

---

Thomas Gesterkamp

## Freie Lanzenträger mit schwacher Rüstung „Ich-AGs“ und die ideologische Verklärung der Selbstbeschäftigung

---



*Thomas Gesterkamp, geb. 1957 in Leverkusen, Studium der Soziologie, Pädagogik und Publizistik in Hamburg und Münster, lebt als Autor und Journalist in Köln. Daneben Tätigkeit als Referent, Dozent und Moderator; Beiträge im Hörfunk, in Zeitungen und Zeitschriften; 1994 Journalistenpreis des Europäischen Gewerkschaftsbundes; Buchveröffentlichungen: „Hauptsache Arbeit? - Männer zwischen Beruf und Familie“, Rowohlt 1998; „Gutesleben.de - Die neue Balance von Arbeit und Liebe“, bei Klett-Cotta 2002.*

---

„Ich-AG“ war das Unwort des Jahres 2002. Der Einzelne als Aktionär seiner selbst: einst nur eine Modevokabel der Trendforscher, machte die Hartz-Kommission den Nonsens-Begriff zum Element seriöser Arbeitsmarktpolitik. Wer sich als Solounternehmer selbständig machen will, kann seit Januar 2003 auf staatliche Hilfe hoffen: 600 Euro im ersten, 360 Euro im zweiten und 240 Euro im dritten Jahr. „Existenzgründungszuschuss“ heißt die öffentliche Unterstützung im offiziellen Sprachgebrauch der Arbeitsverwaltung, die das „Unwort“ tunlichst vermeidet.

Die Bundesregierung will mit der Förderung der Selbstbeschäftigung die Schwarzarbeit eindämmen und die unerfreulichen Arbeitsmarktdaten nach unten korrigieren. Die „Ich-AG“ soll Erwerbslosen vor allem im Bereich kostengünstiger Dienstleistungen und handwerksähnlicher Tätigkeiten den Weg in die Selbständigkeit erleichtern. Anspruch auf den Gründer-Zuschuss hat, wer Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe bezieht oder an einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme teilnimmt. Binnen drei Jahren sind auf diese Weise maximal 14.400 Euro steuerfreie Unterstützung möglich. Spätestens dann sollen die Betroffenen den Übergang in ein eigenständiges Kleinunternehmen geschafft haben.

„Ich-AGs“ dürfen mit Ausnahme von Familienangehörigen keine Angestellten beschäftigen und jährlich bis zu 25.000 Euro („Familien-AG“: 50.000 Euro) Gewinn machen. Neben den direkten finanziellen Transfers können die Solounternehmer auch reduzierte Sozialversicherungsbeiträge in Anspruch nehmen und Steuervergünstigungen nutzen. Minibetriebe, die maximal 17.500 Euro pro Jahr umsetzen, haben neuerdings die Möglichkeit, pauschal ohne Belege 50 Prozent ihrer Einnahmen als Betriebsausgaben abzusetzen. Geplant ist sogar eine Verdoppelung der Umsatzhöchstgrenze auf 35.000 Euro.

## Leitbild Selbstverantwortung

Dass ein unsinniger und lächerlich unlogischer Begriff wie „Ich-AG“ sich so schnell und spielerisch in den verschiedensten Milieus durchsetzen konnte, hat mit dem mächtigen - und meist positiv besetzten - Bild von der „neuen Selbständigkeit“ zu tun. Das Unwort tauchte hierzulande erstmals auf dem „5. Deutschen Trendtag“ auf, der unter dem merkwürdigen Titel „Von der Deutschland-AG zur Ich-AG“ im Mai 2000 in Hamburg stattfand. Veranstalter Peter Wippermann, der in der Hansestadt ein „Trendbüro“ betreibt, trat mit seiner Sprachschöpfung eine Lawine los. Zunächst geisterte die schräge Wortkombination durch die Feuilletons. Sie galt als Kurzbeschreibung für die Protagonisten der „New Economy“, die Individualismus mit börsennotiertem Unternehmertum zu verbinden suchten. Erst als deren Kurse bereits gegen Null tendierten, verhalf die Hartz-Kommission dem Unwort zum eigentlichen Durchbruch. VW-Manager Peter Hartz, bekannt für seine blumige Rhetorik, deutete die „Ich-AG“ kurzerhand semantisch um: Die tief gefallenen Aktionäre der digitalen Wirtschaft verwandelten sich über Nacht in förderungswürdige Arbeitslose mit dem Mut zur „Selbstverantwortung“.

