

Teil 1

(Weibliche)

Selbständigkeit

in Theorie und

Geschichte

Wiederkehr der Vergangenheit?

Selbständige um 1900

Dorothea Schmidt

1 Einleitung

Wer ein Buch mit dem Titel *Prekäre Selbständigkeit* in die Hand bekommt, könnte im ersten Moment meinen, es handle sich um eine Bestandaufnahme der Gegenwart: um die schwierige Existenz von Software-Entwicklern am häuslichen Schreibtisch, von scheinselbständigen Fahrern von Paketdiensten, von Gründerinnen von Friseursalons oder Pflegediensten. Aber der Untertitel des Sammelbandes lautet: *Zur Standortbestimmung von Handwerk, Hausindustrie und Klein-gewerbe im Industrialisierungsprozess* (Wengenroth 1989a). Es geht hier um die ebenfalls schwierige Existenz von Schneider/inne/n, Stellmachern oder Schmieden in der Periode vor 1914. Offenbar bieten sich zwischen beiden Zeiten Parallelen an. Aber wie weit reichen sie? Sollte sich über ein Jahrhundert hinweg an der Situation der Selbständigen nicht viel verändert haben oder stehen wir eher vor wechselhaften Entwicklungen, die wieder zurück zur Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert führen? Worin bestehen die Ähnlichkeiten und die Unterschiede zwischen solchen Tätigkeiten um 1900 und heutzutage? Dabei soll auch in den Blick genommen werden, welche Bedeutung das Geschlecht der Selbständigen hatte und wie der Stellenwert der Selbständigkeit zu diesen beiden Zeitpunkten erklärt werden kann – was die Nachfrage nach bestimmten Gütern oder Dienstleistungen und was das Angebot dieser Erwerbsform also jeweils bestimmten.

2 Heterogenität der Selbständigkeit

Damals wie heute wiesen Selbständige in Bezug auf ihre Arbeitssituation wie auf ihre Einkommen eine enorme Spannweite auf. Am unteren Ende der Skala standen um 1900 prekäre Tätigkeiten wie diejenigen von Straßenhändlern und Hausierern. So verkauften Frauen Veilchensträuße und Männer Schnürsenkel, aber ihre Angebotspalette konnte auch sehr viel breiter gestreut sein. Aus dem Berlin dieser Zeit wird berichtet, dass auf Handkarren oder in Körben Obst und Gemüse ebenso angeboten wurden wie Käse, Fische, Wurst und Kommissbrote. Des Weiteren konnte man auf der Straße Filzpantoffeln und Mützen, Hosenträ-

ger und Peitschenstiele, Witzblätter und Bilder der kaiserlichen Familie, *Königs Kursbuch* sowie alle Arten von Zeitungen, von der *Kreuzzeitung* bis zum *Vorwärts* und zum *Simplicissimus* erwerben (Kriele 1899). Erkundigungen nach der Vergangenheit der Kleinsthändler ergaben:

„Da finden wir Handwerker, welche aus irgendeinem Grunde bei ihrer Arbeit nicht mehr das tägliche Brot verdient haben; ferner Arbeiter, die aus der Provinz nach Berlin gekommen, hier bittere Enttäuschung erlebt und die Fabrik mit der Straße vertauscht haben, oder solche Arbeiter, welche einen Unfall erlitten haben, der sie für lange oder für immer unfähig gemacht hat, mit den Händen, den Augen oder den Füßen zu arbeiten.“ (Kriele 1899: 7)

Alleinselbständige gab es darüber hinaus bei wandernden Maurern oder bei Wäscherinnen, die sich in Haushalten zum monatlichen Wäschewaschen einfanden, oder auch bei Näherinnen, die „auf Stör“ gingen, also direkt bei der Kundschaft arbeiteten. In ihrer sesshaften Form existierte diese prekäre und gelegentlich sogar auskömmliche Art der Selbständigkeit in zahllosen kleinen Lokalen wie Gast- oder Wirtshäusern (etwa den typischen Berliner Eckkneipen), ebenso wie in kleinen Einzelhandelsgeschäften, die üblicherweise die Straßen säumten: In ländlichen Gebieten waren das Kramläden, die von Graupen bis zu Einsiedegläsern, von Schürzen bis zu Wollmützen alles führten, was man im Haushalt benötigte, in größeren Städten spezialisierte Geschäfte, wie Kohlenhandels- und Kolonialwarengeschäfte, Schuh- und Konfektionsläden, Briefmarken- und Musikalienhandlungen, Pelz- und Zigarrengeschäfte. Das Kleingewerbe trat gleichfalls in bunter Vielfalt auf: In einer größeren Stadt konnte sich eine Klempnerwerkstatt neben einer Möbeltischlerei, eine Schneiderin neben einer Putzmacherin befinden. Einen besonders großen Anteil nahmen schließlich die Kleinstbetriebe in der Landwirtschaft ein. Bei der Betriebszählung von 1907 stellten fast die Hälfte aller Betriebe, nämlich 49%, Kleinbetriebe mit bis zu fünf Beschäftigten dar, und rund 42% waren Ein-Mann oder Ein-Frau-Betriebe (Statistik des Deutschen Reichs 1913b: 39; Sombart 1911: 240).

Am oberen Ende des Spektrums der Selbständigen standen die Gründer, denen es gelang, sich zu Unternehmern zu entwickeln. Aus Kleinen konnten allmählich Große werden – wenn sie in expandierenden Branchen tätig waren und zukunftsfähige Geschäftsmodelle hatten. Für die Start-ups der Mitte des 19. Jahrhunderts seien hier beispielhaft zwei Unternehmen genannt, die es heute noch gibt, das eine mittlerweile als Aktiengesellschaft, das andere als Familienunternehmen in Form einer GmbH.

