

Vorlage / Muster

Businessplan

Kunst & Kreativ

ART

Diese Vorlage / das Muster des Businessplanes ist kostenlos.
Eine kommerzielle Weiterverbreitung ist nicht erlaubt.

Alle Quellen sind im Sinne des Urheberrechtes genannt worden.

Alle Angaben sind ohne Gewähr und Haftung.

Der Geschäftsplan orientiert sich auch an den Vorlagen des
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie - BMWi
www.existenzgruender.de

Inhaltsverzeichnis

1.	Geschäftsidee	Seite 3
1.1	Unternehmensname	Seite 4
2.	Berufliche Qualifikation und Erfahrungen	Seite 5
3.	Standortwahl	Seite 6
4.	(Kunst-) Markt	Seite 7
4.1	Weitere (neue) Märkte	Seite 8
4.2	Wettbewerb	Seite 9
5.	Strategien der PR	Seite 10
5.1	Ziele	Seite 10
5.2	Zielgruppe	Seite 10
5.3	Zielgruppenansprache	Seite 11
5.3.1	Social Media	Seite 12
5.4	Corporate Identity CI	Seite 12
6.	Zeitmanagement	Seite 14
7.	Preisbildung	Seite 15
8.	Erläuterungen zu den folgenden Kalkulationstabellen	Seite 16
8.1	Kostenplan	Seite 18
8.2	Ermittlung Unternehmerlohn	Seite 19
8.3	Kapitalbedarf bei Gründung / Gründungsphase	Seite 20
8.4	Rentabilitätsvorschau	Seite 21
8.5	Liquiditätsvorschau	Seite 22
9.	Zusammenfassung / wirtschaftliche Tragfähigkeit	Seite 23

1. Geschäftsidee

Bei der Beschreibung des Geschäftsvorhabens kann schon Überzeugungsarbeit geleistet werden.

⇒ Das Besondere an der Kunst und dem kreativen Schaffen

⇒ Das besondere Vorhaben mit der Kunst und dem kreativen Schaffen

Eventuelle Auszeichnungen hervorheben. Einen womöglich herausragenden und sogar internationalen Ruf der jeweils besuchten Kunstakademie beschreiben. Aber auch außerhalb eines universitären Studienganges die Knüpfung von Kontakten, Mitwirkung an Projekten oder die (geplante) Ausrichtung von Ausstellungen betonen.

Zeichnet sich der Standort des kreativen Schaffens bzw. eine Stadt oder eben ein Künstlerdorf als kulturelle Begegnungsstätte aus, gehören diese Gegebenheiten zur Beschreibung der Gründungsidee eines Künstlers.

Es erweist sich auch als vorteilhaft, die Marktchancen hier schon einmal anzudeuten. Der Marktforschung wird für einen Geschäftsplan üblich und in dieser Vorlage unter Punkt 4 große Beachtung geschenkt.

Eine gelungene Beschreibung des Gründungsvorhabens ist schon einmal ein sehr guter Einstieg, um z.B. Banken, Investoren oder Behörden von sich zu überzeugen.

Eine DIN A4-Seite zur Erläuterung der Geschäftsidee ist ausreichend.

1.1 Unternehmensname

Ein gut gewählter "Unternehmensname" ist ansprechend und ganz im Sinne einer professionellen PR. Dabei sind jedoch gesetzliche Regelungen zu beachten.

Freiberufler und Kleinunternehmer, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, müssen als Unternehmen mit ihrem Eigennamen auftreten. Eine Ergänzung ist möglich. Das kann ein Phantasiebegriff oder wie meistens gehandhabt die Benennung des Geschäftszweckes sein. Bei Kleinunternehmer ist der Vor- und Zuname vorgeschrieben; bei Freiberuflern reicht der Familienname aus.

Isabelle Kantstein Art
Kunstatelier Isabelle, Inhaberin Isabelle Kantstein

Die Unternehmensbezeichnung muss auf jedem Geschäftspapier und Werbematerial stehen, also auf Briefbogen, Rechnungen, Flyer usw.