Die ideologische Verklärung des Selbstunternehmertums hat Tradition. Mit ähnlichen Begriffen wie „Selbst GmbH“ oder „Portfolio-Arbeiter“ trommeln Unternehmensberater seit langem für den Leitgedanken, dass an die Stelle des „unbeweglichen“ Arbeitnehmers künftig der „flexible Auftragnehmer“ zu treten habe. Gerne ist auch von „Freelancern“ die Rede, von „freien Lanzenträgern“. So hießen im Mittelalter jene Ritter, die ihre kriegerischen Dienste diversen adeligen Herren und Höfen anboten. Ähnlich wie diese Söldner sollen auch die modernen Einzelkämpfer ein ständig wechselndes Netz von Geschäftsbeziehungen unterhalten. Wie Nomaden wandern sie von Aufgabe zu Aufgabe, schlagen mal hier, mal dort ihre Zelte auf. Sie engagieren sich stets nur befristet, bis ein „Projekt“ zu Ende ist. Für die Pflege ihrer Rüstung, um im Bild des Ritters zu bleiben, haben die freien Lanzenträger natürlich selbst aufzukommen.

Schon Mitte der 1990er-Jahre beschrieb der damalige FAZ-Wirtschaftsredakteur Rainer Hank den „Weg in die Gesellschaft der Selbständigen“.<sup>1</sup> Auch die bayerisch-sächsische Zukunftskommission monierte wenig später die in Deutschland angeblich fehlende „Kultur der Selbständigkeit“.<sup>2</sup> Im internationalen Maßstab betrachtet gab und gibt es für solche Klagen wenig Anlass. Zur Jahrtausendwende betrug der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen in Deutschland immerhin rund zehn Prozent. Verglichen mit anderen nord- und mitteleuropäischen Staaten oder auch den USA sei diese Quote „keine Besonderheit“, stellt Rene Leicht vom Mannheimer Institut für Mittelstandsforschung fest. Nur im stärker von Landwirtschaft und Tourismus geprägten Südeuropa liegt sie deutlich höher.<sup>3</sup>

Im Umfeld der Gewerkschaften kreiste die Debatte lange Zeit um die Themen Outsourcing und Scheinselbständigkeit. Bereits 1990 hatten Udo Mayer und Ulrich Paasch im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung an der Hamburger Hochschule für Wirtschaft und Politik die „Ein-Personen-Unternehmen als neue Form der Abhängigkeit“ untersucht.<sup>4</sup> Mit Fallstudien aus

1 Rainer Hank, Arbeit - Die Religion des 20. Jahrhunderts. Auf dem Weg in die Gesellschaft der Selbständigen, Frankfurt/M. 1995.

2 Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen, Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland (3 Bände), Bonn 1996/1997.

3 Dieter Bögenhold/Rene Leicht, Neue Selbständigkeit und Entrepreneurship: Moderne Vokabeln und damit verbundene Hoffnungen und Irrtümer, in: WSI-Mitteilungen 12/200, S. 779-786.

4 Udo Mayer/Ulrich Paasch, Ein Schein von Selbständigkeit. Ein-Personen-Unternehmen als neue Form der Abhängigkeit, Köln 1990.

verschiedenen Branchen belegten die Wissenschaftler, wie Unternehmen Aufgabenbereiche auslagern und Mitarbeiter nötigen, auf eigene Rechnung weiter zu machen. Sie analysierten zum Beispiel „Propagandistinnen“, die in großen Warenhäusern als selbständige Kosmetikprodukte verkauften. Auch Versicherungs- und Mediendienstleister haben in wachsendem Umfang Tätigkeiten an nur formal unabhängige Subfirmen delegiert. Einen weiteren Schwerpunkt prekären Unternehmertums bildete schon früh das Transportgewerbe: LKW-Fahrer rollen als „Ein-Fahrzeug-Spedition“ über die Straßen, auch für Kurierdienste oder Tiefkühlketten sind Minifirmenbesitzer auf vier Rädern unterwegs.