Berthold Kempinski wurde 1843 geboren, wanderte im Alter von 29 Jahren aus Schlesien nach Berlin zu, gründete dort in der Friedrichstraße eine Weinhandlung und gliederte ihr später eine Weinstube an. Das Unternehmen wuchs langsam, aber stetig, denn 1889, also 17 Jahre nach der Gründung, wurde in der

Leipzigerstraße ein viergeschossiges Restaurant mit mehreren Sälen eröffnet, das zu dieser Zeit das größte von Berlin war. Kempinski starb 1910. Sein damals revolutionäres Konzept bestand in einem Gastronomie-Angebot für alle Schichten (so gab es etwa zum halben Preis auch halbe Portionen), das in einem respektablen Ambiente serviert wurde (Pracht 1994). Den Hintergrund für diese Erfolgsgeschichte bildete ein starkes Wachstum der Einwohnerzahl von Berlin seit Mitte des 19. Jahrhunderts, das von einem noch stärkeren Wachstum der Angebote für außerhäusliche Genüsse und Vergnügungen aller Art – u.a. „Destillen“, Stehbierhallen, Speiserestaurants, Variétés, Cafés – begleitet wurde (Siemens 1948: 39).

Margarete Steiff wurde 1847 geboren, gehörte also zur gleichen Generation wie Kempinski, erkrankte als Kind an Kinderlähmung und saß von da an in einem Rollstuhl. Sie lernte in einer Nähschule die entsprechenden Fertigkeiten, und als sie 27 Jahre alt war, richtete ihr Vater ihr im elterlichen Wohnhaus in Giengen an der Brenz eine Schneiderei ein, in der sie zunächst Kinderkleidung und Filzkonfektion produzierte, dann auch einen Filzelefanten, der als Nadelkissen dienen sollte, von Kindern aber als Spielzeug entdeckt und somit zum Urahn aller Stofftiere wurde. Dank der regen Nachfrage vergrößerte sich der Betrieb und Margarete Steiff beschäftigte um 1900 rund 400 Mitarbeiter (Erhard 1999). Das soziale und wirtschaftliche Umfeld, das den unternehmerischen Erfolg ermöglichte, war in diesem Fall auf der einen Seite die zunehmende Verbreitung von Nähmaschinen, die bereits vor 1914 in Massenproduktion hergestellt wurden, und der gesellschaftliche Wandel, wonach man den Kindern nicht mehr nur Spielzeug aus harten Materialien wie Holz oder Metall vorsetzte, sondern auch weiche zum Kuscheln zugestand (Hausen 1980).

Betrachtet man die Zustände um 1900 im Vergleich zu denjenigen ein Jahrhundert später, so ist der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen deutlich zurück gegangen. Er betrug in den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg rund 22% (wenn man die mithelfenden Familienangehörigen dazu zählt, sogar mehr als 40%), 2008 dagegen nur noch rund 11%, wobei die Spannweite der Existenzmöglichkeiten nach wie vor sehr breit ist. Bemerkenswert erscheint, dass der Anteil der Alleinselbständigen an allen Erwerbstätigen 2008 bei rund 6% lag und somit ebenso hoch lag wie 1907. Die heutigen „Solisten“ sind anders als früher, als sie häufig in handwerklichen Berufen zu finden waren, nun ganz überwiegend im Bereich der Dienstleistungen tätig – viele davon, wie etwa Fleischzerleger in Schlachthöfen, aber auch freie Mitarbeiter bei Fernsehsendern, als „Scheinselbständige“ (Statistik d. Deutschen Reichs 1913a: 175; Kelleter 2009: 1205ff.; Bebel 1909: 17. Kap.; Verdi-Chef will Werkverträge bekämpfen 2013).

Damals wie heute gibt es daneben die erfolgreichen Gründer/innen oder Erb/inn/en. Wenngleich große Unternehmen inzwischen sehr viel häufiger in der

Form von Kapitalgesellschaften organisiert sind, wurden in den letzten Jahrzehnten viele davon nach wie vor von den Eigentümern geführt, wie etwa Aldi durch Theo und Karl Albrecht, Lidl durch Dieter Schwarz. Die früheren Eigentümer-Unternehmen expandierten meist allmählich und die Gründer/innen waren oft über 40 Jahre alt, bis sich der große Erfolg einstellte (dies trifft etwa auch auf die Fälle von Werner v. Siemens oder Robert Bosch zu). Demgegenüber verlaufen Aufstiege heutzutage, z.B. bei Dienstleistungsfirmen im IT-Sektor, oftmals schneller – die Abstürze allerdings genauso, wie die Dotcom-Blase der Jahre rund um 2000 gezeigt hat.

Neben den bisher vorgestellten Extremen der ganz kleinen und der ganz großen Selbständigen ist festzuhalten, dass nach der Analyse der Betriebsgrößen und der in ihnen Beschäftigten die Zahl der Alleinbetriebe seit 1882 tendenziell stetig abgenommen hat. Gewinner dieser Entwicklung waren aber nur zum Teil die Betriebe mit mehr als 1.000 Beschäftigten. Am stärksten zugenommen hat die Bedeutung derjenigen mit 6 bis 49 Beschäftigten und mit 50 bis 999 Beschäftigten. Es hat also innerhalb des klein- und mittelbetrieblichen Sektors eine Umschichtung zu Lasten der kleinsten Betriebe gegeben (Leicht 1995: 93ff.). Die Tendenz einer relativen Stärkung des Sektors der klein- und mittelbetrieblichen *Unternehmen* (und somit der Bedeutung von Selbständigkeit) ist allerdings insofern zu relativieren, als viele dieser kleinen Betriebe nicht eigenständig agieren, sondern Filialbetriebe großer Ketten darstellen.

