aus der Schwierigkeit der Vereinbarkeit von Familie und Beruf resultieren (Aidis/Wetzels (2007), Duberley/Carrigan (2012)).

Kann aber weibliche Selbständigkeit als ein Repräsentant eines neuen Paradigmas von Arbeit gesehen werden, das nicht in die bekannte traditionelle Form von Selbständigkeit passt? Um verlässlichere Informationen zu erhalten, ist es nötig, die Beziehung zwischen Selbständigkeit, der Beschäftigung des Partners, dem Haushalt und den Kindern zu analysieren. Es wird in diesem Beitrag der Einfluss, den persönliche Eigenschaften, Haushalts- und Arbeitsmarktmerkmale sowohl für Mütter als auch für Väter in einem familiären Kontext haben sowie deren Wahrscheinlichkeit, selbständig zu sein im Vergleich zu den Eltern, die eine formale, abhängige Erwerbstätigkeit gewählt haben, untersucht.

Diese Arbeit kombiniert konzeptuelle Gedanken über die Entwicklung von Selbständigkeit innerhalb geschichteter moderner Gesellschaften mit empirischen Reflektionen, die auf Daten aus öffentlichen Befragungen für Deutschland basieren. Die Analyse basiert auf Daten des Deutschen Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes für Deutschland, die für die Periode 1989 bis 2009 verfügbar sind. Der Mikrozensus stellt eine repräsentative Auswahl der Bevölkerung Deutschlands dar, der 1% aller deutschen Haushalte

abdeckt und der vor allem Arbeitsmarktdaten enthält (Schimpl-Neimanns/Herwig (2011), Statistisches Bundesamt (2012)).

1 Konkurrierende Zugänge zum Umgang mit geschlechtsspezifischen Arbeitsmarktdisparitäten

Bei der Analyse von sozialen Strukturen und Ungleichheitsmustern ist die Differenzierung nach Geschlecht eines der Elemente, welches soziale Disparitäten zu identifizieren hilft. Disparitäten werden partiell als Indikatoren von Diskriminierungspraktiken interpretiert, wobei in der Literatur zwischen vier verschiedenen Arten geschlechtlicher Segregation unterschieden wird (Charles/Grusky (2004)). Im Hinblick auf die Tatsache, dass Teilungen von sozialer Struktur signifikante Unterschiede in Gender-Teilnahme und Gender-Verteilung zeigen, sind die Ursachen, die für Gender-Gaps verantwortlich sind, im Rahmen der Diskussion sorgfältig zu evaluieren (Verheul et al. (2012), Charles/Bradley (2009)).

Sowohl im öffentlichen als auch im akademischen Geschlechter-Diskurs liegen unterschiedliche Erklärungen für die Existenz von Gender-Ungleichgewichten vor (siehe dazu Terrell/Troilo (2010)). Eine fundamental-feministische Erklärung interpretiert weibliche Über- oder Unterrepräsentation als einen Reflex männlicher Machtstrategien in der Gesellschaft und als einen Beweis für die beschränkte Macht der Frauen, die gleichen Positionen im selben Umfang wie Männer zu erreichen. Während diese Position dem geschlechtsbezogenen Herrschaftsmodell nahekommt, argumentiert eine konkurrierende Position moderater in der Art, dass die geschlechtsbezogene Teilung verschiedener sozialer Klassen und Arbeitsmarktkategorien selbst eine Reflektion mehrerer komplexer Faktoren ist, zu der auch verschiedene Muster von genderbezogenen Entscheidungen über Bildung und Weiterbildung gehören (England et al. (2007), Casarico et al. (2011)). Ersichtlich wird, dass Gender-Entscheidungen für verschiedene universitäre Studiengänge offensichtlich sind, so dass demzufolge Ingenieure und viele Naturwissenschaften in hohem Maße männlich geprägt sind, während die Lehrberufe von Frauen dominiert werden (Leoni/Falk (2010)). Die genderbasierte Diskussion ist in dieser Hinsicht sehr reich an divergenten Sets in der akademischen Argumentation (Minniti (2010)).

Schließlich kann die Landschaft sozialer und beruflicher (asymmetrischer) Verteilung nicht nur als ein Resultat sozialer Diskriminierungspraktiken oder divergenter individueller Entscheidungen der Geschlechter interpretiert werden, sondern vielmehr als ein Abbild komplexer Haushaltsentscheidungen als summierte Vereinbarungen individueller Akteure. Bei der Verfolgung dieses Gedankengangs erhalten Haushalte den *Status agierender Subjekte*, die offenkundig eine eigene herausragende Rationalität zu besitzen scheinen, um berufliche Entscheidungen zu treffen und Struktur und Philosophie ihrer Lebensläufe zu strukturieren. Wird diese Perspektive angewandt, werden Erklärungsmuster differenzierter als simple dichotomische „Schwarz-Weiß-Malereien“ das in der Regel anbieten (Ahl/Nelson (2010)). Und schließlich wird es diffiziler, Ursachen und Folgen zu trennen, was ebenfalls bei der Diskussion über Motive beruflicher Selbständigkeit und Entrepreneurship Beachtung finden muss (Heinonen/Hytti (2010)).

Jedoch müssen nicht nur Haushaltsentscheidungen als eine Determinante berücksichtigt werden, sondern auch Arbeitsmarkteinflüsse und globale kontextuelle Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft, gemeinhin als Trend der Tertiarisierung bezeichnet (Wöfl (2005), Welsh/Dragusin (2006); Bögenhold (1996)). Nicht zuletzt sind sektorale Veränderungen hin zu einer immer stärker auf dem Dienstleistungssektor basierenden Wirtschaft und Gesellschaft langfristig angelegt und irreversibel. Um einen komplexen Vorgang zu verdichten, sind diese Berufsgruppen, die Max Weber als die „besitzlose Intelligenz mit spezialisiertem Fachwissen“ beschrieb (Weber (1972): 179), auf dem besten Weg, sich zu einer Mehrheit der Gesellschaft zu entwickeln. Sofern diese Arbeit, die nicht direkt in den materiell-produktiven Teilen der Wirtschaft und insbesondere der verarbeitenden Produktion verrichtet wird, zunimmt, wird es eine wichtige und zugleich schwierige Aufgabe sein, sie definitorisch und klassifikatorisch zu erfassen (Castells (2010)). Gewöhnliche Bezeichnungen eines wissensbasierten Dienstleistungssektors unterstützen neue Berufe, neue Firmen und Berufsstrukturen, die Beispiele der sogenannten „kreativen Zerstörung“ (Schumpeter (1963)) darstellen, bei der alte Facetten ständig durch neuere substituiert werden.

Der gegenwärtige Trend hin zur Dienstleistungsgesellschaft fungiert als ein institutioneller Push-Faktor, um die Anzahl der Selbständigen zu erhöhen. Selbständigkeitsquoten in der Landwirtschaft waren immer schon naturgemäß unter den einzelnen wirtschaftlichen Sektoren am höchsten, wohingegen jene in der Produktion am niedrigsten waren. Die Selbständigkeitsquote im Dienstleistungssektor ist viel höher als jene

in der materiellen Produktion. Dies führt folglich zu einem allgemeinen Anstieg der Selbständigkeit, sobald die Dienstleistungsbeschäftigung ansteigt. Der Trend hin zu Dienstleistungen hatte unter anderem folgende Konsequenzen: Da die Selbstbeschäftigungsquote im Dienstleistungssektor viel höher ist als in allen anderen Wirtschaftszweigen, die Landwirtschaft ausgenommen, wird eine Veränderung der Wirtschaft in Richtung eines expandierenden Dienstleistungssektors unausweichlich zu einem Anstieg der selbständigen Aktivitäten führen. Ein großer Teil dieses – zurzeit als „Neue Selbständigkeit“ bezeichneten - Trends ist eine strukturelle Konsequenz der Tertiarisierung. Veränderungen im Dienstleistungssektor gehen im Allgemeinen Hand in Hand mit Outsourcing-Prozessen und es ist oft schwierig zu entscheiden, welches die Ursache und welches die Konsequenz ist.

Alle Veränderungen innerhalb der Arbeitsteilung und der dazugehörigen geschlechtsspezifischen Arbeitsmarktteilnahme finden innerhalb einer sozialen Umwelt statt. Als Erstes stellt sich die Frage, ob die Berufsteilung primär das Ergebnis freier Wahl der individuellen Akteure ist oder ob sie vielmehr durch Druck von kontextuellen Variablen entstanden ist, zu denen auch Faktoren wie Arbeitslosigkeit oder fehlende Alternativen gehören. Kontextuale Variablen existieren auf verschiedenen Ebenen und bestehen aus sektoralen Trends, beeinflussen aber auch in der Form von unterschiedlichen Managementstilen Unternehmen sowie deren organisatorischen Strukturen und industriellen Beziehungen (Javidan et al. (2006), Tung/Verbeke (2010), Bourne (2010)).

Daher haben Dynamiken auf Märkten Auswirkungen auf die Berufsstruktur, Flexibilisierungsmuster und auf die Formen sozialer Mobilität. Mit Blick auf die letzten 15 Jahre können fünf Trends bzw. Phänomene in Bezug auf die sozioökonomische Situation selbständig Erwerbstätiger im Beschäftigungssystem hervorgehoben werden (Bögenhold/Fachinger (2012b)):

Auffallend ist die erhöhte Unstetigkeit der Arbeitsmarktaktivität mit mehreren Veränderungen zwischen abhängiger Arbeit und Arbeitslosigkeit oder dem Fehlen von Verträgen. Neue Formen der beruflichen Dynamiken und Karrieremuster nehmen zu und diese sind mit einem hohen Grad an Unsicherheit verbunden, die manchmal auch ein hohes finanzielles Risiko zur Folge haben. Die sozioökonomische Kategorie der Selbständigkeit scheint in einem Zustand ständiger Veränderung zu sein, wobei Teile davon auch Überschneidungen zur Kategorie der abhängigen Arbeit aufweisen. Parallel dazu ist ein großer Teil an Destandardisierung auch innerhalb der Kategorie der Selbständigen zum

Vorschein gekommen. Während Kuznets (1966) eine Abnahme des Anteils an Selbständigkeit innerhalb des Verlaufs der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung erwartete, weisen aktuelle internationale Vergleiche sehr unterschiedliche Tendenzen auf, in denen die Anteile von Selbständigkeit sehr oft eher zu- als abnehmen (Acs et al. (2008)).