Bis Mitte der 1980er-Jahre war die Selbständigen-Quote in Deutschland kontinuierlich gesunken, vor allem durch die Aufgabe landwirtschaftlicher Betriebe. Der „Gründerboom“, den der Wirtschaftswissenschaftler Dieter Bögenhold 1987 diagnostizierte<sup>5</sup>, leitete eine Wende ein. Derzeit gehen die Erhebungen am Mannheimer Institut für Mittelstandsforschung von rund 3,5 Millionen Selbständigen aus. Rene Leicht beschreibt die jüngere Entwicklung als „kleinstbetriebliches Wachstum“. Einen signifikanten Anstieg konstatiert der Soziologe seit Mitte der 1990er-Jahre vor allem bei den Ein-Personen-Betrieben: Rund die Hälfte aller „Unternehmen“ hat keine Angestellten mehr, beschäftigt also nur noch sich selbst. Es handelt sich um „proletaroid“ Selbständige, wie sie Theodor Geiger schon 1931 in seiner klassischen Studie zur „Sozialen Schichtung des deutschen Volkes“ nannte.<sup>6</sup>

### Die Spielregeln des Basars

Im England des 14. Jahrhunderts verstand man unter „Job“ einen Klumpen oder eine Ladung, die man herumschieben konnte. Diese ursprüngliche Bedeutung des Wortes haben Menschen ohne Ausbildung schon immer erfahren. Die wandernden Handwerker im Mittelalter zogen durch die Lande, um Erfahrungen zu sammeln. Sie verdingten sich immer wieder neu und für kurze Zeit; sie absolvierten Lehrjahre, keine Herrenjahre. Auch die angelernten Arbeiter des frühen Industriezeitalters wurden herumgestoßen, mussten ihre Arbeitskraft kurzfristig verkaufen, ohne auf Verbindlichkeit hoffen zu können. 150 Jahre gewerkschaftliche Kämpfe haben die prekären Formen der Selbständigkeit zugunsten gesicherter Arbeitsverhältnisse immer weiter zurückgedrängt.

Jetzt aber kehren sie zurück: Die durchschnittliche Laufzeit der Arbeitsverträge im amerikanischen Silicon Valley beträgt nur acht Monate. Rund 10.000 Menschen arbeiten zum Beispiel bei der US-Firma Microsoft in Seattle als „Contracted worker“. Das Software-Unternehmen von Bill Gates hat sie nicht fest angestellt. Als Freiberufler, Leiharbeiter oder Subunternehmer werden sie auch „Permatemps“ genannt: Leute, die zwar permanent arbeiten, aber nur auf Zeit beschäftigt sind. In Deutschland, wo etwa zwei Drittel der Erwerbstätigen nach wie vor ein festes Arbeitsverhältnis haben, gelten solche Verhältnisse noch als Zukunftsszenario. Doch auch hier breitet sich die ungesicherte Selbstbeschäftigung aus. Einzelselbständige wie die „Ich-AGs“ konkurrieren in einem weitgehend ungeschützten Raum gegeneinander. Hier herrschen die anarchistischen Spielregeln des Basars: Die Höhe der Entlohnung ist nicht fest gelegt, sondern muss individuell und je nach Marktlage vereinbart werden.