Wie ist nun die zwar zurück gegangene, aber somit anhaltende (und seit Mitte der 1990er Jahre deutlich gestiegene) Bedeutung selbständiger Erwerbsarbeit zu erklären? In Anlehnung an die Typologie von Josef Hilbert und Hans-Joachim Sperling (1990: 21ff.) möchte ich im Folgenden Erklärungen dafür vorstellen, die sowohl die Angebots- wie die Nachfrageseite auf Märkten in Betracht ziehen.

3 Angebotsfaktoren: Die Struktur des Unternehmenssektors

Dem deutsch-französischen Krieg von 1870/71 folgte in Deutschland zunächst ein kurzer Boom, dann eine lange Depression und schließlich seit 1890 eine ausgeprägte Wachstumsphase, die nicht nur Unternehmen, sondern auch Städte in bisher unbekannter Größe entstehen ließ. Damit einher gingen neue Betriebsformen und neue Formen von Arbeitsteilung. Während einige der neu gegründeten Großunternehmen, z.B. in der Elektroindustrie, im Zuge ihrer rasanten Expansion zunehmend auf vertikale Integration setzten und mehr und mehr vorgelagerte Produktionsschritte an sich zogen, entstanden gleichzeitig in anderen Bereichen netzwerkartige Strukturen, die auf der Existenz zahlloser kleiner Subunternehmer/innen beruhten, wie im Konfektionsgewerbe. Die Berliner Konfek-

tionsindustrie mit ihrem breitgefächerten Angebot an Unterröcken und Kostümen, Schlafröcken und Reiseüberziehern, Uniformen und Livreen bildete vor 1914 einen der regionalen Schwerpunkte dieser Branche in Deutschland wie in Europa, und der „Berliner Chic“ war weithin bekannt. Im wörtlichen Sinn liefen die Fäden des Gewerbes am Hausvogteiplatz zusammen. Zu bestimmten Tageszeiten eilten Scharen von Arbeiterinnen und Arbeitern zu den dort ansässigen Konfektionären, um die Produkte ihrer Arbeit abzuliefern, die sie in Heimarbeit oder in kleinen Werkstätten angefertigt hatten (Westphal 1986).

Ähnlich setzte sich in anderen Branchen, beispielsweise im Klavierbau, im Lauf des 19. Jahrhunderts eine zunehmend tiefere Arbeitsteilung durch. Als Besonderheit kann hier gelten, dass die Zulieferer industriell gefertigte und hochgradig standardisierte Teile herstellten, während die Klavierproduktion selbst handwerklich blieb. Bis zum Ersten Weltkrieg war das Klavier im häuslichen wie außerhäuslichen Leben nahezu allgegenwärtig – es fehlte in kaum einem bürgerlichen Haushalt und gehörte zum selbstverständlichen Inventar von Kaffeehäusern und Konditoreien, Variétés und Bordellen. In Kinos wurde es zur Begleitung von Stummfilmen eingesetzt, in Kneipen zur Unterhaltung der Gäste. Berlin stellte eines der europäischen Zentren für den Klavierbau dar und es gab hier um 1900 neben der Firma Bechstein mehr als 200 mittelgroße oder auch kleine Firmen, von denen manche nicht mehr als eine Etage in einem Kreuzberger Gewerbehof beanspruchten. Die Zulieferer waren Spezialfirmen für Stimmwirbel, Instrumentenfedern, Notenpulte, Klaviaturen oder Pianomechaniken (Schmidt 2009).

Seither haben sich die Unternehmenskonzepte mehrfach gewandelt. Zu gewissen Zeiten galt die vertikale Integration als Königsweg, während seit den 1990er Jahre die „Konzentration auf die Kernkompetenzen“ und somit das Outsourcing aller nicht zum „Kern“ zählenden Betriebseinheiten propagiert wurde, was zur Folge hatte, dass viele von ihnen in die Selbständigkeit entlassen wurden. Für kleinere und mittlere Unternehmen konnte dies neue Chancen bedeuten, oder auch Abhängigkeiten und die Übertragung von Risiken, die größere Unternehmen auf sie abwälzen wollen. Dies betrifft sowohl Betriebe des Handwerks wie produktionsbegleitende und unternehmensorientierte Dienstleistungen (Hilbert/Sperling 1990: 21; Leicht 1995: 158). Ein weiterer Faktor zur Gestaltung der Unternehmenslandschaft liegt in technischen Neuerungen, von denen meistens angenommen wird, sie hätten in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts ausschließlich die Großindustrie zu Lasten des Handwerks und der kleineren Betrieb gefördert. So schrieb Karl Kautsky in seinem Kommentar zum Erfurter Programm der SPD von 1891:

„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.*“ (1907: 21 – Hervorhebung bei Kautsky)

Die kleinbetrieblichen Formen wurden als ein Relikt vergangener, vorindustrieller Zeiten angesehen, ähnlich überholt wie Allongeperücken und Postkutschen und wie diese im Zeitalter des Telegraphen und der Dynamomaschine endgültig zum Aussterben verurteilt. Der Kleinbetrieb mit seiner überkommenen Handarbeit habe im „Zeitalter des Dampfes und der Elektrizität“ keine Überlebenschance (ebd.: 30).