Gleichzeitig treten beachtliche Differenzen in den sozialen Lagen auf. Ein Indikator für derartige Abweichungen sind Arbeitszeiten. So zeigen die wöchentlichen Arbeitslasten sich als sehr heterogen. Viele Individuen haben Arbeitszeiten, die erheblich mehr als 40 Stunden pro Woche betragen, doch es treten auch beachtliche Anteile von geringfügigen Arbeitszeiten auf. Verschiedene Aspekte der Destandardisierung zeigen einen hohen Grad an Diversität innerhalb der Selbständigkeit. In diesem Zusammenhang sei auf die Erwerbsprekarisierung hingewiesen. Ein wesentlicher Indikator hierfür sind die Einkommen, deren Spreizung bei selbständig Erwerbstätigen beträchtlich ist (Bögenhold/Fachinger (2010), S. 78 ff.).

Im Kontext der Unstetigkeit, Destandardisierung, Prekarisierung und Heterogenität treten verschiedene hybride Formen von Arbeitsmarktaktivität auf (Folta et al. (2010), Sørensen/Fassiotto (2011)). Die individuelle Beschäftigungsbiographie deckt nicht nur verschiedene Perioden von aufeinanderfolgender abhängiger Arbeit und Selbständigkeit ab, sondern auch die Möglichkeit der Mehrfachbeschäftigung und Kombinationen von Arbeitsverhältnissen gleichzeitig. Beispielsweise könnte eine Person ein freiberuflicher, quasi-selbständiger Übersetzer am Vormittag sein, Schüler an einem privaten Nachhilfeinstitut am Nachmittag unterstützen, als gehaltsabhängiger Kontrolleur im Kino am Abend arbeiten und bezahlte Tennisstunden am Wochenende geben. Beschäftigungsmuster und Karrieren sehen zunehmend wie ein „Patchwork von Aktivitäten“ aus, die sequentiell und gleichzeitig funktionieren.

Problematisch ist, dass es bisher keine in sich geschlossene, konsistente Erklärung für die fünf Trends selbständiger Erwerbstätigkeit gibt und diese sich einfacher Deutungsmuster entziehen. Die Ergebnisse ökonomischer und sozialer Analysen zu Fragen selbständiger Tätigkeit sind reich und divers, sowohl von einem theoretischen als auch von einem empirischen Standpunkt aus (Verheul/van Stel (2010)). Es zeigt sich, dass das Reservoir an selbständiger Beschäftigung höchst unterschiedlich ist und die sozioökonomischen Faktoren bezüglich der Motive von Personen, eine selbständige Erwerbstätigkeit aufzugreifen, extrem variieren und divergieren (Shane (2003)). Die Kategorie selbständiger Erwerbspersonen beinhaltet gleichzeitig soziale Gewinner und Verlierer. Aber auch neue unbestimmte Typen sind in Erscheinung getreten, die schwer zu charakterisieren sind. Daher ist das Bild einer

unternehmerischen Gesellschaft komplexer geworden. Es sind säkulare Veränderungen in der Beschäftigung und in den industriellen Beziehungen zu beobachten, die auch Auswirkungen auf Selbständige haben (Kalleberg (2009), Kalleberg (2011)). Das Szenario ist relativ einfach strukturiert: Es werden zunehmende Kräfte in Richtung Heterogenität und Segmentierung der Arbeit erfasst, die steigende soziale Dynamiken und dazugehörige Mobilität widerspiegeln.

Mit steigender Selbständigkeit (Arum/Müller (2004), Bosma et al. (2009), Kelley et al. (2010)) bildeten sich neue Facetten in der Arbeitsmarktstruktur und der Berufsteilung heraus (Shane (2008), Buchmann et al. (2009)). Zurzeit ereignen sich paradoxe Effekte: Eine Serie von Mega-Verschmelzungen zwischen wirtschaftlichen Giganten ereignete sich in den letzten Monaten und Jahren, während zur gleichen Zeit kleine Unternehmen sichtbar im Schatten dieser aufkommenden Zusammenschlüsse und Oligopole neu aus dem Boden sprießen. Kleine Unternehmen und Mikrofirmen sind in den letzten Jahren energisch gewachsen (Müller/Arum (2004)). Wie verändert sich damit die Landschaft der beruflichen Selbständigkeit und welche Auswirkungen hat dies für jene an den unteren Rändern der wirtschaftlichen Stabilität und der finanziellen Einkommen? Die Kräfte, die für das neue Aufkommen dieser organisationellen Akteure verantwortlich sind, sind von höchstem Forschungsinteresse. Müssen sie primär als ein Ergebnis von arbeitsmarktdefizitorischen „Push-Faktoren“ angesehen werden? Sind sie eine Antwort auf neue Lebensstile und Arbeitsansprüche, die als „Pull“-Faktoren in die Selbständigkeit agieren?

2 Empirische Daten über Selbständigkeit in Deutschland

Die Analyse von Selbständigkeit und Geschlechtsunterschieden muss ein Bündel an beeinflussenden Faktoren, Arbeitsmarkttrends in Richtung Flexibilisierung und Individualisierung (Beck (2009)), sektorale Veränderungen und Entscheidungsrationitäten der Haushalte und der individuellen Agenten anerkennen, die auf der Idee basieren, individuellen (Haushalts-)Wohlstand (Veenhoven (2000)) einschließlich Glück und Lebenszufriedenheit (Andersson (2008), Benz/Frey (2008), Binder/Coad (2010)) zu maximieren.

Die Standardbeschreibung von strukturellen Änderungen innerhalb einer Wirtschaft fasst wirtschaftliche Aktivitäten in drei Sektoren zusammen. Wir folgen dieser Methode, haben aber entschieden, den dritten Sektor in zwei Bereiche zu teilen, um seine Heterogenität

zu berücksichtigen und eine bessere Sicht auf die Tertiarisierung innerhalb der Wirtschaft zu bekommen. Der tertiäre Sektor (I) besteht hauptsächlich aus Dienstleistungen, die mit dem Handel von Produkten verbunden sind, wohingegen der tertiäre Sektor (II) den Handel mit immateriellen bzw. intangiblen Elementen umfasst. In der Tabelle 1 sind die wirtschaftlichen Sektionen A bis U aufgelistet, die zu den spezifischen Sektoren in Übereinstimmung mit NACE Rev. 2.0 gehören (Eurostat (2008)).

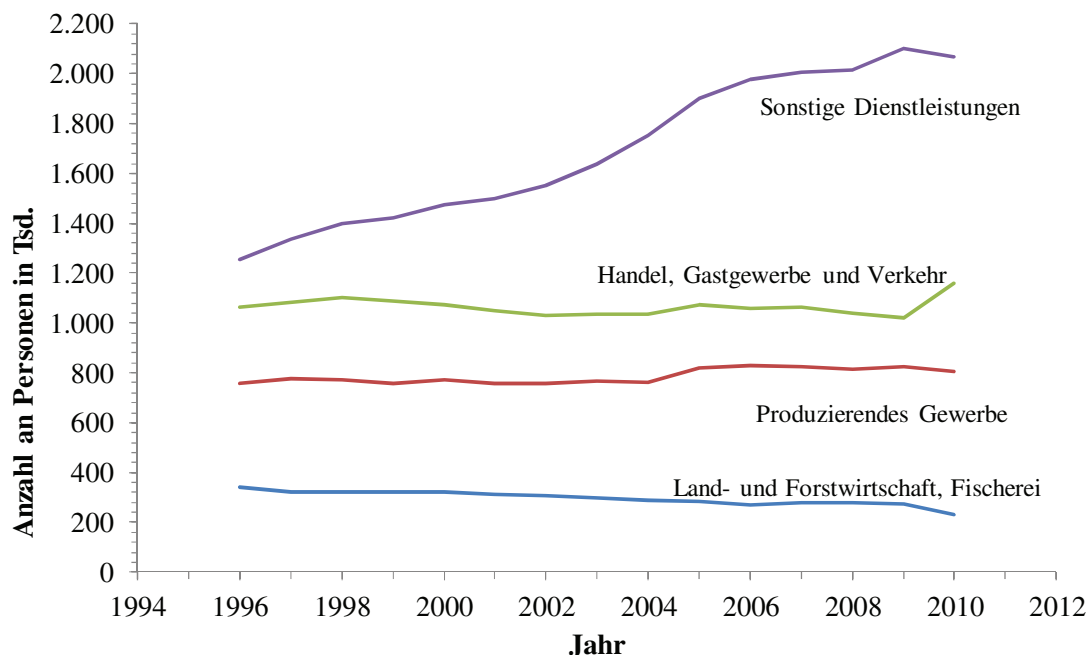
Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der Anzahl an selbständig Erwerbstätigen in Deutschland zwischen 1996 und 2010 innerhalb der vier Wirtschaftssektoren. Die Zahlen fallen im primären Sektor stark ab, blieben im sekundären Sektor fast stabil, stiegen im Bereich des tertiären Sektor (I) leicht an, vor allem während der letzten zwei Jahre, und boomten schließlich im Bereich des tertiären Sektors (II). Abbildung 2 visualisiert diese Entwicklungen der Selbständigkeit als Veränderungen in Prozent.

Tabelle 1: Klassifikation der Wirtschaftszweige

Primärer Sektor	A	Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei
	B	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
Sekundärer Sektor	C	Verarbeitendes Gewerbe
	D	Energieversorgung
	E	Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen
Tertiärer Sektor I	F	Baugewerbe
	G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
	H	Verkehr und Lagerei
Tertiärer Sektor II	I	Gastgewerbe
	J	Information und Kommunikation
	K	Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
	L	Grundstücks- und Wohnungswesen
	M	Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen
	N	Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen
	O	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung
	P	Erziehung und Unterricht
	Q	Gesundheits- und Sozialwesen
	R	Kunst, Unterhaltung und Erholung
	S	Sonstige Dienstleistungen
T	Private Haushalte mit Hauspersonal; Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch private Haushalte für den Eigenbedarf ohne ausgeprägten Schwerpunkt	
U	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	

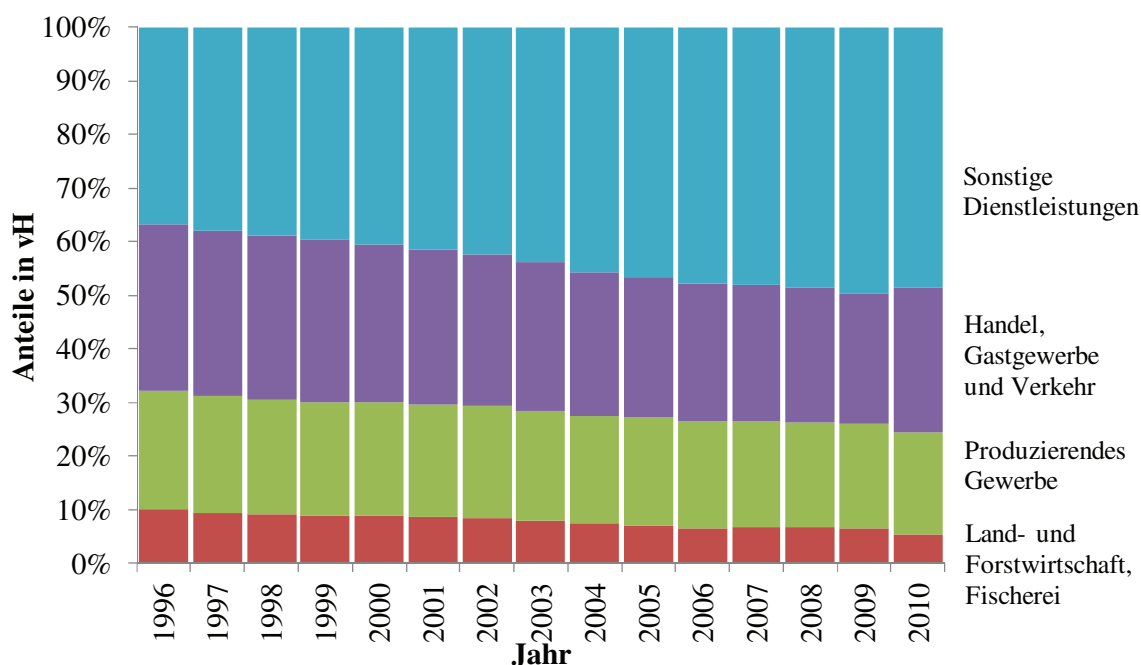
Quelle: Statistisches Bundesamt (2008), S. 5.

