

# Verdienen Selbständige tatsächlich weniger als Angestellte?

Von Michael Fritsch, Alexander S. Kritikos und Alina Sorgner

Mithilfe der Daten des Mikrozensus untersucht dieser Bericht die Einkünfte von Selbständigen und unterscheidet dabei zwischen Solo-Selbständigen und Selbständigen mit weiteren Beschäftigten. Danach lohnt sich der Schritt in die Selbständigkeit finanziell für viele, denn auch Solo-Selbständige verdienen nicht generell weniger als vergleichbare Angestellte. Die relativ starke Streuung der Einkommen von Selbständigen weist darauf hin, dass unternehmerische Selbständigkeit mit hohen Einkommenschancen, aber auch mit hohen Einkommensrisiken behaftet ist. Die hier durchgeführten Schätzungen zeigen zum einen, dass es für Selbständige mit eigenen Mitarbeitern sehr wahrscheinlich ist, mehr als abhängig Beschäftigte zu verdienen. Zum anderen ist es für alle Solo-Selbständigen zusammen genommen weniger wahrscheinlich, mehr als abhängig Beschäftigte zu verdienen. Insbesondere am oberen Ende der Einkommensverteilung erwirtschaften aber auch Solo-Selbständige deutlich mehr als abhängig Beschäftigte. Außerdem stellen sich Menschen, die über ein Abitur aber über keine weitere Berufsausbildung verfügen, finanziell häufig besser, wenn sie sich für eine Tätigkeit in Solo-Selbständigkeit entscheiden.

Der Schritt in die Selbständigkeit gilt vielen als großes Wagnis und als finanziell nicht unbedingt lohnenswert. Ein Blick auf die Einkommensverteilungen von abhängig Beschäftigten und Selbständigen scheint dieses verbreitete Vorurteil zunächst zu bestätigen. Danach gelingt es in vielen Ländern nur sehr wenigen Selbständigen, außergewöhnlich wohlhabend zu werden.<sup>1</sup> Darüber hinaus deutet eine Reihe von empirischen Analysen darauf hin, dass der sogenannte Median-Selbständige, also derjenige Selbständige, der das mittlere und nicht das durchschnittliche Einkommen erwirtschaftet (Kasten 1), nicht mehr, sondern in manchen Ländern sogar signifikant weniger verdient, als der Median-Angestellte.<sup>2</sup> Gleichzeitig ist das Einkommensrisiko von Selbständigen in der Regel wesentlich höher als das von abhängig Beschäftigten. Aus diesem Befund wird häufig gefolgert, dass die höheren Risiken, die Selbständige bei der Generierung ihrer Erwerbseinkünfte im Vergleich zu abhängig Beschäftigten eingehen, nicht durch entsprechend höhere Einkommen honoriert werden.<sup>3</sup>

Die sehr hohen Einkünfte einer Minderheit der Selbständigen und eine kaum vorhandene „Unternehmerrendite“ für die Mehrzahl wirft einige Fragen auf: Warum entscheiden sich viele Menschen für die Selbständigkeit, obwohl sie als abhängig Beschäftigte bei weitaus geringerem Risiko genauso viel oder sogar mehr verdienen könnten? Überschätzen viele Selbständige sich selbst in ihren unternehmerischen Fähigkeiten und unterschätzen die Risiken, die damit verbunden sind? Inwiefern motiviert sie der zusätzliche nicht-monetäre Nutzen der selbständigen Tätigkeit, wie etwa ein höhe-

<sup>1</sup> Henrekson, M., Sanandaji, T. (2013): Small business activity does not measure entrepreneurship. PNAS, [www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1307204111](http://www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1307204111).

<sup>2</sup> Siehe etwa für die USA Hamilton, B. H. (2000): Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment. *Journal of Political Economy*, 108, 604–631; sowie Åstebro, T., Chen, J. (2014): The entrepreneurial earnings puzzle: Mismeasurement or real? *Journal of Business Venturing*, 29, 88–105 zu einem Überblick über Einkünfte von Selbständigen und Angestellten in verschiedenen Industrieländern.

<sup>3</sup> Siehe Åstebro, T., Chen, J. (2014), a. a. O.; Hamilton, B. H. (2000), a. a. O.

res Maß an Unabhängigkeit und Arbeitszufriedenheit? Oder sind die Angaben in den vorhandenen Statistiken schlicht falsch, weil die Selbständigen systematisch zu geringe Einkünfte angeben?<sup>4</sup>

Die Gruppe der Selbständigen ist tatsächlich sehr heterogen und besteht aus einer Reihe von Untergruppen, die bislang kaum differenziert untersucht worden sind. Um dem Rechnung zu tragen, unterscheidet dieser Bericht zwischen Solo-Selbständigen und Selbständigen mit Beschäftigten und berücksichtigt dabei Charakteristika wie Ausbildung, Alter und Beschäftigungsdauer, die sich für die Einkommenserzielung als wichtig erweisen.<sup>5</sup>