Die Dampfmaschine als neues Antriebsmittel wurde zum Signum des 19. Jahrhunderts und war tatsächlich für kleinbetriebliche Produktion kaum geeignet. Aber in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts gab es die Neuerungen des Gas- und des Elektromotors, die auch in der handwerklichen Produktion ihren Platz fanden. Sie hielten zwar den Niedergang traditioneller Handwerke wie der Schuhmacherei oder der Weberei nicht auf, waren aber in anderen, die nach wie vor kaum fabrikmäßig betrieben wurden, gut einzusetzen, wie etwa in den Tischlereien, deren Zahl mit dem Wachstum der Bevölkerung, des allgemeinen Wohlstands und der Städte, zahlenmäßig stark zunahm (Wengenroth 1989b: 205). Eine für Bremen vorgenommene Untersuchung kann als beispielhaft für die Veränderungen in dieser Periode gesehen werden. Demnach waren die Betriebe inzwischen häufig

„mit Kreissäge oder Bandsäge sowie Hand-Abrichter, Dickenhobel, Fräse und Bohrmaschine ausgestattet, ergänzt durch Einzel-Maschinen, die dem Hauptarbeitsgebiet der jeweiligen Tischlerei entsprachen.“ (Benje 1997: 160).

Auch in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts kamen technische Entwicklungen keineswegs allein der großbetrieblichen Produktion zugute. Wenn dies zwar für die Eisen- und Stahlerzeugung und für Teile der Chemischen Industrie zutrifft, so nicht für den Maschinenbau oder das Bauwesen. Gerade die Mikroelektronik, die zunächst in großen Unternehmen mit eigenen EDV-Abteilungen und raumfüllenden Computern auftrat, erwies sich durch zunehmende Miniaturisierung und eine immer weiter vertiefte Arbeitsteilung bei der Produktion von Hard- und Software als Bereich, in dem kleine und mittlere Unternehmen eine wachsende Rolle spielten. Anzeichen dafür sind etwa Änderungen der dualen Handwerksausbildung, die bereits seit längerem die Ausbildung zum/zur Elektroniker/in vorsieht, oder der industrielle Wandel in Sachsen, wo rund 700 Unternehmen Spezialchips herstellen, so dass vom *Saxony Valley* die Rede ist. Überdies gibt es eine zunehmende Zahl von freiberuflich Tätigen, Start-ups oder mittelgroßen Firmen in der IT-Branche, die bei sehr unterschiedlichen Einkünften eine breite Palette von Fachkompetenzen anbieten, vom Webdesign bis zur Projektberatung (Deutschland ist Europameister in der Mikroelektronik 2007; IT-Freelancer werden immer wichtiger 2013).

Nicht nur Änderungen der Arbeitsteilung und die technischen Rahmenbedingungen, sondern auch subjektive Faktoren spielen schließlich eine Rolle dafür, inwieweit sich Erwerbstätige für selbständige Tätigkeiten entscheiden. Dies kann „aus Not“ passieren, um der Arbeitslosigkeit zu entgehen oder weil die angebotenen Arbeitsstellen allzu unattraktiv erscheinen, aber ebenso aus Neigung. Insofern wird bei Gründungen zwischen „erzwungenen“ und „gewollten“ unterschieden (Bögenhold/Fachinger 2012: 23). Damals wie heute sind diese Motivationen nicht immer säuberlich voneinander zu trennen, insbesondere bei dem rund um 1900 so häufigen Fall von Familienunternehmen.

Jürgen Kocka zufolge gehörte es bis ins 19. Jahrhundert zum selbstverständlichen Wertehorizont bürgerlicher Familien, dass Ehefrauen oder Nachkommen sich nach dem frühen Tod eines Handwerkers oder Unternehmers verpflichtet fühlten, die selbständige Existenzform aufrecht zu erhalten, sei es, um für die übrige Familie zu sorgen, sei es, um ein Erbe zu hinterlassen und den Namen des Unternehmens und somit der Familie hochzuhalten. So sah sich beispielsweise Werner Siemens nach dem frühen Tod beider Eltern dafür verantwortlich, mit Hilfe der von ihm gegründeten Telegraphen-Bau-Anstalt für seine jüngeren Brüder zu sorgen und ihnen eine soziale Position zu verschaffen, weshalb er den einen nach London und den anderen nach St. Petersburg schickte und so vor 1914 ein gut funktionierendes verwandtschaftliches Netzwerk aufbaute, das größere Projekte gemeinsam in Angriff nahm (Feldenkirchen/Posner 2005). Die damit einhergehenden Werte waren Gehorsam (insbesondere der jüngeren gegenüber den älteren Generationen), außerdem Disziplin und Pflichterfüllung. Als selbstverständlich wurde auch die Loyalität gegenüber der Familie erachtet, bis hin zu Heiraten, die unter dem Gesichtspunkt der Geschäftsbeziehungen oftmals innerhalb einer Branche arrangiert wurden. Individuelle Bestrebungen einzelner Familienmitglieder hatten insofern zurück zu stehen (Kocka 1979). Dieser Wertekanon galt von den mächtigsten dieser Familienverbünde wie den besonders erfolgreichen Rothschilds bis hin zu einfachen Handwerker- oder Händlerfamilien, die zwar zu den großen Unternehmern aufblickten und den Abstand zu ihnen durchaus ermaßen, sich jedoch gegenüber Fabrikarbeitern als etwas Besseres fühlen konnten. Zwischen den Vornehmen und den Geringen waren sie ihr „eigener Herr und Knecht“ und hielten auf diese Art den bürgerlichen Wertekanon hoch.