Abbildung 1: Anzahl selbständig Erwerbstätiger nach Wirtschaftssektoren in Tsd., 1996 bis 2010, Deutschland



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Piorkowsky/Buddensiek (2011), Tabelle 1.1.1

Abbildung 2: Prozentuale Verteilung selbständig Erwerbstätiger nach Wirtschaftssektoren in vH, 1996 bis 2010, Deutschland



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Piorkowsky/Buddensiek (2011), Tabelle 1.1.1

Zu allererst wird der rapide Anstieg der Selbständigkeit im tertiären Sektor (II) deutlich. Im Jahr 2010 gehörte fast jeder zweite Selbständige dieser Kategorie an. Wenn beide tertiären

Sektoren addiert werden, gehören fast drei Viertel aller Selbständigen zu diesen beiden Bereichen, während die Selbständigkeit in Industrie und Landwirtschaft während der letzten 14 Jahre in Deutschland weiter auf ein Viertel der selbständigen Bevölkerung gesunken ist.

Abbildung 1 verdeutlicht, warum der tertiäre Sektor in zwei Sub-Sektoren geteilt wurde, denn der Anstieg der Selbständigkeit fällt hauptsächlich in den Sektor, in dem immaterielle Elemente den Kern der Aktivitäten ausmachen.

Viele weitere, spezifische Aspekte können analysiert werden. Eines der zentralen Elemente, die von Interesse sind, bezieht sich zum Beispiel auf die *Art* der Selbständigkeit. Sind diese Selbständigen Inhaber „großer“ Firmen oder kleiner und kleinster Firmen? Frühere Untersuchungen haben bereits die große Relevanz kleinster Firmen während der wirtschaftlichen Periode der letzten 20 Jahre hervorgehoben, als das Wiederaufleben der Selbstbeschäftigung in Deutschland vom Wiederaufleben der Mikrofirmen ausgegangen ist. Diese sind definiert als Firmen, die von ihren Inhabern geführt werden und keine weiteren Mitarbeiter beinhalten (Bögenhold/Fachinger (2010), Bögenhold/Fachinger (2012a)). Die Inhaber werden allgemein auch als Solo-Selbständige bezeichnet. Tabelle 2 gibt zusätzliche Informationen über Trends in der Selbstbeschäftigung in Deutschland während der letzten 15 Jahre, wobei zwischen den Wirtschaftssektoren, dem Geschlecht und der Frage, ob Selbständige mit oder ohne weitere Mitarbeiter arbeiten, unterschieden wird.

Tabelle 2: Strukturelle Veränderung selbständiger Erwerbstätigkeit nach Wirtschaftssektoren, 1991 zu 2010, Deutschland

Alle Wirtschaftssektoren		Primärsektor		Sekundärsektor	
Total	14,1	Total	-31,8	Total	28,0
Männer		Männer		Männer	
Total	11,5	Total	-32,0	Total	6,9
Solo	24,2	Solo	-39,2	Solo	39,7
mit Mitarbeitern	2,1	mit Mitarbeitern	-17,6	mit Mitarbeitern	-9,1
Frauen		Frauen		Frauen	
Total	23,2	Total	-30,8	Total	-13,6
Solo	32,4	Solo	-34,6	Solo	-18,5
mit Mitarbeitern	14,4	mit Mitarbeitern	-23,1	mit Mitarbeitern	-9,4

Fortsetzung der Tabelle 2: Strukturelle Veränderung selbständiger Erwerbstätigkeit nach Wirtschaftssektoren, 1991 zu 2010, Deutschland

Tertiärer Sektor (I)		Tertiärer Sektor (II)	
Total	1,9	Total	45,3
Männer		Männer	
Total	7,0	Total	35,4
Solo	25,1	Solo	46,5
mit Mitarbeitern	-3,9	mit Mitarbeitern	25,4
Frauen		Women	
Total	-10,7	Total	70,3
Solo	-12,4	Solo	87,2
mit Mitarbeitern	-9,4	Mit Mitarbeitern	51,1

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Piorkowsky/Buddensiek (2011), Tabelle 2.4.1

Die Daten in Tabelle 2 heben einige frühere Befunde deutlicher und im Detail hervor: Der generelle Trend in Richtung Dienstleistungen pusht nicht nur Selbstbeschäftigung, sondern entwickelt sich unterschiedlich, wenn Männer und Frauen sowie die Art der Selbständigkeit (mit weiteren Mitarbeitern oder Solo-Selbständigkeit) unterschieden werden. Nur der primäre Sektor zeigt einen Rückgang der Selbständigkeit in allen Kategorien für beide Geschlechter, während der sekundäre und der tertiäre Sektor (I) unterschiedliche Daten für Männer und Frauen zeigen; dabei Verluste für Frauen und Gewinne für Männer. Tabelle 2 zeigt den drastischen Anstieg der Selbständigkeit im tertiären Sektor (II) für Männer und Frauen.

Der Vergleich beider Kategorien der Selbständigkeit (mit und ohne Mitarbeiter) verdeutlicht, dass „kleine“ Unternehmer mit ihren Mikrofirmen zwischen 1996 und 2010 in Deutschland stark an Gewicht gewonnen haben. Signifikante Unterschiede treten in Erscheinung, wenn die Wirtschaftssektoren verglichen werden: Während der Anteil an weiblicher Solo-Selbständigkeit im sekundären und im tertiären Sektor (I) stark zurückgegangen ist, ist der Anteil männlicher Solo-Selbständigkeit in diesen Bereichen gleichzeitig gestiegen. Der Anstieg macht fast 40% innerhalb der Kategorie der männlichen Solo-Selbständigen im sekundären Sektor aus.

Die Situation innerhalb des sozioökonomischen Feldes des tertiären Sektors (II) zeigt einen Kontrast: Beide Geschlechter und alle Größenkategorien weisen beträchtliche Wachstumsraten während dieser 15 Jahre auf, aber der *Anstieg* der weiblichen Solo-

Selbständigkeit ist im Vergleich zu allen anderen extrem hoch. Weibliche Selbständigkeit hat im tertiären Sektor (II) über eine Periode von 15 Jahren um 70% und die Solo-Selbständigkeit sogar um 87% zugenommen, während jene der Männer „nur“ um 46% anstieg. Zusätzlich zu organisationalen und sektoralen Veränderungen hat die weibliche Selbständigkeit hauptsächlich bei den Freien Berufen und in diversen weiteren sozialen Dienstleistungen zu einer drastischen Transformation in der Zusammensetzung der Beschäftigungsstruktur und der Erwerbstätigkeit beigetragen und spiegelt dies auch wider.

3 Selbständigkeit nach Geschlecht in der deutschen Wirtschaft und Gesellschaft

Mit dem Wachstum der Solo-Selbständigkeit ist ein neues soziales Phänomen in der Struktur des Arbeitsmarktes und der Berufsteilung aufgekommen. Es ist nicht nur eine rapide Tertiarisierung wahrnehmbar, sondern auch die Fragmentierung und Segmentierung von Arbeitsmärkten, in denen sich die verschiedenen Entwicklungen überlappen. Von großem Forschungsinteresse sind dabei die treibenden Kräfte und die Eigenschaften der Selbständigkeit. Sind sie eine Antwort auf neue Lebensstile und Arbeitsanforderungen, die als Pull-Faktoren in die Selbständigkeit dienen oder werden diese von Bedürfnissen und Notwendigkeiten getrieben? Mit anderen Worten, dient die Solo-Selbständigkeit als ein Ventil für den unter Druck stehenden Arbeitsmarkt oder muss sie positiver als eine neue Möglichkeit in der klassischen Arbeitsteilung gesehen werden, durch die eine steigende Anzahl von Personen neue, stabile Jobs findet? Sind darüber hinaus Trends auf der Ebene der Geschlechter zu verifizieren, die unterschiedliche Rationalitäten, Möglichkeiten und Bedürfnisse aufzeigen (Lombard (2001), Wellington (2006), Georgellis/Wall (2005))?

Obwohl verschiedene Entwicklungen bezogen auf deren Richtungen relativ ähnlich erscheinen, wenn das Geschlecht kontrolliert wird, bleiben fundamentale Unterschiede signifikant: Weibliche Selbständigkeit basiert in einem viel größeren Ausmaß auf Solo-Selbständigkeit und ist im Dienstleistungssektor viel stärker repräsentiert als männliche Selbständigkeit.