<http://www.it-recht-kanzlei.de/flyer-prospekt-impressum.html>

<http://www.marketing-trendinformationen.de/oeffentlichkeitsarbeit/unternehmensbezeichnung-fuer-freiberufler-ein-name-ist-mehr-als-schall-und-rauch-4140.html>

Art und Weise der Kennzeichnung bei "Geschäftsräumlichkeiten" unter

<http://www.ratgeber-e-lancer.de/0701.html> Punkt 7.1.0.1

"Rechtssicheres Logo":

<http://www.existenzgruender.de/expertenforum/recht/antwort.php?frage=11432&rubrik=9>

Der Eintrag in das Handelsregister ist für Freiberufler und Kleinunternehmer nicht vorgeschrieben. Inzwischen ist ein freiwilliger Eintrag möglich. Dieser ist aber kostenpflichtig und beinhaltet die Veröffentlichungspflichten im Register. Der Eintrag ermöglicht den Verzicht auf Benennung des Familienamens.

Gängig bei Künstlern ist die Namensnennung + freischaffend.

Isabelle Kantstein - Freischaffende Künstlerin

Freischaffend ist keine Begrifflichkeit des Steuerrechts, aber erlaubt.

Werkstatt klingt auch nach Gewerbe und deshalb ist bei dieser Namensgebung Vorsicht geboten. Die Finanzämter stufen sehr gern gewerblich ein, weil sie an den Einnahmen durch Gewerbesteuer interessiert sind. Daher wäre es in diesem Fall von Vorteil, Rücksprache mit dem Amt zu halten.

Im Sinne des Namens- und Markenrechts ist die Einmaligkeit eines Unternehmensnamen vorgesehen.

Ein auch im Personalausweis eingetragener Künstlername wird im Sinne der Handels- und Steuergesetze unter Umständen nur dann akzeptiert, wenn ein großer Bekanntheitsgrad vorliegt. Bette Davis - Ruth Elizabeth Davis.

3. Standortwahl

Empfehlenswert sind die Vorlagen des BMWi - Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

Betriebs-Ort:

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/publikationen/uebersichten/businessplan/10_check.pdf

Wirtschaftsstandort:

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/publikationen/uebersichten/businessplan/09_check.pdf

- ☺ Atelier im Künstlerviertel der Stadt
- ☺ Künstlerkommune auf dem Land
- ☹ Mietwohnung?

Für viele Künstler und Kreative sind gerade in der Gründungsphase die finanziellen Möglichkeiten begrenzt. Die Mietwohnung wird dann womöglich gleichzeitig als Werkstätte genutzt. Aber vielleicht bietet z.B. der jeweilige Stadtteil viele Ausstellungsmöglichkeiten und ein kunstinteressiertes Publikum. Nachteile können daher ausgeglichen und entsprechend im Businessplan beschrieben werden. ☺

Tipp: Im ehemaligen Hanomag Gebäude in Hannover vermietet Hannoverimpuls Büros und Werkstätten zu Sonderkonditionen an kreative Existenzgründer. "Hannoverimpuls" ist die Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft der Landeshauptstadt und Region Hannover. Sicherlich ist eine solche Einrichtung nicht die einzige in Deutschland. www.hannoverimpuls.de

4. (Kunst-) Markt

Bei der Marktforschung ist zu erkunden, ob ein Markt für das Schaffen des Künstlers und Kreativen vorhanden bzw. wie es um die Absatzmöglichkeiten bestellt ist. Dabei ist auch je nach gewünschtem Wirkungskreis ein regionaler oder überregionaler oder sogar internationaler Markt zu berücksichtigen.

Informationsquellen:

- ⇒ Kunsthochschulen
- ⇒ Kultur- und Künstlervereine / -Vereinigungen / -Verbände / -Organisationen
- ⇒ Internet (Google)

Auch Zeitungen schreiben über Trends und Entwicklungen in der Kunstszene.