---

5 Dieter Bögenhold, *Der Gründerboom. Realität und Mythos der neuen Selbständigkeit*, Frankfurt/M. 1987.

6 Theodor Geiger, *Die soziale Schichtung des deutschen Volkes*, Stuttgart 1931.

Ganz anders gegen unliebsame Konkurrenz abgeschottet haben sich die so genannten „freien Berufe“. Unter Akademikern gab es schon immer selbständig tätige Spezialisten. Ärzte, Steuerberater, Anwälte, Notare oder Therapeuten sichern ihren ökonomischen Erfolg durch besondere Schutzsysteme wie ständische Gebührenordnungen ab. Die Geschäftsgrundlage der „freien Berufe“ beruht im Kern auf der gezielten Vermeidung von Wettbewerb. Überall dort, wo es eine lange Tradition von Selbständigkeit gibt, finden sich auch erfolgreiche Solounternehmer, glaubt Karin Gottschall vom Zentrum für Sozialpolitik der Universität Bremen. So bescheinigt sie den von ihr erforschten „Alleindienstleistern in Kulturberufen“ eine „hohe Kompetenz in der Organisation ihres Alltags und ihrer Berufsarbeit“. Die in der Bremer Studie<sup>7</sup> untersuchten freiberuflichen Schauspieler, Grafikdesigner oder Journalisten genießen das Privileg, sich über die „Künstlersozialkasse“ zu günstigen Tarifen gesetzlich versichern zu können - eine Möglichkeit, die „Ich-AGs“ aus anderen Branchen nicht nutzen können.

Unter Künstlern und Publizisten liegt die Selbständigenquote mit 35 Prozent weit über dem Durchschnitt. Wie in einem Forschungslabor zeigen sich in der Medienbranche die Strukturen eines Netzwerkarbeitsmarktes: Die Nachfrage ist schwankend und an Moden orientiert, „sie bevorzugt immer das Originelle, das Neuartige und das Besondere“. Aber „auch auf der Seite des Angebots ist der Hang zu lockeren Beschäftigungsbeziehungen groß“, betont Günther Schmid vom Wissenschaftszentrum Berlin, der in der Hartz-Kommission das Konzept „Ich-AG“ wesentlich geprägt hat. Routine werde in diesem beruflichen Umfeld „als langweilig empfunden“, ja mindere sogar die Wettbewerbsfähigkeit. Es seien „die immer wieder neuen Aufgaben, mit neuen Partnern und für neue Kunden, die zu Meisterschaft und gutem Ruf führen“. Die Arbeits-Bohemien werden gerade wegen ihrer Unabhängigkeit und Experimentierlust geschätzt. Sie sind aber auf Referenzen, auf Weiterempfehlung, kurz auf „Reputation“ angewiesen, weil nur diese weitere „Engagements“ nach sich zieht: Das Festhalten an alten Auftraggebern kann sich sogar „reputationsschädigend“ auswirken.<sup>8</sup>

### **Meister des Durchhaltens, Könige des Scheiterns**

Die Freiberufler in Kunst, Medien und Informationstechnik gelten als Vorreiter, die die Veränderungen in anderen Branchen vorwegnehmen. Die Apologeten der Neuen Ökonomie legten um die Jahrtausendwende den Tellerwäschermythos neu auf und propagierten den heldenhaften Einzelkämpfer, der am besten alleine klar kommt. Hinter diesem ideologischen Geklingel steckte aber ein wahrer Kern, denn zumindest ein Teil der „neuen Selbständigen“ hat den eigenen Status tatsächlich aus freien Stücken gewählt. Im Angestelltenverhältnis könnten sie ihre Position und Verdienstmöglichkeit nur verbessern, indem sie sich stärker auf die betrieblichen Hierarchien einließen und als Vorgesetzte auch Personalverantwortung übernähmen. Als kreative Alleindienstleister dagegen hoffen sie auf Autonomie und Gestaltungsfreiheit; sie wollen interessantere Aufgaben übernehmen, sich ihre Zeit einteilen und sich möglichst auch ihre Kunden aussuchen. Diesen Typus des „überzeugten

---

7 Karin Gottschall/Christiane Schnell, „Alleindienstleister“ in Kulturberufen - Zwischen neuer Selbständigkeit und alten Abhängigkeiten, in: WSI-Mitteilungen 12/2000, S. 804-810.

8 Carroll Haak/Günther Schmid, Arbeitsmärkte für Künstler und Publizisten: Modelle der künftigen Arbeitswelt?, in: Leviathan 2/2001, S. 156-178.

