

Birgit Apitzsch, Caroline Ruiner, Maximiliane Wilkesmann*

Traditionelle und neue intermediäre Akteure in den Arbeitswelten hochqualifizierter Solo-Selbstständiger**

Zusammenfassung – Auf dem Arbeitsmarkt lässt sich eine wachsende Anzahl hochqualifizierter Solo-Selbstständiger beobachten, für die angenommen wird, dass sie ihre Arbeitsbedingungen individuell aushandeln. In jedem Fall zeichnet sich deren Vergütung durch eine vergleichsweise hohe Heterogenität aus. Gleichzeitig lässt sich eine Verschiebung im Gefüge kollektiver Interessenvertretungsorgane beobachten, die sich darin zeigt, dass neben Gewerkschaften neue intermediäre Akteure (z.B. Agenturen, Genossenschaften) relevant werden. Vor diesem Hintergrund ist das Ziel des vorliegenden Beitrags, die Rolle traditioneller und neuer intermediärer Akteure in den Aushandlungen der Arbeitsbedingungen, wie der Vergütung, von hochqualifizierten Solo-Selbstständigen zu eruieren. Die empirische Basis des Beitrags bildet eine qualitative Studie mit Solo-Selbstständigen sowie Vertretern/innen von Gewerkschaften, Berufsverbänden, Agenturen und Genossenschaften in den Branchen Filmwirtschaft, IT-Dienstleistungen und Medizin. In der Analyse der Interviews wird deutlich, dass die hochqualifizierten Solo-Selbstständigen ihre Vergütung nicht per se individuell aushandeln. Vielmehr wird die Aushandlung von Arbeitsbedingungen durch traditionelle und neue intermediäre Akteure geprägt, die Beratungsangebote für Solo-Selbstständige bereithalten und die Entwicklung und Verbreitung von Standards fördern.

Traditional and new intermediary actors in the labor markets of the highly-skilled solo self-employed

Abstract – Solo self-employed people in Germany represent a growing part of the flexible workforce in knowledge-intensive services with highly heterogeneous income situations. This article challenges the common assumption that their working conditions are negotiated individually by exploring the role of traditional intermediary actors (unions, professional associations) and new intermediary actors (staffing agencies, cooperatives) in pay determination. The empirical basis is a qualitative interview study of solo-self-employed and representatives of unions, professional associations, staffing agencies and cooperatives in film, IT and medicine. The analysis illuminates the contribution of traditional and new intermediary actors to individual negotiations, but also to the development and diffusion of collective standards.

Key words: professional labor markets, trade unions, collective bargaining, labor managed firms, working conditions (JEL: J44, J51, J52, J54, J81)

* Dr. Birgit Apitzsch, Jg. 1978, Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität Duisburg-Essen, Institut für Soziologie, Lotharstr. 65, D – 47057 Duisburg.
E-Mail: birgit.apitzsch@uni-due.de.

Dr. Caroline Ruiner, Jg. 1979, Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der TU Dortmund, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Otto-Hahn-Str. 4, D – 44227 Dortmund. E-Mail: caroline.ruiner@tu-dortmund.de.

JProf. Dr. Maximiliane Wilkesmann, Jg. 1975, Juniorprofessorin für Soziologie und Vertreterin des Lehrstuhls für Wirtschafts- und Industriosociologie an der TU Dortmund, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Otto-Hahn-Str. 4, D – 44227 Dortmund, E-Mail: maximiliane.wilkesmann@tu-dortmund.de.

** Artikel eingegangen: 11.1.2016
revidierte Fassung akzeptiert nach doppelt-blindem Begutachtungsverfahren: 14.7.2016.