Die Motivationen heutiger potentieller oder tatsächlicher Unternehmensgründer sehen auf den ersten Blick grundsätzlich anders aus als vor 100 Jahren. Zwar hat sich die „Ökonomie der Not“ mit zunehmender Arbeitslosigkeit wieder als starker Antrieb zum selbständigen Erwerb erwiesen. Dennoch äußern Frauen wie Männer, wenn ihre diesbezüglichen Wünsche erfragt werden, sie erhofften sich davon vor allem „persönliche Unabhängigkeit“ oder eine „eigene Existenz“. Immer wieder fällt der Begriff „Selbstverwirklichung“, den man im Vokabular der Unternehmer/innen und Gründer/innen der Zeit um 1900 vergeblich suchen

würde (was nicht bedeuten muss, dass sie nicht auch Freude an ihrer Arbeit empfinden konnten). Mit Selbständigkeit wird heutzutage oftmals die Erwartung verbunden, man könne hiermit fremdbestimmten Arbeitsbedingungen und bürokratischen Arbeitsorganisationen entgehen, eigene Ideen verwirklichen, „sein eigener Chef sein“, sein Leben individuell gestalten und über Zeitsouveränität verfügen (Döse 1994: 57, 72). In diesem Sinn lautet die Auskunft einer jungen Kölnerin Augenoptikermeisterin, die sich mit einer mobilen Optikerwerkstatt selbständig gemacht hat: „Man soll seine Träume leben.“ (Selbständigkeit ist ein Schritt zur Selbstverwirklichung 2013).

Gleichwohl ist die angestrebte Unabhängigkeit auch heutzutage real vielfach nur um den Preis der Einbindung in familiäre Strukturen zu erlangen. Die Familiensolidarität erstreckt sich zwar auf eine sehr viel kleiner verstandene Kernfamilie, dennoch stellt diese – wenn sie als Ort der emotionalen Nähe und Vertrautheit beschrieben wird – keineswegs immer den Gegenpol zum Erwerbsleben dar. Vielmehr spielen Vererbung, Kreditbeziehungen oder Bürgschaften und in vielen Fällen der gemeinsame Unternehmensbesitz nach wie vor eine erhebliche Rolle. Vor allem in der ethnischen Ökonomie – etwa bei türkischen Familien – und bei Handwerkern ist die gemeinsame Arbeit von Eltern und Kindern oder von Ehepaaren nach wie vor häufig anzutreffen. So hat die Meistersgattin im Handwerk oftmals eine zentrale Stellung für das Unternehmen, und stellt, wie in einer Untersuchung über das Elektro-Installations-Handwerk der 1980er Jahre gesagt wurde, „die Seele im Betrieb“ dar (Christiansen 1983: 102; Light 1987; Ballarini/Keese 1995).

4 Nachfragefaktoren: Jenseits der standardisierten Massenproduktion

Inwiefern es eine „Nachfrage nach Selbständigkeit“, d.h. also Marktchancen von Selbständigen gibt, kann nach Werner Sombart durch folgende Typen und besonderen Umstände erklärt werden (Sombart 1928: 963):

- „(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.“

Die individualisierte (oder spezialisierte) Arbeit scheint zunächst in diametralem Gegensatz zur Phase der Hoch-Industrialisierung vor 1914 zu stehen, in der für bestimmte Konsumgüter bereits Methoden der Massenproduktion eingeführt wur-

den: etwa bei Fahrrädern und Nähmaschinen (Opel), bei Suppenwürfeln (Maggi) oder Keksen (Bahlsen). In vielen anderen Bereichen stießen die Unternehmen jedoch auf Grenzen der Normierung von Komponenten und der Typisierung von Produkten und es blieb Raum für individualisierte Produkte. In manchen Branchen bestand ein Nebeneinander von nach wie vor individualisierten und standardisierten Formen, etwa auf der einen Seite die Maßschneiderei und die erwähnten Näherinnen, die „auf Stör“ gingen, und auf der anderen Seite die Konfektionsindustrie.

Bei anderen Produkten scheiterte die Einführung normierter Formate an den Kundenwünschen, so bei den Bäckereien, über die anlässlich der Berliner Gewerbeausstellung von 1896 berichtet wurde:

„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)

Ähnliches traf für die damaligen Gründerzeitwohnungen zu, die (in gutbürgerlichen Kreisen) eine Fülle von überschwänglich dekorierten Gegenständen und Nippes enthielten, für die Scharen von Handwerkern beschäftigt wurden, unter anderem Drechsler, Polsterer, Stukkateure, Vergolder und Keramiker. Die Gestaltung von Gartentoren und -gittern, von Balkonbrüstungen und Wasserspiern bot Aufträge für Schmiede und Gelbgießer, und die Neigung zur reichhaltigen Ausschmückung setzte sich auch im öffentlichen Raum fort. So wurde im Bericht über die Berliner Gewerbeausstellung darauf hingewiesen, dass die Tafelungen und Holzdecken im altdeutschen Stil für den neuen Sitzungssaal im Reichstag zwei lokalen Meistern übertragen worden waren (Berlin und seine Arbeit... 1898: 303).

Spätere Beobachter, die dem westdeutschen Nachkriegsaufschwung das Etikett des Fordismus verpassten, übertrugen das Modell der hochstandardisierten Automobilindustrie unesehen auf alle übrigen Bereiche der Wirtschaft, doch ist diese Annahme empirisch nicht haltbar (Schmidt 2013). Wie bereits Michael Piore und Charles Sabel feststellten, gab es eine Wiederkehr der „flexiblen Spezialisierung“ (die letztlich nie ganz verschwunden war), und somit eine anhaltende Koexistenz mit Formen der Massenproduktion (Piore/Sabel 1985). In seiner Vorstellung der *Hidden Champions* machte Hermann Simon für die letzten Jahrzehnte zahlreiche mittelständische Firmen aus, die auf ihrem Gebiet Weltmarktführer waren (wenngleich einige davon ihre Selbständigkeit mittlerweile aufgegeben haben), so bei Konsumgütern die Unternehmen Hohner, Märklin, Haribo, Steiff und Pustefix, bei Investitionsgütern Unternehmen mit weniger bekannten Namen, die Fischverarbeitungsmaschinen oder luftgekühlte Dieselmotoren herstellten (Simon 2007).