### Warum Selbständige mehr verdienen könnten als abhängig Beschäftigte

Generell kann man davon ausgehen, dass sich Menschen dann für eine unternehmerisch selbständige Tätigkeit entscheiden, wenn sie aus dieser Erwerbsform einen höheren Nutzen ziehen als aus den möglichen Alternativen,<sup>6</sup> also aus einem Anstellungsverhältnis oder aus Lohnersatzleistungen.<sup>7</sup> Wie hoch dieser Nutzen aus den alternativen Erwerbsformen ist, hängt wesentlich aber nicht ausschließlich von der Höhe des Einkommens ab. Da unternehmerische Selbständigkeit mit höheren ökonomischen Risiken verbunden ist als eine abhängige Beschäftigung, werden diese Personen eine Kompensation, eine Art Risikoprämie, für die mit der Selbständigkeit eingegangenen Risiken erwarten. Dies gilt auch dann, wenn Selbständige risikoaffiner sind, als Menschen, die eine abhängige Beschäftigung bevorzugen.<sup>8</sup>

<sup>4</sup> Siehe Åstebro, T., Chen, J. (2014), a. a. O. für Hinweise in diese Richtung – zumindest für amerikanische Daten.

<sup>5</sup> Für eine weitergehende Analyse siehe Sorgner, A., Fritsch, M., Kritikos, A. S. (2014): Do Entrepreneurs really earn less? DIW Discussion Paper No.1425.

<sup>6</sup> Lucas, R. E. (1978): On the Size Distribution of Business Firms. *Bell Journal of Economics*, 9, 508–523.

<sup>7</sup> Dies gilt auch für „Notgründungen“ von Personen, die kein oder nur ein sehr geringes alternatives Einkommen haben – siehe dazu auch Caliendo, M., Kritikos, A. S. (2010): Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich. *Wochenbericht des DIW Berlin* Nr. 18/2010.

<sup>8</sup> Personen werden solange eine Risikoprämie für die selbständige Tätigkeit erwarten, wie sie nicht „risikosuchend“ sind, siehe auch Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos, A. S. (2009): Risk Attitudes of Nascent Entrepreneurs – New Evidence from an Experimentally-Validated Survey. *Small Business Economics*, 32(2), 153–167. Eine höhere Risikobereitschaft ist natürlich nur eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung dafür, dass jemand als Selbständiger wirklich mehr verdient als im abhängigen Beschäftigungsverhältnis. Dazu gibt es in der Wissenschaft eine umfassende Diskussion, siehe etwa Lucas, R. E. (1978), a. a. O.; Holmes, T., Schmitz, J. (1990): A Theory of Entrepreneurship and Its Application to the Study of Business Transfers. *Journal of Political Economy*, 98, 265–294; Åstebro, T., Chen, J., Thompson, P. (2011): Stars and Misfits; Self-Employment and Labor Market Frictions. *Management Science*, 57, 1999–2017; oder Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos, A. S. (2011): Selbständige

#### Kasten 1

#### Mittelwert und Median bei der Analyse von Einkommensverteilungen

Bei der Durchführung von Einkommensanalysen ist es wichtig, nicht nur das arithmetische Mittel (den Mittelwert), sondern auch den sogenannten Medianwert zu betrachten. Der Grund dafür liegt in der asymmetrischen Einkommensverteilung in der Bevölkerung. Einkommen unterhalb des Mittelwerts sind dabei häufiger zu beobachten als Einkommen, die den Mittelwert übersteigen.

Das Medianeinkommen beschreibt das Einkommen, bei dem 50 Prozent der Erwerbspersonen weniger und 50 Prozent mehr als den angegebenen Medianwert verdienen. Der Medianwert ist folglich – im Unterschied zum Mittelwert – robust gegenüber Ausreißern, etwa der Beobachtung von wenigen sehr hohen Einkommen. Diese Ausreißer erhöhen den Mittelwert erheblich, wohingegen sie den Medianwert nicht verändern.

Dies kann mit Hilfe der Mikrozensusdaten illustriert werden. Der Mittelwert der Einkommensverteilung für abhängig Beschäftigte sowie für Selbständige mit oder ohne Mitarbeiter ist stets höher als der Medianwert. So ist der Mittelwert der Einkommensverteilung von abhängig Beschäftigten 11,50 Euro netto pro Stunde, während der Medianwert zehn Euro pro Stunde beträgt. Dieser Unterschied ist in der Gruppe der Selbständigen viel deutlicher ausgeprägt: Hier beträgt der Mittelwert 15,60 Euro pro Stunde, wogegen sich der Medianwert auf rund 10,30 Euro pro Stunde beläuft.

Ein höheres Einkommen muss aber nicht der einzige Beweggrund für unternehmerische Selbständigkeit sein. Nicht-monetärer Nutzen, wie beispielsweise ein höheres Maß an Unabhängigkeit und selbstbestimmtem Arbeiten, höhere Arbeitszufriedenheit oder auch zeitliche Flexibilität, können Vorteile sein, die die Nutzeneinbußen aus vergleichsweise niedrigeren Einkommen kompensieren könnten.<sup>9</sup>

Das Einkommen von Selbständigen ist also deutlich höheren Risiken ausgesetzt als Lohneinkommen. Darüber hinaus hat eine Reihe von Analysen Hinweise darauf gegeben, dass viele Selbständige für diese höheren Risiken keine Kompensation in Form eines höheren Ein-

sind anders: Persönlichkeit beeinflusst unternehmerisches Handeln. *Wochenbericht des DIW Berlin* Nr. 11/2011.

<sup>9</sup> Benz, M., Frey, B.S. (2008): Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-Employment and Hierarchy. *Economica*, 75, 362–383.