Trends Kunst 2012 Kulturstätte "Ruhrpott" (fiktive Zahlen / Diagramme)



4.1 Weitere (neue) Märkte

So ganz einfach geht es lt. Vielzahl von Quellen im Kunstsektor ja nicht zu und vielleicht ist es daher angesagt, sich weitere Märkte zu erschließen.

Neu ist die Idee von Kunstdrucken nicht.

Wer aber mit z.B. Kunstdrucken seine Kunst auch unter Bedingungen einer limitierten und signierten Auflage "verbreitet", wird unter Umständen für diesen Bereich als nicht freiberuflich eingestuft. Ähnlich kann es einem Kunsthandwerker ergehen, der an sich als Freiberufler einzustufen ist, aber mit seinen Einzelwerken "in Serie geht".

Hier wäre die Beratung durch Steuerberater, Verbände, Vereinigungen oder das Finanzamt angesagt. Die Beratung beim Finanzamt ist nur bis zu einem bestimmten Umfang kostenlos. Bei Klärungsbedarf aus künstlerischer Sicht argumentieren. Finanzämter bewerten unterschiedlich und allgemein gesehen werden Unternehmen wegen der Gewerbesteuer sehr gern gewerblich eingestuft. Diese Tatsache schließt aber nicht aus, dass sich die Sachbearbeiter des Amtes als nett und hilfsbereit erweisen können.

Zu berücksichtigen ist sicherlich, ob z.B. einem Kunstdrucke vertreibenden Unternehmen das Original verkauft und zusätzlich der Künstler beim Verkauf prozentual beteiligt wird.

Es besteht die Möglichkeit, gleichzeitig freiberuflich und gewerblich tätig sein. Es gibt Künstler, die sich ein zweites Standbein bzw. Unternehmen schaffen und z.B. parallel als Tischler tätig sind.

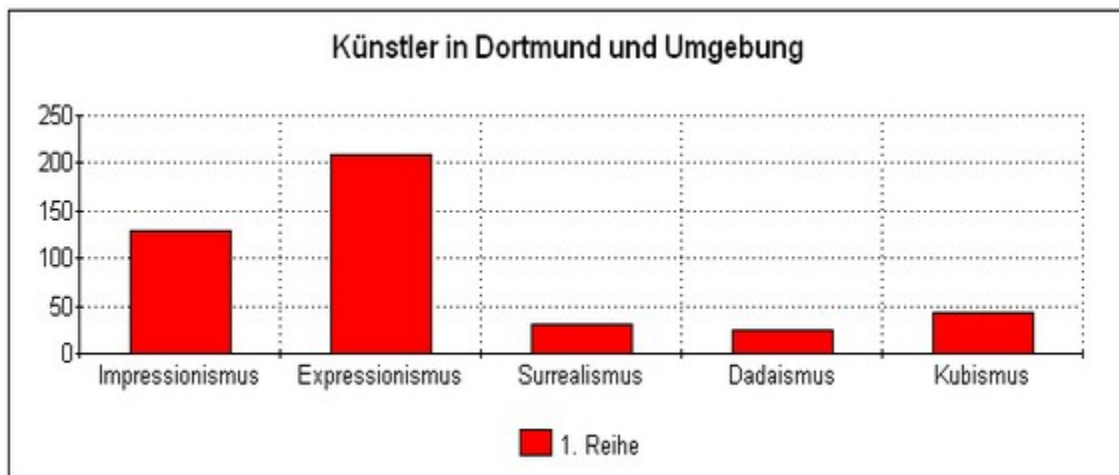
Vielleicht ist der Artikel der Zeit "Mit Kunst lässt sich doch Geld verdienen!" von Interesse. Vorgestellt werden die Berufe App-Lektoren, Provenienzforscher, History Marketing und Motion Designer.

<http://www.zeit.de/2012/30/C-Beruf-Kunst-App-Lektor>

Selbst wenn das Ergebnis hinsichtlich der Marktforschung nicht zur Zufriedenheit ausfallen sollte, ist das kein Grund zur Entmutigung. Mit einer erstklassigen PR können Ausgleich geschaffen und Bedürfnisse geweckt werden. Darüber sind sich auch die Ratgebenden und Experten einig.