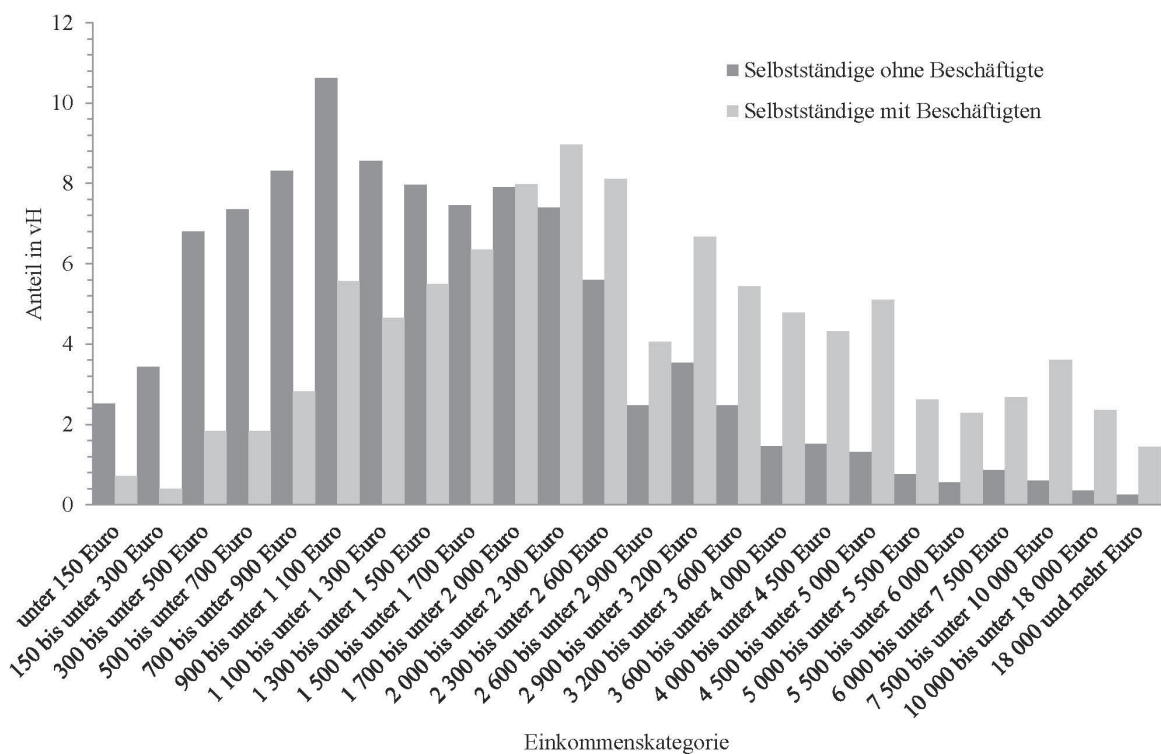
Unter dem Aspekt der Heterogenität ist darüber hinaus eine beträchtliche Streuung der Arbeitslast zu erkennen (Bögenhold/Fachinger (2012b), S. 27 f.). Sie differiert zwischen weniger als 15 Stunden pro Woche und mehr als 40 Stunden pro Woche. Diese Unterschiede

haben verschiedene Kausalitäten mit Blick auf die Logiken der individuellen Agenten. Sie können sowohl schlechte Geschäftssituationen aufgrund unzureichender Aufträge als auch bewusste Entscheidungen für die Teilzeit-Selbständigkeit reflektieren. Während weniger als 45% der Frauen mehr als 40 Stunden pro Woche arbeiten, geben mehr als 70% der Männer an, Vollzeit zu arbeiten. Für Frauen scheint Teilzeitarbeit eher der „Normalfall“ zu sein als für Männer. Das könnte ein Indikator dafür sein, dass Frauen die Flexibilität der Selbständigkeit und die „Freiheit“ der Selbstbestimmung bezüglich der Arbeitslast ausnutzen. Auf der anderen Seite richtet sich der „Normalfall“ für Männer auf Vollzeitbeschäftigung mit 40 Stunden oder mehr pro Woche (Bögenhold/Fachinger (2011)).

Eine große Anzahl von Faktoren ist verantwortlich für neue Konturen in der Zusammensetzung der Berufe. Im akademischen Diskurs werden sehr oft Trends basierend auf empirischen Spekulationen postuliert, da verlässliche Daten bezüglich dieser Fragen nicht immer verfügbar sind. Der deutsche Mikrozensus liefert mehr verlässliche Informationen bezüglich der sozioökonomischen Situation selbständiger Arbeiter.

Abbildung 3 gibt eine Idee bezüglich der Heterogenität der Netto-Einkommen von Selbständigen. Deutlich wird, dass diese Einkommen einen weiten Bereich unterschiedlicher Ebenen abdecken. Sie reichen von sehr niedrigen bis zu vergleichsweise hohen Einkommen. Wenn zwischen Solo-Selbständigen und Selbständigen mit mehreren Mitarbeitern differenziert wird, zeigt sich, dass die Einkommen der Solo-Selbständigen durchschnittlich viel geringer sind als jene der Unternehmer mit Mitarbeitern.

Abbildung 3: Nettoeinkommen von selbständig Erwerbstätigen gemäß Selbsteinschätzung, Deutschland 2009

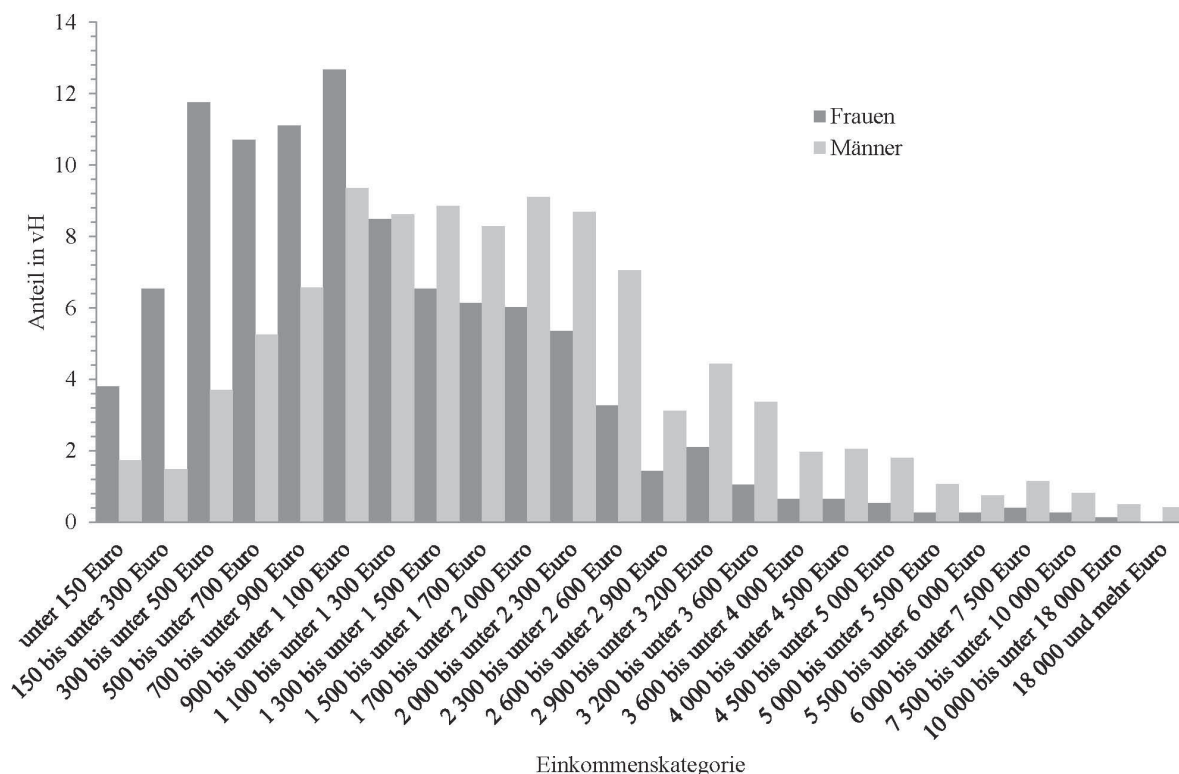


Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis des Scientific Use Files des Mikrozensus 2009 des Statistischen Bundesamtes.

Ein Vergleich der Einkommen von männlichen und weiblichen Solo-Selbständigen zeigt, dass die Einkommensverteilung bei Männern und Frauen unterschiedlich ist (siehe Abbildung 4). Beide Geschlechter decken einen weiten Bereich an Einkommen ab, und zwar von geringsten bis vergleichsweise hohen Einkommen, aber weibliche Einkommen sind viel näher am unteren Ende konzentriert als jene von Männern. Da es sich hierbei um auf Selbsteinschätzung basierenden individuellen Netto-Einkommen handelt, sind zwei Fragen von weiterem Interesse:

1. Sind diese Einkommen die einzige Einkommensquelle oder tragen sie zu spezifischen Haushaltseinkommen bei?
2. Beziehen sich diese Einkommen auf Vollzeit- oder Teilzeitbeschäftigung?

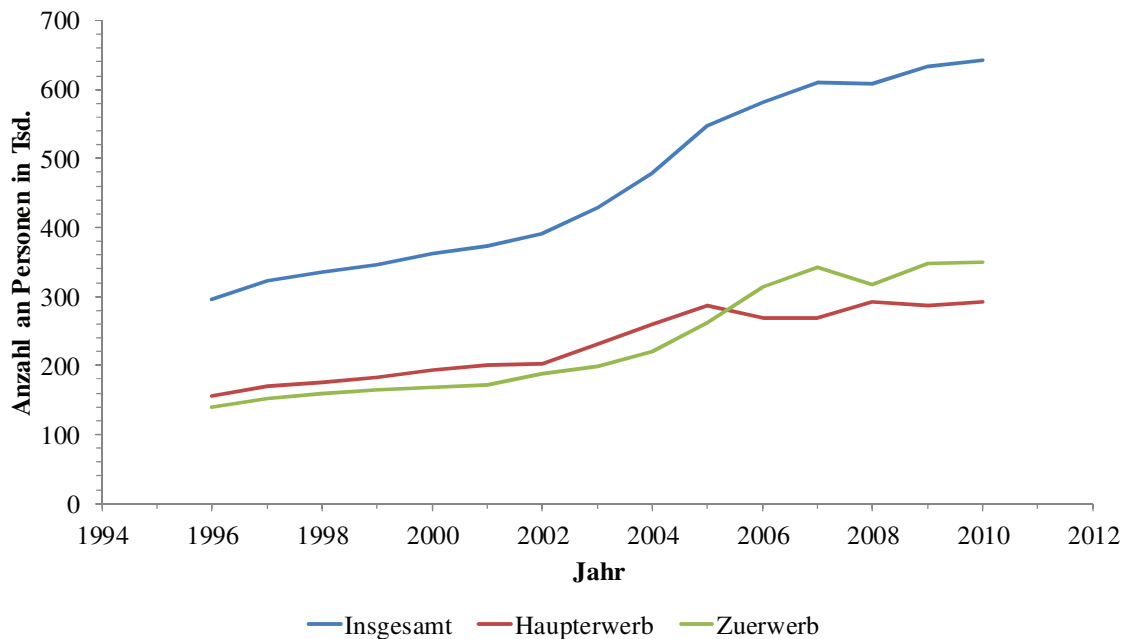
Abbildung 4: Geschlechtsspezifisches Nettoeinkommen Solo-Selbständiger gemäß Selbsteinschätzung, Deutschland 2009



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis des Scientific Use Files des Mikrozensus 2009 des Statistischen Bundesamtes.