Kasten 2

**Der Mikrozensus**

Der Mikrozensus der amtlichen Statistik ist eine jährlich durchgeführte repräsentative Bevölkerungsbefragung von etwa 820 000 Personen, die in rund 370 000 Haushalten in Deutschland leben. Erfasst werden neben dem Erwerbsstatus eine Vielzahl von demografischen und sozioökonomischen Merkmalen, aber auch branchen- und erwerbsspezifische Merkmale sowie regionale Informationen. Der Mikrozensus liefert umfassende Informationen über Gründer und unternehmerisch Selbständige im Haupt-, Neben- und Zuerwerb. Die Angaben können auf die Gesamtbevölkerung hochgerechnet werden. Der Mikrozensus gilt als die umfangreichste und zuverlässigste Datenquelle zu Gründern und Selbständigen in Deutschland, weshalb dieser Bericht ausschließlich auf Daten des Mikrozensus zurückgreift.

Für die hier durchgeführten Einkommensanalysen wurden verschiedene Datenbereinigungen vorgenommen, um bessere Vergleichbarkeit zwischen den unterschiedlichen Erwerbsformen herzustellen. Insbesondere werden Zivildienstleistende und Militärangehörige, sowie in einer Unternehmung mithelfende Familienangehörige nicht berücksichtigt. Dies gilt auch für Beschäftigte in der Landwirtschaft, weil diese nicht verpflichtet sind, ihr Einkommen im Mikrozensus anzugeben.

Die monatlichen Nettoeinkünfte aller Erwerbstätigen werden im Mikrozensus in 24 eng definierten Einkommensgruppen erfasst. Die Tabelle gibt einen Überblick, wie hoch das monatliche Nettoeinkommen in den jeweiligen Einkommensgruppen ist.

Tabelle

**Einkommensgruppen im Mikrozensus 2009**  
In Euro pro Monat

	Von	Bis
1	0	150
2	150	300
3	300	500
4	500	700
5	700	900
6	900	1 100
7	1 100	1 300
8	1 300	1 500
9	1 500	1 700
10	1 700	2 000
11	2 000	2 300
12	2 300	2 600
13	2 600	2 900
14	2 900	3 200
15	3 200	3 600
16	3 600	4 000
17	4 000	4 500
18	4 500	5 000
19	5 000	5 500
20	5 500	6 000
21	6 000	7 500
22	7 500	10 000
23	10 000	18 000
24	18 000 und mehr	

Quelle: Mikrozensus 2009.

© DIW Berlin 2015

kommens erwirtschaften. Dieser Befund ist jedoch umstritten, gerade weil Selbständige eine sehr heterogene Gruppe sind und ihre Einkommen relativ breit streuen.<sup>10</sup>

Für wen lohnt sich der Schritt in die Selbständigkeit? Um diese Frage zu beantworten, betrachtet dieser Bericht für verschiedene Untergruppen nicht nur die Durchschnitts- und Medianeinkommen, sondern auch die gesamten Einkommensverteilungen.

**Wo und wie werden Einkommen gemessen?**

Die vorliegenden Analysen basieren auf dem Mikrozensus, der jährlich durch das Statistische Bundesamt erhoben wird. Der Mikrozensus ist die umfangreichste

empirische Erhebung in Deutschland, für die pro Woche 820 000 Personen befragt werden (Kasten 2). Die hier genutzte Stichprobe des Mikrozensus aus dem Jahr 2009 umfasst 262 249 Beobachtungen, von denen 27 128 Selbständige und 235 121 abhängig Beschäftigte sind. Unter den Selbständigen stellen die Solo-Selbständigen<sup>11</sup> mit 15 165 Personen im Vergleich zu den 11 963 Selbständigen mit Mitarbeitern die zahlenmäßig größere Gruppe dar. Hochgerechnet auf die Bevölkerung bedeutet dies, dass es 2009 insgesamt 4,2 Millionen Selbständige gab, von denen 2,3 Millionen solo-selbständig waren und 1,9 Millionen weitere abhängig Be-

<sup>10</sup> Siehe Åstebro, T., Chen, J. (2014), a. a. O.

<sup>11</sup> Zu Einkünften von Solo-Selbständigen siehe auch Brenke, K. (2013): Allein tätige Selbständige: starkes Beschäftigungswachstum, oft nur geringe Einkommen. DIW Wochenbericht Nr. 7/2013.

schäftigte in ihrer Unternehmung hatten.<sup>12</sup> 36,5 Millionen Menschen standen in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis.<sup>13</sup>

Der Mikrozensus informiert über die monatlichen Nettoeinkünfte aller Erwerbstätigen in Form von 24 eng definierten Einkommensgruppen. Da bei diesen Angaben Abzüge für Steuern und Ausgaben für staatliche und private Versicherungen bereits berücksichtigt sind, ermöglichen sie einen aussagefähigen Vergleich der Einkünfte aus den verschiedenen Erwerbsformen. Anhand der Angaben über die monatlichen Arbeitsstunden, lassen sich daraus die Nettostundenlöhne errechnen. Weiterhin werden für die Berechnungen Angaben zu Alter, Geschlecht, Nationalität, Ausbildungsstand, Branche, Berufserfahrung, Regionszugehörigkeit sowie verschiedene weitere Merkmale berücksichtigt.