4.2 Wettbewerb

Kunstwerke und kreatives Schaffen sind einmalig. Dennoch kann in der jeweiligen Kunstrichtung eine Konkurrenz vorzufinden sein. Für einen Businessplan ist es üblich, die Konkurrenten zu beschreiben und gleichzeitig die Möglichkeiten einer Abgrenzung bzw. Wettbewerbsfähigkeit hervorzuheben.



Fiktive Zahlen / Diagramm

5. Strategien der PR

In den meisten Businessplänen wird die Begrifflichkeit "Marketingstrategien" vorzufinden sein. Viele setzen auch das Marketing mit der PR gleich. Das ist auch nicht ganz falsch, aber Marketing beginnt bei der Produktentwicklung, erstreckt sich über die Preisgestaltung und den Vertrieb bis hin zur Vermarktungsstrategie.

Die PR oder Öffentlichkeitsarbeit könnte mit "Beziehung zur Öffentlichkeit pflegen" übersetzt werden und ist umfassender als das Marketing allein¹. Künstler und Kreative möchten vielleicht zusätzlich ein gewisses Image pflegen und überhaupt den Bekanntheitsgrad steigern.

Bei den im Businessplan beschriebenen Strategien der PR kann natürlich auch von Vermarktung gesprochen werden.

5.1 Ziele

Ziel - Information

Information kann hier als Verbraucherinformation verstanden werden.

Ziel - Motivation

Die Motivation kommt der Werbung am nächsten. Der Kunde soll etwas kaufen oder zumindest das Produkt gut finden oder z.B. eine Weiterempfehlung aussprechen.

Ziel - Veröffentlichungspflicht

Z.B. bei einer Aktiengesellschaft, die am Ende des Geschäftsjahres einen Geschäftsbericht für Aktionäre veröffentlichen muss.

Eine Veröffentlichungspflicht im Sinne des Telemediengesetz ist bei einer Internetpräsenz gegeben (Impressum).

Ziel - Legitimation

Die Legitimation dient dazu, Sachverhalte zu erklären. Das Angebot ist eindeutig gestaltet und schafft daher auch Transparenz.

5.2 Zielgruppe

⇒ Sammler

⇒ Privatpersonen

⇒ Öffentliche und soziale Einrichtungen, Institutionen und Vereine

¹ Vgl. Seite 11-14 aus Claudia Cornelsen: "Das 1x1 der PR - So haben Sie mit Public Relations die Nase vorn". Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co.KG, Freiburg im Breisgau.

⇒ Wirtschaftsunternehmen

In Hannover fördert die Nord LB (Norddeutsche Landesbank) Kunstprojekte. Meiner Meinung nach sind öffentliche und soziale Einrichtungen und Unternehmen der Wirtschaft und des Handels eine interessante Zielgruppe. Wobei natürlich bestimmte Unternehmen einen fragwürdigen Ruf besitzen.

Der Preis der Kunstwerke wird unter Umständen die Zielgruppe mitbestimmen. Wenn die Kunstwerke nicht zu teuer aber relativ hochpreisig sind, dann kann z.B. eine Familie mit eher unterdurchschnittlichem Einkommen eigentlich nicht als Mitglied der Zielgruppe benannt werden.

5.3 Zielgruppenansprache

⇒ Verbreiterung des Bekanntheitsgrades durch das Netzwerk Familie, Freunde und Bekannte

⇒ Internetpräsenz
Eigene Homepage

⇒ Webalben
Z.B. Picasa oder www.saatchionline.com

⇒ Präsenz / Mitgliedschaft bei Kultur- und Künstlervereinigungen / -vereinen / -organisationen

⇒ Netzwerke Kunst
Z.B. www.kunstnet.de

⇒ Online-Galerien

⇒ Webpräsenzen der Kommunen
Kommunen bieten unter der Sparte Wirtschaft und Handel an, sich als Unternehmen zu präsentieren.

⇒ Online-B Branchenbücher
Vorsicht. Leider gibt es bei den Online-B Branchenbüchern auch schwarze Schafe. Dieser Link nennt und beschreibt seriöse Anbieter:
http://www.locallytype.com/pages/submit_german.htm .