Solisten“ prägt das Bedürfnis nach Unabhängigkeit, aber auch ein gewisses Misstrauen gegen die staatlichen Systeme sozialer Sicherung.<sup>9</sup>

Der Start in den Beruf wird für immer mehr junge Menschen zum biografischen Zickzackkurs. Meist erfolgt er in höchst ungesicherter Form als nur symbolisch entlohntes Schnupperpraktikum oder als freie Mitarbeit auf (niedriger) Honorarbasis. Die Temporärarbeiter sind Meister des Durchhaltens und Könige des Scheiterns; auf hindernisreichen Umwegen und nach der Methode von Versuch und Irrtum nähern sie sich ihrem Traumberuf. Nach der optimistischen Lesart setzen sie Biografiebausteine auf Biografiebausteine - und bauen sich so eine neue Wirklichkeit zusammen. „Die subjektive Selbstsicht ist nicht die von modernen Tagelöhnern, sondern die von nutzenmaximierenden Akteuren“, beobachtet der Sozialforscher Josef Reindl. Die Beteiligten versuchten sich jenseits der Normalarbeit, die sie „als unrentables Knechtsverhältnis empfinden“, einzurichten. Sie begreifen sich dabei „nicht als Opfer, sondern als Täter ihres Erwerbslebens“.<sup>10</sup>

Hochspezialisierte Auftragnehmer haben die Chance, erheblich mehr zu verdienen als etwa eine unter Zwang verselbständigte Verkäuferin. Forciert durch den Preisverfall technischer Arbeitsmittel, ist das Alleinunternehmertum für „Wissensarbeiter“ mit guter Ausbildung durchaus lukrativ. „Zwei Extreme“ sehen Hans Pongratz und Günter Voß, die den missverständlichen Begriff „Arbeitskraftunternehmer“ in die sozialwissenschaftliche Fachdebatte eingeführt haben: Den erfolgreichen Selbständigen mit ausreichendem „Kapital im Sinne von Bildung, Besitz und sozialen Netzwerken“ stehen „moderne Tagelöhner“ gegenüber, „Leute, die jetzt schon wenig Möglichkeiten haben und für die es in Zukunft noch schwieriger werden wird“. Pongratz und Voß glorifizieren den „Arbeitskraftunternehmer“ keineswegs als eine Art Modellathlet der schönen neuen Arbeitswelt. Eigentlich weit entfernt von neoliberaler oder konservativem Gedankengut, werden die beiden Soziologen dennoch bisweilen in einen Topf geworfen mit den Apologeten des Unternehmertums, die von „freien Agenten“ und heroischen „Jobnomaden“ schwärmen. Tatsächlich aber interpretieren sie ihren vom Marxschen Arbeitskraft-Begriff inspirierten Ansatz nicht so, dass jeder Selbstunternehmer automatisch „seines Glückes Schmied“ werden kann.<sup>11</sup>

### Das große Wagnis

Können auch gering qualifizierte Arbeitslose auf selbständiger Basis ihre Existenz sichern? Das „Pitching“ der eigenen Fähigkeiten, wie es in der Medienbranche genannt wird, verlangt Initiative und Durchsetzungsvermögen. Die „Ich-AGs“ sind selbst dafür verantwortlich, genügend Arbeit zu haben, als Mini-Unternehmer brauchen sie Kunden und Aufträge. Aus einem „eher passiv auf dem Arbeitsmarkt agierenden Arbeitskraftbesitzer“ müsse „ein strategisch handelnder Akteur werden“, analysieren Pongratz und Voß. Es werde notwendig, „das Arbeitsvermögen kontinuierlich mit aufwendigem Selbstmarketing anzubieten und zu verkaufen“.<sup>12</sup> Diese Qualifikation können nur wenige der neuen „Existenzgründer“

---

9 Vgl. Thomas Gesterkamp, Heiße Jobs für coole Leute - Von Arbeitsnomaden und freien Lanzenträgern, in: Thomas Gesterkamp, gutesleben.de - Die neue Balance von Arbeit und Liebe, Stuttgart 2002.

10 Josef Reindl, Scheinselbständigkeit - Ein deutsches Phänomen und ein verkorkster Diskurs, in: Leviathan 4/2000, S. 413-433.

11 Günter Voß/Hans Pongratz, Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft?, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 1/1998, S. 131-158.