### Breite Streuung der Einkommen von Selbständigen

Die Abbildung zeigt die Verteilung der monatlichen Einkünfte von Selbständigen und abhängig Beschäftigten, wobei die Selbständigen nochmals in Solo-Unternehmer und Selbständige mit Beschäftigten unterteilt sind. Es zeigt sich, dass es substantielle Einkommensunterschiede zwischen den Erwerbsformen gibt. Die Verteilung für die Selbständigen insgesamt offenbart zwei Spitzen, bei einem monatlichen Nettoeinkommen von rund 1 000 Euro für die Solo-Selbständigen und von über 2 000 Euro für die Selbständigen mit weiteren Beschäftigten. Dies lässt sich auf die sehr unterschiedlichen Einkommensverteilungen der beiden Untergruppen zurückführen. Das monatliche Nettoeinkommen von Solo-Selbständigen bleibt demnach deutlich hinter dem Einkommen der Selbständigen mit abhängig Beschäftigten zurück.

### Wer verdient wie viel?

Die weitere Analyse konzentriert sich auf den Vergleich der Einkommen pro Arbeitsstunde. Dabei fällt zunächst auf, dass Solo-Selbständige im Durchschnitt knapp drei Euro pro Stunde mehr und Selbständige mit Beschäftigten circa sechs Euro pro Stunde mehr verdienen als

**12** Die absolute Anzahl der Selbständigen in ganz Deutschland hat sich seitdem nur marginal geändert, siehe etwa Institut für Mittelstandsforschung (2015), wonach sich die Zahl der Unternehmensgründungen und -schließungen über die letzten fünf Jahre hinweg in etwa die Waage gehalten haben, [www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen/#accordion=0&tab=0](http://www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen/#accordion=0&tab=0).

**13** Die bisher vorliegenden Erhebungsdaten wurden mit Gewichtungsfaktoren hochgerechnet, bei denen die Ergebnisse des jüngsten Zensus noch nicht berücksichtigt sind. Dadurch dürfte die Abbildung der tatsächlichen Gegebenheiten etwas verzerrt werden; für die hier behandelte Thematik ist diese Unzulänglichkeit aber ohne Belang.

Tabelle 1

### Monatliches und stündliches Nettoeinkommen nach Erwerbsstatus In Euro

	Abhängig Beschäftigte <sup>1</sup>	Selbständige insgesamt	Solo-Selbständige	Selbständige mit Beschäftigten
<b>Monatliches Nettoeinkommen<sup>2</sup></b>				
Mittelwert	1 534	2 424	1 704	3 338
Standardabweichung	1 136	2 564	1 675	3 139
1. Perzentil	175	75	75	175
5. Perzentil	400	400	175	800
10. Perzentil	400	600	400	1 000
25. Perzentil	800	1 000	800	1 600
50. Perzentil	1 400	1 850	1 400	2 450
75. Perzentil	1 850	3 050	2 150	3 800
90. Perzentil	2 450	4 750	3 050	6 750
95. Perzentil	3 400	6 750	4 250	8 750
99. Perzentil	5 250	14 000	8 750	20 000
<b>Nettoeinkommen pro Arbeitsstunde</b>				
Mittelwert	11,51	15,59	14,28	17,25
Standardabweichung	12,35	40,54	47,64	29,06
1. Perzentil	2,19	0,47	0,47	0,94
5. Perzentil	3,75	2,68	2,38	3,70
10. Perzentil	5,00	4,17	3,75	5,00
25. Perzentil	7,50	6,67	6,25	7,71
50. Perzentil (Medianwert)	10,00	10,28	9,38	12,25
75. Perzentil	13,44	17,00	15,00	19,79
90. Perzentil	18,56	28,13	23,75	31,94
95. Perzentil	23,53	40,00	35,00	43,75
99. Perzentil	42,19	89,29	100,00	87,50
Zahl der Beobachtungen	235 121	27 128	15 165	11 963

<sup>1</sup> Ohne Personen in betrieblicher oder schulischer Ausbildung.

<sup>2</sup> Die Werte des monatlichen Nettoeinkommens entsprechen den Mittelwerten der Einkommensintervalle.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis des Mikrozensus 2009.

Im Mittel verdienen Selbständige mit Beschäftigten etwa sechs Euro und Solo-Selbständige etwa drei Euro pro Stunde mehr als abhängig Beschäftigte.