Wie Abbildung 5 zeigt, arbeiten solo-selbständige Frauen vermehrt auf der Basis einer Nebenbeschäftigung, die bis 2010 zu einer wichtigeren wirtschaftlichen Aktivität wurde als die reguläre Solo-Selbständigkeit. Es kam somit auch innerhalb der Gruppe der solo-selbständig erwerbstätigen Frauen zu strukturellen Veränderungen, die eine zunehmende Heterogenisierung und Erwerbshybridisierung indizieren.

Abbildung 5: Anzahl solo-selbständiger Frauen im Wirtschaftsbereich „Sonstige Dienstleistungen“



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Piorkowsky/Buddensiek (2011), Tabelle 2.4.1

Wird nach den Ursachen gefragt, warum Menschen Teilzeit als Unternehmer arbeiten, werden erhebliche Unterschiede zwischen den Geschlechtern und zwischen dem Status der verschiedenen Agenten (solo-selbständig, selbständig mit Mitarbeitern, abhängig erwerbstätig) sichtbar. Ein solcher Unterschied zwischen Männern und Frauen ist die Tatsache, dass Frauen behaupten, sie arbeiten Teilzeit (anstelle von Vollzeit), weil sie private oder familiäre Verpflichtungen haben oder weil sie ein Kind oder eine behinderte Person pflegen (siehe Tabelle 3).

Um verlässlichere Informationen über die Faktoren hinter diesen Aussagen zu erhalten, ist es notwendig, die Beziehung zwischen Selbständigkeit, der Beschäftigung des Partners, des Haushalts und der Kinder zu untersuchen. Die vorliegende Analyse untersucht den Einfluss persönlicher Eigenschaften, Eigenschaften des Haushalts und des Arbeitsmarktes für beide, Mütter und Väter, in einem familiären Kontext und deren, selbständig zu sein, im Vergleich zu Eltern, die eine formale, abhängige Beschäftigung gewählt haben.

Tabelle 3: Gründe für selbständige Erwerbstätigkeit als Zuerwerb

	Solo-Selbständig	Selbständig mit Beschäftigten	Abhängig Beschäftigte
Männer			
Vollzeittätigkeit nicht zu finden	17,2	5,8	38,8
Schulausbildung oder sonstige Aus- und Fortbildung	8,8	3,8	14,6
Aufgrund von Krankheit, Unfallfolgen	3,3	3,8	7,0
Persönliche oder familiäre Verpflichtungen	5,1	7,7	5,1
Vollzeittätigkeit aus anderen Gründen nicht gewünscht	39,8	53,8	23,5
Betreuung von Kindern und pflegebedürftigen/behinderten Personen	2,9	1,9	3,1
ohne Angabe des Grundes	23,0	23,1	7,8
Total	100,0	100,0	100,0
Frauen			
Vollzeittätigkeit nicht zu finden	10,9	5,9	20,1
Schulausbildung oder sonstige Aus- und Fortbildung	5,3	1,5	3,5
Aufgrund von Krankheit, Unfallfolgen	1,8	2,9	2,1
Persönliche oder familiäre Verpflichtungen	20,8	23,5	23,8
Vollzeittätigkeit aus anderen Gründen nicht gewünscht	27,1	25,0	21,0
Betreuung von Kindern und pflegebedürftigen/behinderten Personen	21,7	25,0	26,3
ohne Angabe des Grundes	12,4	16,2	3,2
Total	100,0	100,0	100,0

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis des Scientific Use Files des Mikrozensus 2009 des Statistischen Bundesamtes

Die Beobachtung der Arbeitsmarktdaten auf Ebene der Haushalte erlaubt eine Untersuchung der Formen von Arbeitsmarkthybridisierung (Folta et al. (2010)). Diese Strategie kombiniert verschiedene Einkommensquellen verschiedener Haushaltsmitglieder zu einem allgemeinen Ganzen auf einer rationalen Basis.

Die Daten in Tabelle 4 zeigen den familiären und/oder Haushaltshintergrund jener Unternehmeragenten auf, die in der vorherigen Diskussion als Vollzeit- oder Teilzeitunternehmer behandelt wurden. Wenn man in die Perspektive der Haushalte wechselt, entstehen komplett neue Horizonte. Während weibliche Solo-Selbständige und weibliche Angestellte in ungefähr 48% der Fälle zum Haushaltseinkommen beitragen (verglichen mit 27% für Selbständige mit Mitarbeitern), die nicht die stärkste Einkommensquelle des Haushalts ist, können die Daten so interpretiert werden, dass ein sehr großer Anteil der weiblichen Selbständigen in erster Linie ein zusätzliches Einkommen verdienen möchte, um zum gesamten Volumen des Haushaltseinkommens beizutragen (Minniti/Arenius (2003): 11).

Tabelle 4: Verhältnis von Haupteinkommensbezieher und Bezugsperson der Lebensform, Deutschland 2009

	Solo-Selbständig	Selbständig mit Beschäftigten	Abhängig Beschäftigte
Männer			
Haupteinkommensbezieher in der Lebensform ist Bezugsperson in der Lebensform und selbständiger Landwirt (Vollzeit)	5,9	4,4	0,0
Haupteinkommensbezieher in der Lebensform hat allein höchste Einkommensklasse	59,6	70,1	75,2
Haupteinkommensbezieher in der Lebensform hat mit weiterer Person höchste Einkommensklasse	5,4	4,1	5,0
Sonstiger Haupteinkommensbezieher (Bezugsperson in der Lebensform)	7,0	8,2	3,6
Sonstige Personen: Person mit Haupteinkommensbezieher als selbständiger Landwirt (Vollzeit)	0,3	0,1	0,2
Sonstige Personen: Person mit höchster Einkommensklasse, aber nicht Haupteinkommensbezieher in der Lebensform	1,3	0,9	2,1
Sonstige Personen: Person mit Einkommensangabe, aber nicht höchste Einkommensklasse	15,2	6,5	12,2
Sonstige Personen: Person ohne Einkommensangabe, aber andere Personen der Lebensform mit Angabe des Individualeinkommens	4,6	4,9	0,9
Sonstige Personen: Person ohne Einkommensangabe, alle Anderen in der Lebensform ebenfalls ohne Angabe des Individualeinkommens und Person nicht Bezugsperson in der Lebensform	0,7	0,8	0,8
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

Fortsetzung von Tabelle 4: Verhältnis von Haupteinkommensbezieher und Bezugsperson der Lebensform, Deutschland 2009

	Solo-Selbständig	Selbständig mit Beschäftigten	Abhängig Beschäftigte
Frauen			
Haupteinkommensbezieher in der Lebensform ist Bezugsperson in der Lebensform und selbständiger Landwirt (Vollzeit)	0,3	0,4	0,0
Haupteinkommensbezieher in der Lebensform hat allein höchste Einkommensklasse	34,9	46,6	38,0
Haupteinkommensbezieher in der Lebensform hat mit weiterer Person höchste Einkommensklasse	1,5	2,0	1,7
Sonstiger Haupteinkommensbezieher (Bezugsperson in der Lebensform)	2,8	4,0	1,3
Sonstige Personen: Person mit Haupteinkommensbezieher als selbständiger Landwirt (Vollzeit)	1,3	1,1	0,4
Sonstige Personen: Person mit höchster Einkommensklasse, aber nicht Haupteinkommensbezieher in der Lebensform	4,3	9,3	6,2
Sonstige Personen: Person mit Einkommensangabe, aber nicht höchste Einkommensklasse	47,4	27,1	48,7
Sonstige Personen: Person ohne Einkommensangabe, aber andere Personen der Lebensform mit Angabe des Individualeinkommens	4,0	3,8	0,6
Sonstige Personen: Person ohne Einkommensangabe, alle Anderen in der Lebensform ebenfalls ohne Angabe des Individualeinkommens und Person nicht Bezugsperson in der Lebensform	3,6	5,8	3,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis des Scientific Use Files des Mikrozensus 2009 des Statistischen Bundesamtes.

Werden die Ursachen für Teilzeitarbeit (Tabelle 3) und die Information der Tabelle 4 gemeinsam in den Blick genommen, fällt auf, dass vor allem weibliches Teilzeitunternehmertum von einer Rationalität geleitet wird, zusätzliches Einkommen zur finanziellen Ausstattung eines Haushalts zu generieren. Eine Argumentation, die unterschiedliche Geschlechter-Aspekte im Unternehmertum durch Betonung neuer Bedeutungen von Verlässlichkeit und Risikomäßigung hervorhebt (Hytti (2005)), könnte hier einen spezifischen Beweis finden. Ein Lebensverlauf kann adäquat als eine Geschichte von der Geburt bis zum Tod interpretiert werden, die verschiedene Übergänge und Bewegungsbahnen beinhaltet. Diese Änderungen wirken sich auch auf das Unternehmertum aus und liefern einen grundlegenden Sinn zu den Rationalitäten innerhalb des Unternehmertums und verwandten Agenten innerhalb wirtschaftlicher und sozialer Entwicklungen. Während eines Lebensverlaufs kann Unternehmertum eine Einkommensquelle unter anderen sein, während sich dessen Rolle im Einkommensportfolio ändern könnte. Folglich macht es Sinn, Unternehmertum in einem größeren Kontext von Beschäftigung, Karriere, Lebensverlauf und persönlichem Wohlergehen zu verstehen. Daher ist die biographische Perspektive, Lebensläufe als Leben von Kohorten im Übergang zu sehen, eine weitere Perspektive, in der Intentionen und Entscheidungen diskutiert werden können (Kohli (2007), Mayer (2009)).

Diese Turbulenzen innerhalb existierender Organisationen – das Bedürfnis zu verkleinern, zu rationalisieren, organisationale Hierarchien zu verflachen, auszusourcen oder die Organisation für die Zukunft zu formen – haben das Konzept einer Karriere aus der Perspektive des Individuums verändert. Von einem positiven Standpunkt aus wurde vorgeschlagen, dass die Veränderungen das Aufkommen einer neuen „grenzenlosen Karriere“ oder „Portfolio-Karriere“ fördern, wo Individuen Fähigkeiten und persönlichen Ruf als Schlüsselressourcen für die Karriere durch regelmäßige Bewegungen zwischen Firmen und Ein- und Austritten im Bereich der beruflichen Selbständigkeit aufbauen und Jobmöglichkeiten, die über eine einzige Beschäftigung hinaus reichen, im Auge haben. Mit anderen Worten, Beschäftigungsrelationen sind vermehrt in Bewegung, Arbeitsverträge werden unsicher und Arbeit ist oft prekär, was als eine sichtbarere Kehrseite der derzeitigen Arbeitsmärkte und Gesellschaften aufkommt (Kalleberg (2009)).