12 Voß/Pongratz, Arbeitskraftunternehmer.

vorweisen. Für den Kiosk-Betreiber oder die Blumenhändlerin, die derzeit als Beispiele für die erfolgreiche Gründung einer „Ich-AG“ durch die Gazetten wandern, bleibt der Schritt in die Selbständigkeit ein großes Wagnis. Notorische Unterkapitalisierung und hohe Zinsen selbst für Gründungsdarlehen sind die Regel. Das Problem liege aber nicht nur in der Finanzierung oder gar in einer zu hohen Besteuerung, glaubt Manfred Buss, der in Berlin Kleingewerbetreibende berät. „Viele zahlen gar keine Steuern, so wenig wie die verdienen.“ Den meisten Betroffenen fehle es schlicht „am Geld für den Lebensunterhalt“.<sup>13</sup>

Die Fluktuation ist äußerst hoch. Nicht nur die Zahl der Arbeitslosen, auch die Zahl der Insolvenzen in Deutschland ist auf einen Rekordstand gestiegen. In den neunziger Jahren begannen über zwei Millionen Menschen mit einer selbständigen Tätigkeit, im gleichen Zeitraum aber gaben 1,6 Millionen diese wieder auf. Die „starke Dynamik an Zu- und Abgängen“ ist für den Mannheimer Soziologen Leicht ein Indiz für enorme Risiken: „Häufig fehlen schlicht die materiellen wie die sozialen Ressourcen.“<sup>14</sup> Die Geschäftsidee der Gründer muss relativ schnell deutliche Gewinne abwerfen, sonst laufen die Soloselbständigen Gefahr, womöglich hoch verschuldet erneut arbeitslos zu werden.

Die Hilfen der Arbeitsämter sind dabei bestenfalls eine Anschubfinanzierung. „Ich-AGs“ müssen sich als Selbständige in der Rentenversicherung pflichtversichern. Im Förderungszeitraum zahlen sie einen reduzierten Beitrag von 232 Euro (Ostdeutschland: 194 Euro). Rechnet man Kranken- und Pflegeversicherung hinzu - Beiträge zur Arbeitslosenversicherung werden nicht erhoben - brauchen die Mini-Unternehmer schon im ersten Förderungsjahr zwei Drittel der staatlichen Zuschüsse für ihre soziale Sicherung. In den beiden folgenden Jahren übersteigen allein die Beiträge für Renten- und Krankenversicherung bereits die öffentliche Unterstützung.

### **Prekärer Frauen-Arbeitsmarkt**

Die Einzahlung in die Rentenkasse ist obligatorisch, die Krankenversicherung hingegen wird als „freiwillig“ eingestuft. Offenbar gehen die Initiatoren davon aus, dass viele „Ich-AGs“ ohnehin nur „geringfügige“ Einkünfte unterhalb der Pflichtversicherungsgrenze erwirtschaften und sich auf die sozialen Sicherungssysteme ihrer Ehepartner stützen können. 60 Prozent aller selbständigen Frauen sind Ein-Personen-Unternehmerinnen; bei den Männern liegt der Anteil mit unter 50 Prozent deutlich niedriger.<sup>15</sup> So wird verständlicher, warum die Förderung der Soloselbständigkeit stets mit den „Minijobs“ in Verbindung gebracht wird: Beide Neuregelungen dienen offensichtlich dazu, die gestiegene weibliche „Erwerbsneigung“ zu kanalisieren: Finanzielle Anreize lenken Frauen in geringfügige Beschäftigung und befrieden so den latenten Geschlechterkonflikt am Arbeitsmarkt - ein volkswirtschaftlich kostengünstiges Verfahren, das sich in parasitärer Weise auf die als „Familienförderung“ kaschierte Möglichkeit der Mitversicherung von Angehörigen verlässt.

Ist die Forcierung der „Ich-AGs“ also nur ein weiterer Mosaikstein einer immer stärker prekär strukturierten Erwerbswelt? Für eine endgültige Beurteilung des neuen Instrumentes ist es noch zu früh. Nur schleppend gehen seit Anfang 2003 die Wünsche auf Förderung ein. Rund 30.000 Anträge hat die Nürnberger Bundesanstalt (BA) in der ersten Jahreshälfte

---

<sup>13</sup> Berliner Zeitung, 11.1.2003.

<sup>14</sup> Bögenhold/Leicht, Neue Selbständigkeit.