Die von Sombart angeführten Markt-Lokalistinnen waren um 1900 überwiegend in konsumnahen Branchen tätig, insbesondere wenn sie Produkte anboten, die ortsgebunden, schwer zu transportieren oder leicht verderblich waren, und von Haushalten im Wohnumfeld nachgefragt wurden. Sie fanden sich im Bereich des Handwerks, des Einzelhandels und anderer Dienstleistungen. Dabei gab es typische Männer- und Frauenbereiche. Ortsgebundene Handwerke für Männer (manche davon auch identisch mit den oben beschriebenen spezialisierten Branchen) waren das Baugewerbe, Steinmetze, Tischler oder Stukkateure, die für den Bedarf im Wohnumfeld sorgten, während Fleischer, Bäcker, Gastwirte oder Zigarrenhändler mit verderblichen Waren zu tun hatten. Frauen waren dagegen oft Mithelfende in den genannten Gewerben, aber es gab auch typische Frauenbranchen. Ortsgebunden waren Näherinnen, Waschfrauen und Plätterinnen, während für den verderblichen Bedarf im Wohnumfeld Milchgeschäfte typisch waren. Der Fall des Wäschereigewerbes zeigt, dass verschiedene Formen von Selbständigkeit nebeneinander bestehen konnten. In Berlin arbeiteten Alleinselbständige am Rande der Großstadt im Wäschereidorf Köpenick, in der Stadt selbst gab es in fast jeder Straße eine kleine Handwäscherei, außerdem die moderne Form der Dampfwascherei (Hausen 1987).

Heutzutage wird der lokale Bedarf in vielen Bereichen auf andere Weise befriedigt, und die industrielle Produktion hat frühere Handwerke oftmals verdrängt. Dennoch ist das Baugewerbe nach wie vor stark ortsgebunden und daher überwiegend mittelständisch strukturiert, und Steinmetze bearbeiten immer noch Grabsteine. Neue Konservierungs-Techniken haben die Fleischer entbehrlich werden lassen oder in die Fleischtheken von Supermärkten abgedrängt, und das gewerbliche Nähen und Schneiden konnte sich mit der Verbilligung von Textilien, die in Ländern mit extrem niedrigen Löhnen hergestellt werden, nicht halten. Manche der früheren gewerblichen Dienstleistungen wanderten in die Haushalte. Seit die Constructa in den 1950er Jahren als erster Wasch-Vollautomat auf den Markt gebracht wurde, entwickelte sich das Waschen überwiegend zur unbezahlten Hausfrauenarbeit in der eigenen Wohnung (Hausen 1987).

Aber im Bereich der Dienstleistungen entstanden parallel dazu andere, bis dahin weniger verbreitete oder überhaupt neue Angebote. Manche sind darauf zurück zu führen, dass Tätigkeiten auch aus den Haushalten hinaus gewandert sind, wie etwa an der Zunahme der Dienste für Gebäudereinigung zu sehen ist. Ähnlich hat das häufigere Essen außer Haus Imbisse und Stehcafés, Croissanterien und Bistros vermehrt. Des weiteren hat die zunehmende Komplexität der Steuergesetzgebung die Zahl der Steuerberatungen befördert, die Liebe zu Haustieren Hundesalons und Tierpensionen, der wachsende Anteil von Senioren Pflegedienste und private Altersheime, das gesteigerte Gesundheitsbewusstsein Fitness- und Sportstudios, das neue Interesse an ökologischem Bauen einschlägige Handwerks- und Beratungsfirmen. Manches davon findet innerhalb von Fran-

chisesystemen, also von „kontrollierter Selbständigkeit“ statt, vieles aber nach wie vor innerhalb eigenständiger Kleinbetriebe (zum Überblick über die bevorzugten Branchen von Gründungen siehe den KfW-Gründungsmonitor 2012: 19ff).

Das dem Kapitalismus „keine rechte Freude“ bereitende Reparaturhandwerk befand sich zumindest in Zeiten des Aufschwungs häufig in einer schwierigen Situation. In Zeiten des Mangels galt es dagegen in Fabriken und Werkstätten wie innerhalb der Haushalte, mit Materialien aller Art sowie mit Arbeitsgeräten und Werkzeugen umsichtig umzugehen. Metall konnte eingeschmolzen, Stoffe konnten auseinander geschnitten und gewendet werden, für nicht mehr Tadelloses oder Funktionsfähiges fand man neue Verwendungen und so stellten Reparaturarbeiten häufig einen Rettungsanker für niedergehende Handwerkszweige dar, deren Produkte mittlerweile billiger in Fabriken hergestellt wurde: So wurden etwa die Schuhmacher zu sehr viel weniger angesehenen „Flickschustern“. Für Schneidereien oder Spenglereien ergaben sich auf diese Art ebenfalls ergänzende Tätigkeiten zur Fertigung von neuen Produkten. Es entstanden um 1900 aber auch neue Betriebe, die sich von der Entwicklung der Industrie keineswegs bedroht sahen, sondern in ihrem Windschatten an deren Expansion teilhaben konnten – eine Entwicklung, die bis in die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts von Bedeutung blieb. Sobald die Produkte der Elektrotechnik sich auf Konsumgüter erstreckte, betraf sie etwa die Elektroinstallation. Telefone, elektrische Beleuchtungen und Elektroherde mussten installiert und gewartet werden, und da diese Arbeiten Fachkenntnisse erforderten, waren für sie kundige und geschickte Monteure nötig (Reith/Stöger 2012).

Ähnlich verhielt es sich mit den Werkstätten für Auto-Reparaturen. Anfangs gehörte es zur Ehre des sportlich verwegenen Automobilisten, bei Pannen notfalls selbst Hand anzulegen. Doch bereits vor dem Ersten Weltkrieg bildeten sich die Anfänge eines eigenen Reparatur-Handwerks für Kraftfahrzeuge heraus, das sich in den folgenden Jahrzehnten im Gleichschritt mit der Verbreitung des Automobils entwickelte – so auch in der Periode des deutschen „Wirtschaftswunders“, als gerade der eigene Wagen zum Symbol des neuen Massenkonsums wurde. Die Zahl der Mechaniker stieg von 310.900 (1950) auf 599.000 (1970) (Karr et al. 1974: 364).