4 Die Freien Berufe

Um den Anstieg der Selbständigkeit innerhalb des tertiären Sektors zu beleuchten, wird ein näherer Blick auf die Selbständigen geworfen, zum Beispiel durch die Frage, ob der Anstieg auf eine Expansion hauptsächlich neuer Branchen oder Nischen zurückzuführen ist oder ob diese Entwicklung auch durch den Anstieg im klassischen Bereich der Freien Berufe erklärt werden kann (Walby (2012): 9 ff.).

Die meisten Berufe, die zu den Gruppen der Freien Berufe zählen, basieren auf akademischer Ausbildung und akademischen Curricula.¹ Sie können als Manifestationen allgemeinerer Tendenzen der Professionalisierung gesehen werden, die bereits in der anglo-amerikanischen Debatte seit den 1930er Jahren (z. B. Parsons (1939), Marshall (1939)) diskutiert wurden. Im Verlauf von steigendem akademischen Wissen innerhalb von Bildung und Weiterbildung ist zu beobachten, dass berufliche Spezialisten seit Jahrzehnten im Kommen sind. Darunter sind selbständige Spezialisten mit Expertise in verschiedenen Bereichen einer wachsenden Nutzungsvielfalt in differenzierten Marktgesellschaften. Komplexere Marktgesellschaften entwickeln sich gemeinsam mit der Entstehung neuer Branchen und Marktanwendungen (Shane (2003)), in denen unabhängige Geschäftsleute neue, nutzbare Möglichkeiten vorfinden (Bögenhold (2000)). Das Aufkommen der (selbständigen) Freien Berufe muss innerhalb dieses Kontexts betrachtet werden. Es spiegelt säkulare Tendenzen in Richtung der Etablierung der sogenannten Wissensgesellschaften (Stehr (2005)) wider, in denen der Bestand an akademischer Bildung viel höher ist als in allen anderen historischen Gesellschaften zuvor.²

Innerhalb dieses Kontexts werden die Freien Berufe als eine gut etablierte Subkategorie der Selbständigkeit mit eigenen festen Interessengruppen und zugehörigen Organisationen angesehen.³ Wie in Abbildung 6 deutlich wird, war die Entwicklung der selbständigen Freien

¹ Siehe z .B. Betzelt (2006), Kapitel 2, oder für die spezifische Berufsgruppe der kulturellen Berufe Betzelt/Gottschall (2007): 126.

² Audretsch (2007) machte sehr deutlich, wie zentral das Thema Wissen in modernen entrepreneurial Gesellschaften wurde.

³ Siehe für eine detaillierte Analyse einer spezifischen Gruppe von freiberuflich Erwerbstätigen in

Berufe für die meisten beruflichen Gruppen weder stetig noch homogen. Auffällig sind der starke Anstieg der Anzahl an Ärzten und der Anstieg von selbständigen gesetzlichen Vertretern, Anwälten und der Gruppe der Bauingenieure und Architekten.

Die Entwicklungen in Abbildung 6 sind zu einem Teil die Spiegelung einer speziellen Regulierung bezüglich des Zugangs zum Arbeitsmarkt. Zum Beispiel ist der Apothekenmarkt reguliert⁴, sodass die Anzahl der selbständigen Apotheker über die Zeit hinweg konstant geblieben ist.

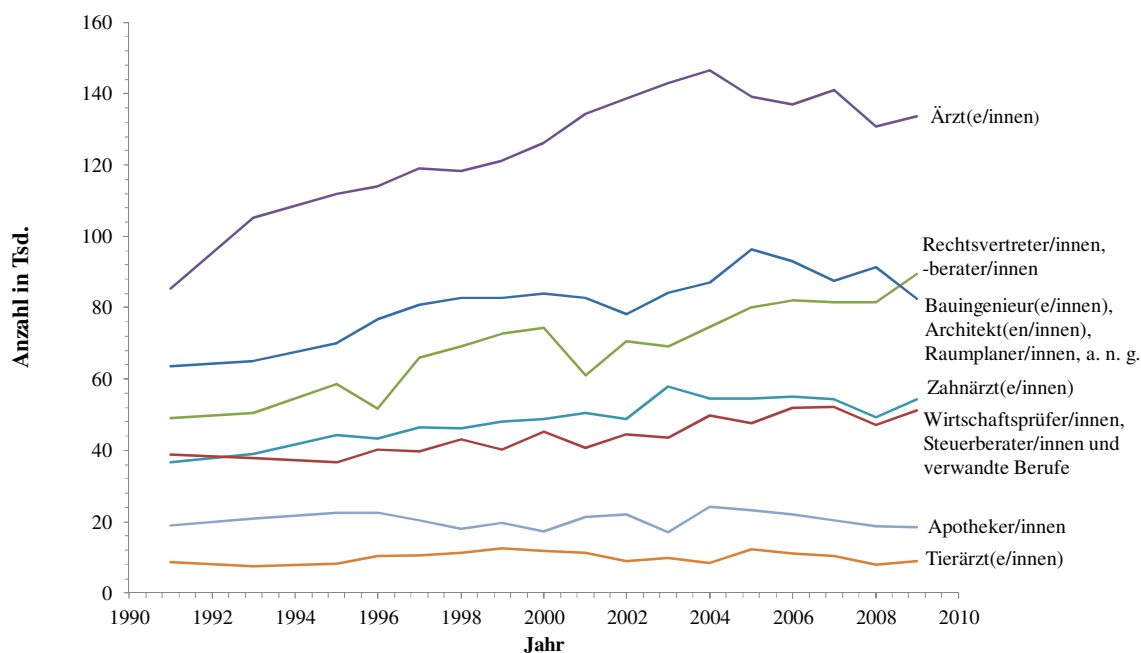
Tabelle 5 fasst die Entwicklung zwischen 1991 und 2009 sowohl für Männer und Frauen als auch für Solo-Selbständige und Selbständige mit Mitarbeitern für jede berufliche Gruppe zusammen.

Während des Beobachtungszeitraumes stieg die Gruppe der Freien Berufe um fast 42% an. Dieser Anstieg ist höher als jener der Kategorie der Selbständigen im Allgemeinen. Vor allem die Anzahl der Ärzte, gesetzlichen Vertreter und Anwälte ist erheblich gestiegen, wohingegen Tierärzte und Apotheker einen Rückgang verzeichnen. Auffallend ist der Anstieg selbständiger Frauen bei den Freien Berufen. Diese Zahl hat sich mehr als verdoppelt, wohingegen der Anstieg für Männer sogar geringer als der generelle Durchschnitt für Selbständige ist.

Deutschland: Die publizierenden und neuen Medienberufe Betzelt (2006) und Betzelt/Gottschall (2004).

⁴ Siehe beispielsweise Schulenburg/Hodek (2010).

Abbildung 6: Anzahl selbständig Erwerbstätiger in den Frauen Berufen in Tsd., 1991 bis 2009, Deutschland



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Scientific Use Files der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes.

Tabelle 5: Freie Berufe –Änderungen in vH, 1991 zu 2009

Freier Beruf	Total	Männer	Frauen	Solo-	Selbständige
				Selbständi	it mit
				gkeit	Beschäftigten
Bauingenieur(e/innen), Architekt(en/innen) u. ä.	43.3	19,9	/	80.1	/
Wirtschaftsprüfer/innen, Steuerberater/innen	21.6	21,9	58,8	17.4	37.1
Rechtsvertreter/innen, -berater/innen	66.0	45,5	408,0	195.3	50.2
Ärzt(e/innen)	53.2	29,9	137,2	131.6	45.4
Zahnärzt(e/innen)	34.6	25,5	111,2	/	50.6
Tierärzt(e/innen)	-0.6	-25,2	/	/	/
Apotheker/innen	-1.2	-4,0	/	/	-2.6
Freie Berufe insgesamt	41.7	25,7	124,7	87.2	33.2
Selbständig Erwerbstätige insgesamt	39.3	28.7	70.0	43.1	34.7

/ = Zellenbesetzung zu gering

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Scientific Use Files der Mikrozensus 1991 und 2009 des Statistischen Bundesamtes.

Die deutliche Zunahme der Frauen in den Freien Berufen hat zu einer Veränderung in der Relation zwischen Frauen und Männern geführt. Beispielsweise waren 2009 36,8% der Ärzte weiblich, wohingegen 1991 nur 24,2% der selbständigen Ärzte weiblich waren. Diese Kluft zwischen den Geschlechtern innerhalb der Freien Berufe war in früheren Jahren sehr ausgeprägt.⁵ Die Ergebnisse zeigen jedoch, dass sich diese verkleinert hat.

Wenn zwischen jenen Selbständigen in den Freien Berufen, die weitere Mitarbeiter beschäftigen, und jenen, die solo-selbständig sind, unterschieden wird, zeigt Tabelle 5 für die meisten Berufskategorien einen überdurchschnittlichen Anstieg der Solo-Selbständigkeit. Eine noch nähere Betrachtung legt jedoch offen, welche Gruppen die Hauptgewinner der Entwicklung sind. Daher sind in Tabelle 6 die Selbständigen weiter nach Geschlecht aufgeteilt.

Tabelle 6: Freie Berufe – geschlechtsspezifische Änderungen in vH, 1991 zu 2009

Freier Beruf	Männer		Frauen	
	Solo-Selbständig	Selbständig mit Beschäftigten	Solo-Selbständig	Selbständig mit Beschäftigten
Bauingenieur(e/innen), Architekt(en/innen) u. ä.	73,3	-13,6	112,4	/
Wirtschaftsprüfer/innen, Steuerberater/innen	9,4	25,4	28,5	/
Rechtsvertreter/innen, - berater/innen	104,6	27,9	664,3	/
Ärzt(e/innen)	38,5	29,0	288,1	102,5
Zahnärzt(e/innen)	/	29,9	/	110,7
Tierärzt(e/innen)	/	/	/	/
Apotheker/innen	/	-0,7	/	/
Freie Berufe insgesamt	53,1	18,3	188,2	98,8
Selbständig Erwerbstätige insgesamt	56,7	8,2	104,6	28,2

/ = Zellenbesetzung zu gering

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Scientific Use Files der Mikrozensus 1991 und 2009 des Statistischen Bundesamtes.

⁵ Stephan/El-Ganainy (2007) analysieren die Lücke zwischen Universitätsforschern und zeigen einige interessante Faktoren, die berücksichtigt werden müssen, wenn man die Gründe für das Auseinanderfallen der Entwicklungen bei Männern und Frauen (Gender Gap) erklären möchte.