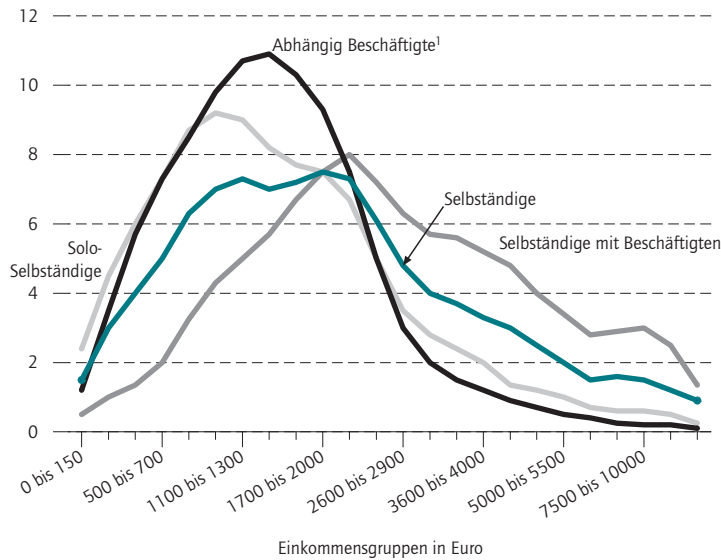
abhängig Beschäftigte (Tabelle 1). Ein Vergleich mit den Medianwerten der Einkünfte verdeutlicht, wie sehr die Werte des arithmetischen Mittels durch Einkommen der Top-Verdiener beeinflusst sind. Demnach verdient der Median-Selbständige nahezu den gleichen Nettostundenlohn (circa zehn Euro) wie der Median-Angestellte;<sup>14</sup> das Median-Einkommen von Selbständigen mit weiteren Beschäftigten liegt dagegen um 22 Prozent höher als das der abhängig Beschäftigten. Demgegenüber fällt das Median-Einkommen pro Stunde in der Gruppe der

**14** Das Ergebnis ähnlicher Verdienste des Median-Selbständigen und Median-Angestellten bestätigt somit die beobachteten Ergebnisse für andere Länder wie die USA, Kanada oder Großbritannien aus früheren Jahren, siehe etwa Hamilton, B. H. (2000), a. a. O.; Åstebro, T., Chen, J. (2014), a. a. O. und legen die Vermutung nahe, dass diese Einkommensverteilungen zeitunabhängig zu beobachten sind.

Abbildung

**Verteilung des monatlichen Nettoeinkommens nach dem Erwerbsstatus**

Anteile in Prozent



1 Ohne Personen in betrieblicher oder schulischer Ausbildung.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis des Mikrozensus 2009.

© DIW Berlin 2015

Das monatliche Nettoeinkommen von Solo-Selbständigen bleibt deutlich hinter dem von Selbständigen mit Mitarbeitern zurück.

Solo-Selbständigen um sechs Prozent geringer aus als das der abhängig Beschäftigten.

Bei Betrachtung der gesamten Einkommensverteilung fällt die wesentlich größere Spannweite der Einkommen aus Selbständigkeit ins Auge. Während Selbständige am unteren Ende der Einkommensverteilung sehr geringe Einkommen in Kauf nehmen müssen, übersteigen die Werte am oberen Ende der Einkommensverteilung die Werte für die abhängig Beschäftigten bei weitem.

Ein Beispiel: Rund 18 Prozent (etwa 400 000) der Solo-Selbständigen, aber auch etwa zehn Prozent (185 000) der Selbständigen mit weiteren Beschäftigten verdienen im Jahr 2009 weniger als fünf Euro netto pro Stunde. Allerdings mussten sich auch zehn Prozent aller abhängig Beschäftigten (rund 3,65 Millionen) mit weniger als fünf Euro netto pro Stunde zufrieden geben. Die Einkünfte der Selbständigen im ersten Perzentil, also der 42 000 Selbständigen mit den geringsten Einkommen, liegen sogar nur im Cent-Bereich. Solch geringe Einkünfte treten bei abhängig Beschäftigten nicht auf.

Die Streuung der Einkommen lässt sich mithilfe der sogenannten Standardabweichung messen. Je höher diese

Abweichung ist, desto höher ist auch die Einkommensstreuung. Wie Tabelle 1 zeigt, ist die Streuung für Selbständige um mehr als das Dreifache höher als für abhängig Beschäftigte. Mit der Selbständigkeit sind also sowohl Chancen auf ein relativ hohes Einkommen verbunden, aber auch das Risiko, wenig erfolgreich zu sein und nur ein relativ geringes Einkommen zu erwirtschaften. Auffällig ist, dass die Standardabweichung der Einkommen für Solo-Selbständige weitaus höher ist als für Selbständige mit Mitarbeitern.

So verdienen die untersten zehn Prozent der Selbständigen mit Beschäftigten (das zehnte Perzentil) pro Stunde weniger als die untersten zehn Prozent der abhängig Beschäftigten. Die übrigen 90 Prozent verdienen hingegen mehr als die vergleichbaren 90 Prozent in der gesamten Einkommensverteilung der abhängig Beschäftigten. Dieser „Wechsellpunkt“ ist bei Solo-Selbständigen erst etwa beim 60. Perzentil erreicht. Mit anderen Worten, mehr als 40 Prozent aller Solo-Selbständigen realisieren ein höheres Einkommen als abhängig Beschäftigte, allerdings nur in den höheren Einkommenskategorien.

Diese Beobachtungen lassen zwei Schlüsse zu: Erstens verdient der Median-Selbständige mit Beschäftigten im Vergleich zum Median-Angestellten mehr und erhält somit eine Prämie auf sein erhöhtes finanzielles Risiko. Für den Median-Solo-Selbständigen gilt dies jedoch nicht. Zweitens streuen die Einkommen von Solo-Selbständigen weitaus stärker als die Einkünfte von Selbständigen mit Beschäftigten – ein Hinweis auf ein höheres Einkommensrisiko von Solo-Selbständigen.