Als die Kultur der Radio-Bastler der Zwischenkriegszeit sich später in aufwändig ausgestatteten Heimwerker-Kellern fortsetzte, bekamen viele dieser Reparatur-Handwerke allerdings zunehmend die Konkurrenz durch die *do it yourself*-Bewegung zu spüren. Parallel dazu entwickelten die Hersteller von Konsumgütern die Neigung, die Produkte zunehmend reparaturunfreundlich zu gestalten:

„Die Wegwerfgesellschaft hat das Reparieren grundlegend verändert: Das Absinken der Preise für viele Konsumgüter lässt oftmals eine Reparatur sinnlos erschei-

nen, auch erschweren untrennbare Verbindungen, nicht reparable Materialien oder einkonstruierte ‚Hindernisse‘ Reparaturen.“ (Reith/Stöger 2012: 184)

Im Zuge der Diskussionen um „nachhaltige“ Formen des Konsums wurden diese Entwicklungen jedoch vielfach kritisiert und eine Rückkehr zu Produkten gefordert, die angesichts der gigantischen Verschwendung von Ressourcen wieder reparabel sind.

Fazit

Entgegen vielen Prognosen ist die Kategorie der Selbständigen aus dem Erwerbsleben nicht verschwunden, sondern hat gerade in Form der Kleinstbetriebe oder Solo-Selbständigen im letzten Jahrzehnt eine Renaissance erfahren, und auch die großen Eigentümer-Unternehmer wurden nicht gänzlich durch Kapitalgesellschaften ersetzt. Vergleicht man die Situation um 1900 mit derjenigen um 2000, so ist keine allmähliche Marginalisierung dieser Erwerbsform zu sehen, sondern eine wechselhafte Entwicklung, die wesentlich damit zu tun hat, inwieweit die Lage der abhängig Beschäftigten sozialstaatliche Absicherungen erfuhr – oder aber diese heruntergefahren wurden. Betrachtet man die Gesamtheit der Erwerbsverhältnisse vor dem Ersten Weltkrieg, so fällt auf, dass sich die Arbeits- und Lebenssituation vieler Selbständiger vielfach nicht allzu sehr von derjenigen der Mehrheit der Arbeiterinnen und Arbeiter unterschied. Für beide galt, dass die Arbeitszeiten wie die Einkommen stark schwankten und es nur geringe Absicherungen gab, wenn sie krank oder invalide wurden oder auch im Alter nicht mehr ihrem Erwerb nachgehen konnten. Nur für Arbeiterinnen wurde schrittweise ein Maximalarbeitstag durchgesetzt, während die übrigen Arbeiter, ob in größeren oder kleineren Betrieben, den Wechselfällen der allgemeinen Konjunktur und der Situation der jeweiligen Branche ausgeliefert waren, da die Arbeitgeber Kurzarbeit und Überstunden nach ihrem Belieben festlegen konnten. Die Höhe der Verdienste bestimmte sich zudem nach der Kampfkraft der Arbeiterschaft und ihrer Organisation, während vor allem die großen Unternehmen jegliche Tarifverträge oder sonstige paritätische Regelungen vehement ablehnten. Trotz der vielgerühmten Anfänge der Sozialversicherung unter Bismarck blieb die soziale Absicherung in der Praxis rudimentär.

Ähnlich sieht es ein Jahrhundert später aus. Vieles, was damals an staatlicher Regulierung *noch nicht* existierte, besteht inzwischen *nicht mehr*. Befristete Arbeitsverhältnisse und Formen von Leiharbeit haben zugenommen, Arbeitszeiten wurden auf verschiedene Weise flexibilisiert, die Reallöhne stagnieren seit langem, die Gruppe der *working poor* hat zugenommen und die soziale Sicherung wurde zunehmend von Staat und Unternehmen auf die einzelnen Beschäftigten

abgewälzt, denen die Mittel für die eigene Vorsorge jedoch oftmals fehlen. Die prekäre Selbständigkeit hat also mehr und mehr ein Komplement in der prekären Unselbständigkeit gefunden. Insofern stellt das Zurückdrängen von „Normalarbeitsverhältnissen“ tatsächlich tendenziell eine Wiederkehr von Zuständen der Zeit um 1900 dar, wenngleich sich dies für die meisten auf einem insgesamt sehr viel höheren materiellen Niveau abspielt. Was viele Erwerbstätige als zunehmende Lebensrisiken erleben, bedeutet für andere neue Freiheitsräume und Chancen, die auch dadurch entstanden sind, dass der Siegeszug der Massenfertigung standardisierter Produkte und der großen Unternehmenseinheiten niemals so vollständig war, wie ihn zeitgenössische Beobachter um 1900 abzusehen meinten.