Wie Tabelle 6 entnommen werden kann, sind die hauptsächlichen Nutznießer dieser Entwicklung vor allem Frauen. Die Selbständigkeit ist um 39,3% angestiegen, während die Anzahl der solo-selbständigen Frauen während der gleichen Zeit um 188,2% „explodierte“. Die auffallendsten Veränderungen werden sichtbar, wenn die solo-selbständigen Frauen betrachtet werden, denn hier hat sich die Anzahl an Ärzten fast verdreifacht. Die extrem hohen Anteile für die gesetzlichen Vertreter und die Anwälte sind auf die Tatsache zurückzuführen, dass 1991 deren generelle Anzahl sehr gering war – deutlich unter 10.000 – und nun bei 26.000 Frauen liegt. Jedoch kann die Solo-Selbständigkeit für diese Gruppen als ein Übergangsphänomen betrachtet werden, da Ärzte und Anwälte, die wirtschaftlich erfolgreich werden, eher zusätzliche Assistenten und/oder einfache Büroangestellte einstellen.

Weiter gibt Tabelle 6 einen Hinweis auf die zwei Seiten der Selbständigkeit in den Freien Berufen. Einerseits ist die Anzahl der Selbständigen mit Mitarbeitern generell angestiegen, was darauf hinweist, dass der Anstieg des Dienstleistungssektors (II) nicht nur von neuen Möglichkeiten, sondern auch von der Entwicklung innerhalb der klassischen Berufe verursacht wird (für eine detaillierte Diskussion siehe z. B. Kovalainen/Österberg-Högstedt (2011)). Auf der anderen Seite wird deutlich, dass die Freien Berufe als ein Vorbild für die Restrukturierung innerhalb der Gruppe der Selbständigen gesehen werden können. Beispielsweise sind die geschlechtsspezifischen unterschiedlichen Muster der Entscheidungen in der Aus- und Weiterbildung gezeigt (Casarico et al. (2011)). Selbst wenn die geschlechtsspezifischen Entscheidungen für verschiedene universitäre Studienrichtungen über die Zeit gleichbleiben, wird dies einen Anstieg in den Freien Berufen verursachen. Da Mädchen durchschnittlich bessere Schulnoten haben, führt der beschränkte Zugang zu Universitätsplätzen (numerus clausus) ceteris paribus zu relativ mehr weiblichen Studenten und daher zu mehr gebildeten Frauen, die folglich in einen Freien Beruf eintreten können. Daher kann höhere Bildung als ein Pull-Faktor in die Freien Berufe gesehen werden und der Anstieg kann zum Teil als Effekt einer höher gebildeten Arbeiterschaft betrachtet werden. Die Ergebnisse widersprechen teilweise jenen von Llussá (2010), der zu dem Schluss kommt, dass die Hauptunterschiede zwischen den Geschlechtern die geringere Auswirkung von sekundärer Bildung ist. Die Entwicklung innerhalb der Freien Berufe kann als ein Indikator dafür gesehen werden, dass „... Unternehmertum für Frauen eine Reise aus der Armut hin zu Gleichheit bedeutet...“ (Minniti/Arenius (2003): 22) und dass die Reise in Deutschland bis heute erfolgreich gewesen sein könnte.

5 Zusammenfassung

Die Ergebnisse der Analysen indizieren, dass Tertiarisierung nicht nur zu einem generellen Anstieg der Anzahl Selbständiger in neuen Branchen oder Nischen führt, sondern auch in den klassischen Berufen. Vor allem Frauen haben die Chance, Zugang zu mehreren Berufen mit höherem Prestige – vor allem bei den Medizinerinnen – und einem höheren Einkommen zu erhalten. Daher weist die Entwicklung nicht nur auf ein signifikantes Wiederaufleben der weiblichen Erwerbsarbeit, sondern auch auf eine Veränderung in der Struktur innerhalb der beruflichen Gruppen hin.

Neben den vier interdependenten Trends bezüglich der sozioökonomischen Situation der Selbständigkeit – Unbeständigkeit, Destandardisierung, Divergenzen und hybride Formen – resultiert die Entwicklung zu einer dienstleistungsorientierten und wissensbasierten Gesellschaft in einer Situation, bei der klassische Formen ebenfalls zum allgemeinen Anstieg der Selbständigkeit beitragen. Daher scheint es, dass intrasektorale Entwicklungen wichtig für das Initiieren der Selbständigkeit sind. Vor allem für Frauen ist es immer „normaler“ geworden, beruflich als Selbständige tätig zu sein.

Insgesamt wird gezeigt, dass die Zunahme der Selbständigkeit hauptsächlich von einem Anstieg der Mikrofirmen getragen wird und dass die Solo-Selbständigkeit von Frauen auf ein signifikantes Wiederaufleben der weiblichen Erwerbsarbeit verweist. Die Struktur der Selbständigkeit von Frauen scheint von der Notwendigkeit getrieben zu sein, einerseits am Arbeitsmarkt teilzunehmen und andererseits zeigt sie sowohl den Anstieg an der Teilnahme in den klassischen Berufen als auch die neuen innovativen Arten der Arbeitsmarktintegration. Sie legt auch neue Möglichkeiten und Marktentwicklungen offen, die vor allem in großen Teilen auf die Entwicklung im Dienstleistungs- und Gesundheitssektor zurückzuführen sind. Noch deutlicher zeigen die Ergebnisse der Analysen die Heterogenität der Selbständigkeit, die es notwendig macht, vorsichtig zu sein, wenn Schlüsse über die allgemeine Entwicklung gezogen werden sollen.

6 Literatur

Acs, Zoltan J. / Desai, Sameeksha / Hessels, Jolanda (2008): Entrepreneurship, economic development and institutions, in: *Small Business Economics* 31, Heft 3, S. 219–234.

Ahl, Helene / Nelson, Teresa (2010): Moving forward: institutional perspectives on gender and entrepreneurship, in: *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 2, Heft 1, S. 5-9.

Aidis, Ruta / Wetzels, Cecile (2007): Self-Employment and Parenthood: Exploring the Impact of Partners, Children and Gender. IZA Discussion Paper Nr. 2813. Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit / Institute for the Study of Labor (IZA).

Andersson, Pernilla (2008): Happiness and health: Well-being among the self-employed, in: *The Journal of Socio-Economics* 37, Heft 1, S. 213-236.

Arum, Richard. / Müller, Walter. (Hrsg.) (2004): *The Return of Self-Employment*. Princeton: Princeton University Press.

Audretsch, David B. (2007): *The Entrepreneurial Society*. Oxford: Oxford University Press.

Beck, Ulrich (2009): *World at Risk*. Oxford: Oxford University Press.

Benz, Matthias / Frey, Bruno S. (2008): The value of doing what you like: Evidence from the self-employed in 23 countries, in: *Journal of Economic Behavior & Organization* 68, Heft 3-4, S. 445-455.

Betzelt, Sigrid (2006): Flexible Wissensarbeit: AlleindienstleisterInnen zwischen Privileg und Prekarität. ZeS-Arbeitspapier 3/2006. Bremen: Zentrum für Sozialpolitik, Universität Bremen.

Betzelt, Sigrid / Gottschall, Karin (2004): Publishing and the New Media Professions as Forerunners of Pioneer Work and Life Patterns, in: Giele, Janet Z. / Holst, Elke (Hrsg.): *Changing Life Patterns in Western Industrial Societies*, 8. London: Elsevier, S. 257-280.

Betzelt, Sigrid / Gottschall, Karin (2007): Jenseits von Profession und Geschlecht? Erwerbsmuster in Kulturberufen, in: Gildemeister, Regine / Wetterer, Angelika (Hrsg.): *Erosion oder Reproduktion geschlechtlicher Differenzierungen? Widersprüchliche Entwicklungen in professionalisierten Berufsfeldern und Organisationen*. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot, S. 122-143.

Binder, Martin / Coad, Alex (2010): Life satisfaction and self-employment: A matching approach. Papers on Economics and Evolution. Jena: Max Planck Institute of Economics, Evolutionary Economics Group.

Bögenhold, Dieter (1996): Das Dienstleistungsjahrhundert. Kontinuitäten und Diskontinuitäten in Wirtschaft und Gesellschaft. Stuttgart: Enke.

Bögenhold, Dieter (2000): Die Freien Berufe an der Schwelle des 21. Jahrhunderts, in: Der Freie Beruf 28, Heft 4, S. 14-19.

Bögenhold, Dieter / Fachinger, Uwe (2010): Mikro-Selbständigkeit und Restrukturierung des Arbeitsmarktes - Theoretische und empirische Aspekte zur Entwicklung des Unternehmertums, in: Bührmann, Andrea D. / Pongratz, Hans J. (Hrsg.): Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung. Wirtschaft und Gesellschaft. Wiesbaden: VS Verlag, S. 65-86.

Bögenhold, Dieter / Fachinger, Uwe (2011): Entrepreneurial Diversity: Theoretische und empirische Beleuchtungen der Heterogenität beruflicher Selbständigkeit in Deutschland, in: ZfKE - Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship 59, Heft 4, S. 251-272.

Bögenhold, Dieter / Fachinger, Uwe (2012a): How Diverse is Entrepreneurship? Observations on the Social Heterogeneity of Self-employment in Germany, in: Bonnet, Jean et al. (Hrsg.): The Shift to the Entrepreneurial Society: A Built Economy in Education, Sustainability and Regulation. Cheltenham: Edward Elgar, S. 227-241.

Bögenhold, Dieter / Fachinger, Uwe (2012b): Neue Selbständigkeit. Wandel und Differenzierung der Erwerbstätigkeit. Expertise im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung. WISO Diskurs - Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung, Gesprächskreis Arbeit und Qualifizierung.

Bosma, Niels / Acs, Zoltan J. / Autio, Erko / Coduras, Alicia / Levie, Jonathan (2009): Global Entrepreneurship Monitor. Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Executive Report Babson Park, MA / Santiago, Chile / London: Babson College / Universidad del Desarrollo / London Business School.

Bourne, Kristina A. (2010): The paradox of gender equality: an entrepreneurial case study from Sweden, in: International Journal of Gender and Entrepreneurship 2, Heft 1, S. 10-26.

Buchmann, Marlis / Kriesi, Irene / Sacchi, Stefan (2009): Labour Market, Job Opportunities and Transitions to Self-Employment. Evidence from Switzerland from the Mid-60s to the Late 80s, in: *European Sociological Review* 25, Heft 5, S. 569-583.

Caliendo, Marco / Kritikos, Alexander S. (2009): "I Want to, But I Also Need to": Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity. Discussion Paper Series 4661. Bonn: The Institute for the Study of Labor (IZA).