**Welche Faktoren beeinflussen die Einkommen der Selbständigen?**

Das Einkommen einer Person wird durch diverse Faktoren wie etwa Ausbildung, Alter, Berufserfahrung, Migrationshintergrund, Geschlecht und vor allem von der geleisteten Arbeitszeit beeinflusst. Um beurteilen zu können, ob Menschen unter Berücksichtigung solcher Einflussfaktoren in unternehmerischer Selbständigkeit mehr oder weniger verdienen als in abhängiger Beschäftigung, werden multivariate Analysen durchgeführt. Dabei geben die Variablen „Solo-Selbständige“ beziehungsweise „Selbständige mit Beschäftigten“ den Einkommensunterschied zu den abhängig Beschäftigten an.

Wie aus Tabelle 2 hervorgeht, wird das Einkommen einer Person durch ihr Alter, die Dauer der gegenwärtigen Erwerbsform, die Höhe des Bildungsabschlusses sowie durch die geleistete Arbeitszeit positiv beeinflusst. Deutsche Staatsangehörige und Männer haben in der Regel höhere Einkommen; bei verheirateten Personen ist das Einkommen niedriger. Sind Kinder im

Tabelle 2

Schätzungen der Einkommensregressionen<sup>1</sup>

	Modell I	Modell II	Modell III		
	Ordered Logit	OLS	25. Perzentil	50. Perzentil	75. Perzentil
Abhängig Beschäftigte <sup>2</sup> (Referenzgruppe)					
Solo-Selbständigkeit	-0,743***	-0,177***	-0,315***	-0,127***	0,0362***
Selbständig mit Beschäftigten	0,328***	0,0390***	-0,102***	0,0778***	0,224***
Alter (Jahre)	0,214***	0,0567***	0,0619***	0,0496***	0,0400***
Alter zum Quadrat	-0,00231***	-0,000560***	-0,000683***	-0,000529***	-0,000381***
Dauer der gegenwärtigen Anstellung oder Selbständigkeit (Jahre)	0,0680***	0,00822***	0,0155***	0,0115***	0,00615***
Dauer der gegenwärtigen Anstellung oder Selbständigkeit zum Quadrat	-0,000780***	-7,87E-05***	-0,000187***	-0,000124***	-4,65E-05***
Schulabschluss ohne Abitur (Referenzgruppe)					
Schulabschluss mit Abitur (1=ja, 0=nein)	0,638***	0,251***	0,0877***	0,151***	0,311***
Berufsabschluss (1=ja, 0=nein)	1,281***	0,317***	0,395***	0,293***	0,225***
Hochschulabschluss (1=ja, 0=nein)	2,926***	0,649***	0,711***	0,634***	0,595***
Familienstand: Verheiratet (1=ja, 0=nein)	-0,0458***	-0,00495**	0,0138***	0,0267***	0,0274***
Kinder im Haushalt (1=ja, 0=nein)	0,416***	0,133***	0,0878***	0,122***	0,162***
Staatsbürgerschaft: Deutsch (1=ja, 0=nein)	0,0371**	-0,002	-3,72E-5	-0,005	0,00818*
Geschlecht: männlich (1=ja, 0=nein)	0,949***	0,127***	0,154***	0,122***	0,0985***
Arbeitsstunden pro Woche	0,105***	-	-	-	-
Industriesektor (auf der Ebene der Wirtschaftsunterbereiche)	***	***	***	***	***
Region (auf der Bundesländerebene)	***	***	***	***	***
Zahl der Beobachtungen	262 249	262 249	262 249	262 249	262 249
R <sup>2</sup>	-	0,286	0,211	0,187	0,175
Pseudo R <sup>2</sup>	0,161	-	-	-	-
Log Likelihood	-592 469	-	-	-	-
Chi <sup>2</sup>	149 320***	-	-	-	-
F-Statistik	-	2 559***	-	-	-

1 Abhängige Variable in Modell I ist eine Ordinalvariable mit 24 Ausprägungen gemäß Tabelle im Kasten 2. Abhängige Variable in Modell II und Modell III ist der natürliche Logarithmus der stündlichen Nettoeinkommen. Statistisch signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau \*\*\*, dem 5-Prozent-Niveau \*\*, dem 10-Prozent-Niveau \*.  
 2 Ohne Personen in betrieblicher oder schulischer Ausbildung.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis des Mikrozensus 2009.

Solo-Selbständige haben ein im Allgemeinen niedrigeres Einkommen als abhängig Beschäftigte.

Haushalt, ist das Einkommen meist höher. Die negativen Koeffizienten für die quadrierten Variablen „Alter“ und „Dauer der gegenwärtigen Anstellung beziehungsweise der Selbständigkeit“ zeigen an, dass der positive Einfluss dieser Variablen mit ansteigendem Alter beziehungsweise zunehmender Tätigkeitsdauer immer schwächer wird. Der signifikant negative Koeffizient für die Variable „Solo-Selbständigkeit“ verdeutlicht, dass Solo-Selbständige auch unter Berücksichtigung der in Tabelle 2 aufgeführten Einflussgrößen im Allgemeinen ein geringeres Einkommen haben als abhängig Beschäftigte. Für die Selbständigen mit Beschäftigten ist das Einkommen hingegen höher. Führt man

diese Schätzung des Einkommens für unterschiedliche Perzentile der Einkommensverteilung durch, so zeigt sich, dass für das 25. Perzentil beide Typen von Selbständigen weniger verdienen als vergleichbare Personen in abhängiger Beschäftigung. Schätzungen für das 75. Perzentil zeigen, dass die Einkommen für beide Gruppen von Selbständigen höher sind als für abhängig Beschäftigte.