Literatur

- Ballarini, Klaus/Keese, Detlef (1995): Die Rolle der mittätigen Unternehmerfrauen in der mittelständischen Wirtschaft Baden-Württembergs. Vorbericht, Grüne Reihe des Instituts f. Mittelstandsforschung, Nr. 21
- Bebel, August (1909): Die Frau und der Sozialismus (Internet: <http://gutenberg.spiegel.de/buch/423664>, download 30.10.2013)
- Benje, Peter (1997): Frühe Sägemaschinen, Möbelfabriken und Dampftischlereien – Die Einführung der maschinellen Holzbearbeitung in das Tischlereigewerbe Bremens im 19. Jahrhundert. In: Gewerbefleiß – Beiträge zur Sozialgeschichte Bremens, Heft 19, S. 90–183
- Berlin und seine Arbeit – Amtlicher Bericht der Berliner Gewerbe-Ausstellung 1896 (erschienen 1898). Berlin
- Bögenhold, Dieter/Fachinger, Uwe (2012): Neue Selbständigkeit – Wandel und Differenzierungen der Erwerbstätigkeit. WISO-Diskurs, FES. Okt.
- Christiansen, Broder-Heinrich (1983): Alltag im Handwerk – Lebensgeschichten hannoverscher Handwerker. Göttingen (Diss.)
- Deutschland ist Europameister in der Mikroelektronik (2007) (Internet: www.mittelstandswiki.de/2007/04/deutschland-isteuropameister-in-der-mikroelektronik/, download 22.10.2013)
- Döse, Annegret (1994): Selbständigkeit im Schnittpunkt neuer Bedingungen der Erwerbsarbeit. In: Döse, Annegret/Höland, Armin/Schallhöfer, Petra/Roethe, Thomas (Hg.): Neue Formen und Bedingungen der Erwerbsarbeit in Europa. Baden-Baden, S. 47–182
- Erhard, Annegret (1999) Margarete Steiff. Berlin
- Feldenkirchen, Wilfried/Posner, Eberhard (2005): Die Siemens-Unternehmer – Zehn Portraits. München
- Hausen, Karin (1980): Zur Sozialgeschichte der Nähmaschine: technischer Fortschritt und Frauenarbeit. In: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 11, S. 741–757

- Hausen, Karin (1987): Große Wäsche. Technischer Fortschritt und sozialer Wandel in Deutschland vom 18. bis ins 20. Jahrhundert. In: Geschichte und Gesellschaft, Heft 13, S. 273–303
- Hilbert, Josef/Sperling, Hans-Joachim (1990): Die kleine Fabrik. München, Mering
- IT-Freelancer werden immer wichtiger (2007) (Internet: www.computerwoche.de/a/it-free-lancer-werden-immer-wichtiger,2544432, download 22.10.2013)
- Karr, Werner/Leupoldt, Rudolf/Apfelthaler, Gertraud/Ermann, Konrad (1974): Die Verteilung der Erwerbstätigen auf Wirtschaftszweige und Berufe in den Jahren 1950, 1961 und 1970. In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Sonderdruck 4, S. 342–376
- Kautsky, Karl (1907): Das Erfurter Programm – In seinem grundsätzlichen Theil. Stuttgart
- Kelleter, Kai (2009): Selbständige in Deutschland. In: Wirtschaft und Statistik, 12, S. 1204–1210
- KfW-Gründungsmonitor (2012) (Internet: <https://www.kfw.de/KfW-Konzern/KfW-Research/Economic-Research/Publikationen/KfW-Gründungsmonitor/index.html>, download 30.10.2013)
- Kocka, Jürgen (1979): Familie, Unternehmer und Kapitalismus an Beispielen aus der frühen deutschen Industrialisierung. In: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Jg. 24/Heft 3, S. 99–135
- Kriele, Martin (1899): Straßen- und Lokalhandel in Berlin. In: Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 81. Leipzig, S. 1–35
- Leicht, René (1995): Die Prosperität kleiner Betriebe – Das längerfristige Wandlungsmuster von Betriebsgrößen und -strukturen. Heidelberg
- Light, Ivan (1987): Unternehmer und Unternehmertum ethnischer Gruppen. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, SH 28, S. 193–214
- Piore, Michael/Sabel, Charles (1985): Das Ende der Massenproduktion. Berlin
- Pracht, Elfi (1994): M. Kempinski & Co. Berlin
- Reith, Reinhold/Stöger, Georg (2012): Einleitung. Reparieren – oder die Lebensdauer der Gebrauchsgüter. In: Technikgeschichte, Bd. 79, S. 173–184
- Schmidt, Dorothea (2009): Nicht nur Bechstein – Klavierbau in Berlin bis 1914. In: Der Bär von Berlin, Jahrbuch des Vereins für die Geschichte von Berlin, S. 43–58
- Schmidt, Dorothea (2013): Fordismus: Glanz und Elend eines Produktionsmodells. In: PRO-KLA, Heft 172, S. 401–420
- Selbständigkeit ist ein Schritt zur Selbstverwirklichung (2013). In: WAZ, 25.10.2013
- Siemens, Georg (1948): Erziehendes Leben – Erinnerungen und Betrachtungen. Urach
- Simon, Hermann (2007): Hidden Champions des 21. Jahrhunderts. Die Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer. Frankfurt/M.
- Sombart, Werner (1911): Verlagssystem. In: Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Jena, S. 233ff.
- Sombart, Werner (1928): Der moderne Kapitalismus, 3. Band: Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus. München-Leipzig
- Statistik des Deutschen Reichs (1913a): NF, Bd. 211. Berlin
- Statistik des Deutschen Reichs (1913b): NF, Bd. 220–221. Berlin

- Verdi-Chef will Werkverträge bekämpfen (2013). In: WAZ, 9.9.2013 (Internet: www.derwesten.de/wirtschaft, download 22.10.2013)
- Wengenroth, Ulrich (Hg.) (1989a): *Prekäre Selbständigkeit – Zur Standortbestimmung von Handwerk, Hausindustrie und Kleingewerbe im Industrialisierungsprozess*. Stuttgart
- Wengenroth, Ulrich (1989b): *Motoren für den Kleinbetrieb. Soziale Utopien, technische Entwicklung und Absatzstrategien bei der Motorisierung des Kleingewerbes im Kaiserreich*. In: Wengenroth 1989a, S. 177–206
- Westphal, Uwe (1986): *Berliner Konfektion und Mode 1836–1939: Die Zerstörung einer Tradition*. Berlin