Casarico, Alessandra / Profeta, Paola / Pronzato, Chiara (2011): Great Expectations: The Determinants of Female University Enrolment in Europe. CESifo working paper Nr. 3406: Economics of Education. München: ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München.

Castells, Manuel (2010): *The Rise of the Network Society*. Chichester: Wiley.

Charles, Maria / Bradley, Karen (2009): Indulging our gendered selves? Sex segregation by field of study in 44 countries, in: *American Journal of Sociology* 114, Heft 4, S. 924-976.

Charles, Maria / Grusky, David B. (2004): *Occupational Ghettos. The Worldwide Segregation of Women and Men*. Stanford: Stanford University Press.

Costin, Yvonne (2012): In pursuit of growth: an insight into the experience of female entrepreneurs, in: *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 4, Heft 2, S. 108-127.

Dabic, Marina / Daim, Tugrul / Bayraktaroglu, Elvan / Basic, Maja / Novak, Ivan (2012): Exploring Gender Differences in Intentions of University Students towards Entrepreneurship, in: *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 4, Heft 3, S. (Date online 19/8/2012).

Dautzenberg, Kristi (2012): Gender differences of business owners in technology-based firms, in: *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 4, Heft 1, S. 79-98.

Duberley, Joanne / Carrigan, Marylyn (2012): The career identities of 'mumpreneurs': Women's experiences of combining enterprise and motherhood, in: *International Small Business Journal* Epub ahead of print, 1 March 2012, Heft.

England, Paula / Allison, Paul / Li, Su / Mark, N. / Thompson, J. / Budig, M. / Sun, H. (2007): Why are some academic fields tipping toward female? The sex composition of U.S. fields of doctoral degree receipt, 1971 – 2002, in: *Sociology of Education* 80, Heft 1, S. 23-42.

Eurostat (2008): NACE Rev. 2. Statistical classification of economic activities in the European Community. Methodologies and Working papers. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Folta, Timothy B. / Delmar, Frédéric / Delmar, Frédéric (2010): Hybrid Entrepreneurship, in: *Management Science* 56, Heft 2, S. 253-269.

Georgellis, Yannis / Wall, Howard J. (2005): Gender differences in Self-Employment, in: *International Review of Applied Economics* 19, Heft 3, S. 321-342.

Heinonen, Jarna / Hytti, Ulla (2010): Back to basics: the role of teaching in developing the entrepreneurial university, in: *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 11, Heft 4, S. 283-292.

Heller Clain, Suzanne (2000): Gender Differences in Full-Time Self-Employment, in: *Journal of Economics and Business* 52, Heft 6, S. 499-513.

Henninger, Annette / Gottschall, Karin (2007): Freelancers in Germany's Old and New Media Industry: Beyond Standard Patterns of Work and Life?, in: *Critical Sociology* 33, Heft, S. 30.

Hytti, Ulla (2005): New Meanings for Entrepreneurs: From risk-taking heroes to safe-seeking professionals, in: *Journal of Organizational Change Management* 18, Heft 6, S. 594 - 611.

Javidan, Mansour / Dorfman, Peter W. / Sully de Luque, Mary / House, Robert J. (2006): In the Eye of the Beholder: Cross Cultural Lessons in Leadership from Project GLOBE, in: *The Academy of Management Perspectives* 20, Heft 1, S. 67-90.

Kalleberg, Arne L. (2009): Precarious Work, Insecure Workers: Employment Relations in Transition, in: *American Sociological Review* 74, Heft 1, S. 1-22.

Kalleberg, Arne L. (2011): Good Jobs, Bad Jobs: The Rise of Polarized and Precarious Employment Systems in the United States. New York: Russell Sage Foundation.

Kelley, Donna / Bosma, Niels / Amorós, José Ernesto (2010): Global Entrepreneurship Monitor. Global Entrepreneurship Monitor. 2010 Global Report. Babson Park, MA / Santiago, Chile: Babson College / Universidad del Desarrollo.

Kirkwood, Jodyanne / Tootel, Beth (2008): Is entrepreneurship the answer to achieving work-family balance?, in: *Journal of management & organization* 13, Heft 3, S. 285-302.

Kohli, Martin (2007): The Institutionalization of the Life Course: Looking Back to Look Ahead, in: *Research in Human Development* 4, Heft 3-4, S. 253-271.

Kovalainen, Anne / Österberg-Högstedt, Johanna (2011): Entrepreneurship within social and health care – a question of identity, gender and profession. International Council of Small Business (ICSB) 2011 Conference "Back to the Future – Changes in Perspectives of Global Entrepreneurship and Innovation". Stockholm.

Kuznets, Simon (1966): Modern economic growth. New Haven: Yale University Press.

Leoni, Thomas / Falk, Martin (2010): Gender and field of study as determinants of self-employment, in: Small Business Economics 34, Heft 2, S. 167–185.

Llussá, Fernanda (2010): Determinants of Entrepreneurship: Are Women Different? FEUNL Working Paper 555. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa.

Lombard, Karen V. (2001): Female Self-Employment and Demand for Flexible, Nonstandard Work Schedules, in: Economic Inquiry 39, Heft 2, S. 214-237.

Marshall, Thomas Humphrey (1939): The Recent History of Professionalism in Relation to Social Structure and Social Policy, in: Canadian Journal of Economics and Political Science 5, Heft 3, S. 325-340.

Mayer, Karl Ulrich (2009): New Directions in Life Course Research, in: Annual Review of Sociology 35, Heft, S. 413-433.

Minniti, Maria (2010): Female Entrepreneurship and Economic Activity, in: European Journal of Development Research 22, Heft 3, S. 294–312.

Minniti, Maria / Arenius, Pia (2003): Women in Entrepreneurship. The Entrepreneurial Advantage Of Nations: First Annual Global Entrepreneurship Symposium. United Nations Headquarters. New York: United Nations Headquarters.

Müller, Walter / Arum, Richard (2004): Self-Employment dynamics in advanced economies, in: Arum, Richard / Müller, Walter (Hrsg.): The Reemergence of Self-Employment. A Comparative Study of Self-Employment Dynamics and Social Inequality. Princeton / Oxford: Princeton University Press, S. 1–35.

Parsons, Talcott (1939): The Professions and Social Structure, in: Social Forces 17, Heft 4, S. 457-467.

Piorkowsky, Michael-Burkhard / Buddensiek, Marit (2011): Selbstständige in Deutschland 2006 - 2010 mit einer Sonderauswertung nach Wirtschaftsbereichen 1996 - 2008. Der Selbstständigen-Monitor mit dem vollständigen Datensatz des Mikrozensus des Statistischen

Bundesamtes. Bonn: Professur für Haushalts- und Konsumökonomik. Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn.

Poschke, Markus (2010): "Entrepreneurs out of Necessity": A Snapshot. IZA Discussion Paper 4893. Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit - Institute for the Study of Labor (IZA).

Sapleton, Natalie (2009): Women non-traditional entrepreneurs and social capital, in: International Journal of Gender and Entrepreneurship 1, Heft 3, S. 192 - 218.

Schimpl-Neimanns, Bernhard / Herwig, Andreas (2011): Mikrozensus Scientific Use File 2009: Dokumentation und Datenaufbereitung. Technical Reports. Mannheim: GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften.

Schulenburg, Johann-Matthias Graf von der / Hodek, Jan-Marc (2010): Nutzen und Kosten der derzeitigen Regulierung des Apothekenmarktes in Deutschland, in: Gesundheits- und Sozialpolitik 64, Heft 1, S. 19-30.

Schumpeter, Joseph A. (1963): The Theory of Economic Development. New York and Oxford: Oxford University Press.

Shane, Scott A. (2003): A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus. Cheltenham: Edward Elgar.

Shane, Scott A. (2008): The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By. New Haven: Yale University Press.

Sørensen, Jesper B. / Fassiotto, Magali A. (2011): Organizations as Fonts of Entrepreneurship, in: Organization Science 22, Heft 5, S. 1322-1331.

Statistisches Bundesamt (2008): Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen. 2008. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2012): Mikrozensus. Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit. Deutschland, 2010. Fachserie 1, 4.1.1. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Stehr, Nico (2005): Knowledge Societies, in: Stehr, Nico / Meja, Volker (Hrsg.): Society and Knowledge: Contemporary Perspectives in the Sociology of Knowledge and Science. New Brunswick: Transaction Publishers, S. 299-324.

Stephan, Paul E. / El-Ganainy, Asmaa (2007): The entrepreneurial puzzle: explaining the gender gap, in: *Journal of Technology Transfer* 32, Heft 5, S. 475-487.

Terrell, Katherine / Troilo, Michael (2010): Values and female entrepreneurship, in: *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 2, Heft 3, S. 260 - 286.

Tung, Rosalie L. / Verbeke, Alain (2010): Beyond Hofstede and GLOBE: Improving the quality of cross-cultural research, in: *Journal of International Business Studies* 41, Heft 8, S. 1259–1274.

van Es, Frank / van Vuuren, Daniel (2010): A decomposition of the growth in self-employment. CPB Discussion Paper. The Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

Veenhoven, Ruut (2000): The Four Qualities of Life. Ordering concepts and measures of the good life, in: *Ordering concepts and measures of the good life* 1, Heft 1, S. 1-39.

Verheul, Ingrid / Thurik, A. Roy / Grilo, Isabel / van der Zwan, Peter (2012): Explaining preferences and actual involvement in self-employment: Gender and the entrepreneurial personality, in: *Journal of Economic Psychology* 33, Heft 2, S. 325-341.

Verheul, Ingrid / van Stel, André (2010): Entrepreneurial Diversity and Economic Growth, in: Bonnet, Jean et al. (Hrsg.): *The Entrepreneurial Society: How to fill the Gap between Knowledge and Innovation*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, S. 15-35.

Walby, Sylvia (2012): Gender and the New Economy: Regulation or deregulation? ESRC seminar "Work, life and time in the new economy". ESCR. London: ESCR.

Weber, Max (1972): *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: J.C.B. Mohr.

Wellington, Alison J. (2006): Self-employment: the new solution for balancing family and career?, in: *Laobor Economics* 13, Heft 3, S. 357–386.

Welsh, Dianne / Dragusin, Mariana (2006): Women-entrepreneurs: A dynamic force of the small business sector, in: *Amfiteatru Economic* 20, Heft, S. 60-68.

Wölfl, Anita (2005): The Service Economy in the OECD Countries. OECD Statistical Analysis of Science, Technology and Industry, in: Organisation for Economic Co-operation and Development OECD (Hrsg.): *Enhancing the Performance of the Service Sector*. Paris: Organisation de Coopération et de Développement Economiques - Organisation for Economic Co-operation and Development OECD, S. 27-61.