Interessante Befunde ergeben sich auch, wenn nach dem Ausbildungsstand der Solo-Selbständigen differenziert wird (Tabelle 3). Demnach realisieren Solo-Selbständige, die Abitur haben, aber über keinen wei-

Tabelle 3

**Schätzungen der Einkommensregressionen nach dem Bildungsniveau<sup>1</sup>**

	Modell I	Modell II
	Ordered Logit	OLS
Solo-Selbständige x Schulabschluss mit Abitur	0,653***	0,207***
Solo-Selbständige x Berufsabschluss	-0,698***	-0,202***
Solo-Selbständige x Hochschulabschluss	-1,399***	-0,318***
Solo-Selbständigkeit	0,048	0,026
Selbständig mit abhängig Beschäftigten	0,322***	0,0363***
Abhängig Beschäftigte <sup>2</sup> (Referenzgruppe)		
Schulabschluss ohne Abitur (Referenzgruppe)		
Schulabschluss mit Abitur (1=ja, 0=nein)	0,538***	0,218***
Berufsabschluss (1=ja, 0=nein)	1,301***	0,324***
Hochschulabschluss (1=ja, 0=nein)	3,008***	0,669***
Alter (Jahre)	0,212***	0,0557***
Alter zum Quadrat	-0,00228***	-0,000548***
Dauer der gegenwärtigen Anstellung oder Selbständigkeit (Jahre)	0,0684***	0,00826***
Dauer der gegenwärtigen Anstellung oder Selbständigkeit zum Quadrat	-0,000788***	-8,00E-05***
Familienstand: Verheiratet (1=ja, 0=nein)	-0,0471***	-0,00525**
Kinder im Haushalt (1=ja, 0=nein)	0,418***	0,134***
Staatsbürgerschaft: Deutsch (1=ja, 0=nein)	0,0341**	-0,002
Geschlecht: männlich (1=ja, 0=nein)	0,946***	0,125***
Arbeitsstunden pro Woche	0,105***	-
Industriesektor (auf der Ebene der Wirtschaftsunterbereiche)	***	***
Region (auf der Bundesländerebene)	***	***
Zahl der Beobachtungen	262 249	262 249
R <sup>2</sup>	-	0,288
Log Likelihood	-592,019	-198 212
Chi <sup>2</sup>	151,892***	-
Pseudo R <sup>2</sup>	0,162	-

1 Abhängige Variable in Modell I ist eine Ordinalvariable mit 24 Ausprägungen gemäß Tabelle im Kasten 2. Abhängige Variable in Modell II ist der natürliche Logarithmus der stündlichen Nettoeinkommen. Statistisch signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau \*\*\*, dem 5-Prozent-Niveau \*\*, dem 10-Prozent-Niveau \*.  
 2 Ohne Personen in betrieblicher oder schulischer Ausbildung.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis des Mikrozensus 2009.

Solo-Selbständige mit Abitur (und ohne weiteren Bildungsabschluss) generieren im Durchschnitt höhere Einkommen als vergleichbare abhängig Beschäftigte.

teren Ausbildungsabschluss verfügen, in der Regel ein höheres Einkommen als vergleichbare abhängig Beschäftigte. Diesen Personen gelingt es also, ihre Fähigkeiten in unternehmerischer Selbständigkeit besser zu kommerzialisieren als in abhängiger Beschäftigung. Offensichtlich spielt die weitergehende formale Qualifikation auf dem deutschen Arbeitsmarkt unabhängig vom Schulabschluss eine erhebliche Rolle bei der Entlohnung, so dass Abiturienten ohne weitere Berufsausbildung in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis schlechter gestellt sind. Für Solo-Selbständige mit Berufs- oder Hochschulabschluss fallen die Einkommen hingegen signifikant niedriger aus als für abhängig Beschäftigte.

**Fazit**

Dieser Bericht zeigt, dass die Einkommen der Selbständigen eine wesentlich stärkere Streuung aufweisen als die Einkommen der abhängig Beschäftigten. Dies wird besonders deutlich, wenn man die Ränder der Einkommensverteilung betrachtet: Es gibt sowohl Selbständige, die am Existenzminimum leben als auch solche, die sehr viel wohlhabender sind als vergleichbare abhängig Beschäftigte. Dies gilt insbesondere für Solo-Selbständige, die ein noch höheres Einkommensrisiko haben als Selbständige mit weiteren Beschäftigten.

Das weit verbreitete Vorurteil, Selbständige verdienen generell weniger als vergleichbare abhängig Beschäftigte, ist aber unzutreffend. Die Differenzierung zwischen Solo-Selbständigen und Selbständigen mit abhängigen Beschäftigten verdeutlicht dies. Der Median-Selbständige mit weiteren Beschäftigten verdient pro Stunde 22 Prozent mehr als ein vergleichbarer abhängig Beschäftigter. Der Median-Solo-Selbständige verdient hingegen sechs Prozent weniger. Ob das höhere Einkommen, das die Selbständigen mit Beschäftigten erwirtschaften, ausreicht, um ihr höheres Risiko zu kompensieren, ist eine bisher unbeantwortete Frage. Aus anderen empirischen Untersuchungen ist bekannt, dass zumindest die Arbeitszufriedenheit von Selbständigen deutlich höher ist als bei abhängig Beschäftigten.<sup>15</sup> Vor dem Hintergrund der hier dargestellten Ergebnisse ist dies insbesondere für Solo-Selbständige zu vermuten, wenn sie trotz niedrigerer Einkünfte freiwillig in dieser Erwerbsform verbleiben.