<sup>15</sup> Bögenhold/Leicht, Neue Selbständigkeit.

bewilligt. Das parallel weiterhin angebotene Überbrückungsgeld, das Selbständige ein halbes Jahr lang in Höhe ihres vorherigen Arbeitslosengeldes zuzüglich der Sozialbeiträge unterstützt, nutzen dagegen mehr als doppelt so viele Betroffene. Das sei „was Eingeführtes“, versucht BA-Sprecher Roland Schütz die deutlich höhere Akzeptanz des alten Instrumentes zu erklären. Der Berliner Berater Buss hingegen vermutet, dass gerade ältere Erwerbslose den Schritt in die Selbständigkeit scheuen, wenn sie für ihre Rente selbst aufkommen sollen. „Die bleiben lieber arbeitslos, weil dann die Beiträge vom Amt weiterbezahlt werden.“<sup>16</sup>

Die Bundesregierung hofft, dass allein 2003 insgesamt mehr als 200.000 bisher Arbeitslose das Experiment Selbständigkeit wagen. Obwohl als „Unwort“ verspottet, sei der Begriff „Ich-AG“ jetzt in aller Munde und „positiv besetzt“, glaubt Helmut Fryges vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung in Mannheim.<sup>17</sup> So unsicher die Geschäftsaussichten der prekären Miniunternehmen auch sein mögen, immerhin gestaltet die „Ich-AG“ den Übergang zur Selbständigkeit flexibler: Erwerbslose können ihre Situation in Eigeninitiative verändern und „nebenher verdienen“, ohne dass ihnen diese Einkünfte kleinlich auf ihre Unterstützung angerechnet werden. Die Arbeitsämter sanktionieren nicht nur, sondern helfen bei der Suche nach einem Ausweg, federn ein persönliches Wagnis finanziell ab. Die „Fähigkeit und Bereitschaft, sich auf variierenden Einkommens- und Sozialniveaus einzurichten“ betrachten die Soziologen Pongratz und Voß als wesentliches Kennzeichen des „Arbeitskraftunternehmers“.<sup>18</sup> „Wer über eine privilegierte Ausstattung mit ökonomischem und sozialem Kapital verfügt, mag mit der Unternehmerrolle gut zurechtkommen“, kommentiert dagegen Christoph Deutschmann: „Sie aber auch für die anderen, die über diese Ausstattung nicht verfügen, zur Norm zu machen, heißt, sie in einen ruinösen Wettlauf gegen sich selbst hineinzutreiben.“<sup>19</sup>

Es ist sicher blauäugig, die „neuen Selbständigen“ pauschal zu Pionieren eines neuen Lebensstils zu verklären. Ein großer Teil der Projektarbeit bleibt prekäre Beschäftigung, die Selbstausbeutung wird ideologisch überhöht. Nur kleine Minderheiten haben das Zeug zum Lebenskünstler oder Erfolgsunternehmer ihrer selbst. Viele der „modernen Tagelöhner“, die sich zu unsicheren Konditionen auf dem Markt anbieten müssen, dürften später erneut in den Arbeits- oder Sozialämtern auftauchen. Die „kleine Existenzgründung“, wie sie Werner Marquis vom Landesarbeitsamt Nordrhein-Westfalen bezeichnet, kann im günstigen Fall die Erwerbslosenstatistik ein wenig schönere machen. Die Chancen, dass die Förderung der „Ich-AGs“ eine Welle dauerhafter Selbständigkeit auslöst, sind dagegen eher gering. Mit „Verdrängungseffekten“ rechnen selbst die Wissenschaftler des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) der Nürnberger Bundesanstalt. Nur in Grenzen könne es gelingen, heißt es in einer aktuellen IAB-Studie, den Arbeitsmarkt durch „eine Vielzahl von einzeln auftretenden Entrepreneuren“ zu beleben.<sup>20</sup> Auf die bewährten gewerkschaftlichen Werte von Zusammenhalt und Solidarität können auch prekäre Soloselbständige nicht verzichten.

---

16 Berliner Zeitung, 11.1.2003.

17 Stern 27/2003, S. 74.

18 Voß/Pongratz, Arbeitskraftunternehmer.

19 Christoph Deutschmann, Die Gesellschaftskritik der Industriosozilogie - ein Anachronismus?, in: Leviathan 1/2001, S. 58-69.

20 Frankfurter Allgemeine Zeitung, 11.3.2003.