In Anbetracht der zentralen Rolle, die unternehmerischer Selbständigkeit in einer Marktwirtschaft zukommt, ist es erstaunlich, wie wenig gesicherte Erkenntnisse über das Einkommen von Unternehmern vorliegen und darüber, welche Anreize zur Selbständigkeit bestehen. Diese Analyse verdeutlicht, dass es keinen Grund gibt, insbesondere die Solo-Selbständigkeit grundsätzlich in ein schlechtes Licht zu stellen. Im Gegenteil: Bei Solo-Selbständigen ist die Streuung der Einkommen besonders hoch, sie erwirtschaften also sowohl sehr niedrige als auch überproportional hohe Einkommen. Zwar lässt sich auch der Einfluss weiterer Faktoren wie Alter, Ausbildungsstand oder Geschlecht auf das Einkommen messen, deterministische Aussagen darüber, für wen sich der Sprung in die Selbständigkeit finanziell lohnt, lassen sich daraus jedoch nicht ableiten.

Die Politik sollte deshalb für eine hohe Durchlässigkeit zwischen den verschiedenen Erwerbsformen Sorge tra-

<sup>15</sup> Siehe etwa Millan, J. M., Hessels, J., Thurik, R., Aguado, R. (2011): Determinants of job satisfaction: a European comparison of self-employed and paid employees. Small Business Economics, 40, 651-670.

## VERDIENSTE VON SELBSTÄNDIGEN

---

gen, damit Menschen beim Schritt in die Selbständigkeit, und gegebenenfalls auch zurück in eine abhängige Beschäftigung nicht unnötig behindert werden. Um die Hürden für den Wechsel der Beschäftigungsformen mög-

lichst niedrig zu halten, sollten bürokratische Abläufe von Unternehmensgründungen und -schließungen deutlich vereinfacht und die Beratungsleistung, beispielsweise in Bezug auf die Sozialversicherungen, verbessert werden.

**Alexander S. Kritikos** ist Forschungsdirektor am DIW Berlin | [akritikos@diw.de](mailto:akritikos@diw.de)  
**Michael Fritsch** ist Professor an der Friedrich-Schiller-Universität Jena | [m.fritsch@uni-jena.de](mailto:m.fritsch@uni-jena.de)

**Alina Sorgner** ist Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Friedrich-Schiller-Universität Jena | [alina.sorgner@uni-jena.de](mailto:alina.sorgner@uni-jena.de)

## DO THE SELF-EMPLOYED REALLY EARN LESS THAN EMPLOYEES?

---

**Abstract:** Based on German micro census data, this report compares the incomes of self-employed with those of employees. The analysis distinguishes between solo-self-employed and self-employed with further employees and shows that the median self-employed with employees earns significantly more than the median salaried employee, while the median solo entrepreneur earns less. However, solo entrepreneurship pays for those with

a university entrance degree (Abitur) but no further professional qualification as well as for those who were in the upper percentiles of the income distribution in their previous salaried job. The variation in incomes of self-employed is higher than that of employees, thus confirming that self-employment can be associated with higher income opportunities but also with higher income risks.

**JEL:** D22, J23 L26, M13

**Keywords:** Entrepreneurship, Selfemployment, Incomes





DIW Berlin – Deutsches Institut  
für Wirtschaftsforschung e.V.  
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin  
T +49 30 897 89 -0  
F +49 30 897 89 -200  
82. Jahrgang

#### Herausgeber

Prof. Dr. Pio Baake  
Prof. Dr. Tomaso Duso  
Dr. Ferdinand Fichtner  
Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.  
Prof. Dr. Peter Haan  
Prof. Dr. Claudia Kemfert  
Dr. Kati Krähnert  
Prof. Karsten Neuhoff, Ph.D.  
Prof. Dr. Jürgen Schupp  
Prof. Dr. C. Katharina Spieß  
Prof. Dr. Gert G. Wagner

#### Chefredaktion

Sabine Fiedler  
Dr. Kurt Geppert

#### Redaktion

Renate Bogdanovic  
Andreas Harasser  
Sebastian Kollmann  
Dr. Claudia Lambert  
Marie Kristin Marten  
Dr. Anika Rasner  
Dr. Wolf-Peter Schill

#### Lektorat

Dr. Stefan Bach  
Karl Brenke  
Dr. Markus Grabka

#### Pressestelle

Renate Bogdanovic  
Tel. +49-30-89789-249  
presse@diw.de

#### Vertrieb

DIW Berlin Leserservice  
Postfach 74  
77649 Offenburg  
leserservice@diw.de  
Tel. (01806) 14 00 50 25  
20 Cent pro Anruf  
ISSN 0012-1304

#### Gestaltung

Edenspiekermann

#### Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

#### Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –  
auch auszugsweise – nur mit Quellen-  
angabe und unter Zusendung eines  
Belegexemplars an die Serviceabteilung  
Kommunikation des DIW Berlin  
(kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.