⇒ XING
Uneingeschränkte Nutzungsmöglichkeiten sind kostenpflichtig.

⇒ Präsenz im öffentlichen Raum
Auslegen von Broschüren / Flyer oder Postkarten bzw. klassischem Werbematerial z.B. in (Szene-)Kneipen, Cafes / Bistros, Copyshops , Bürgeramt usw.

Ich würde auch Museen und Gesellschaften anfragen. Fragen kostet ja nichts.

2) An den Wänden einiger gastronomischer Betriebe hängen Werke von Künstlern, die der Gast auch kaufen kann. Das ist vielleicht auch eine gute Alternative, wenn z.B. Ausstellungen aus den verschiedensten Gründen (noch) nicht zu realisieren sind.

Gemälde können außerdem eine Theaterkulisse bereichern und was immer sonst noch möglich ist.

⇒ Teilnahme an Kunstwettbewerben

⇒ Pressemitteilung / -arbeit
Szenemagazin und Lokalpresse.

⇒ Anzeige in den Printmedien
Bei Zeitungsannoncen sind auch manchmal Spar-Angebote möglich.

Übrigens bietet die Hannoversche Allgemeine Zeitung eine Plattform an, wo sich Künstler präsentieren können.

Ein Netzwerk für Künstler in Hannover und Umgebung: www.kuenstler.haz.de

5.3.1 Social Media

Gerade Facebook steht bekanntermaßen in der Kritik.

Vielleicht ein interessanter Link:

<http://www.spiegel.de/netzwelt/netzpolitik/netzwerk-in-der-kritik-die-dunklen-seiten-von-facebook-a-845127.html>

Fest steht auf jeden Fall, dass die Interaktion im Bereich der Web 2.0 Technologie mit Aufwand verbunden ist.

5.5 Corporate Identity CI

Corporate Identity verleiht dem Unternehmen persönliche Züge und gibt ihm auf diese Art eine bestimmte Identität.

Man spricht auch von einer Unternehmensphilosophie. Die Philosophie kann in Slogans zum Ausdruck gebracht werden.

Lebe Kunst! Slogans können markenrechtlich geschützt sein.

Corporate Design

Erscheinungsbild

+

Corporate Communications

Kommunikation

+

Corporate Behaviour

Verhalten

werden auf die Philosophie abgestimmt. Daraus ergibt sich das **Image** eines Unternehmens.

Wenn eine Imagekampagne geplant ist, gehört die Beschreibung der Umsetzung natürlich ebenfalls in den Businessplan.

6. Zeitmanagement

⇒ Künstlerisches und kreatives Schaffen

Sicherlich ist eine künstlerische Wirkungsstätte nicht mit einer Produktionsanlage einer Fabrik zu vergleichen, wo der Faktor Zeit andere Dimensionen besitzt. Dennoch lohnen sich Überlegungen, die im Businessplan zum Ausdruck gebracht werden können. Es ist ja auch einfach nicht rentabel, wenn ein Künstler sein Werk für 700 Euro verkauft, aber bei einer 40 Stunden / Woche einen Monat daran gearbeitet hat.

Jeder Selbständige benötigt natürlich auch Zeit für Freizeit und Erholungsurlaub.

⇒ Öffentlichkeitsarbeit

Ich möchte mich nicht an der Diskussion beteiligen, ob Galerien sich an Künstlern bereichern oder eben nicht nur Profit aus den Künstlern schlagen. Völlig wertungsfrei möchte ich anmerken, dass Galerien die Vermarktung für Künstler übernehmen und eine Menge Zeit damit eingespart werden kann.

⇒ Büro - und Verwaltungsaufwand

Auf 400 Euro-Basis bzw. 10 Stunden / Woche werden Bürokräfte von kleineren Betrieben oft gesucht. Das kann ein guter Orientierungswert sein, der auch den Aufwand für die Erklärungen an das Finanzamt mit berücksichtigt.

7. Preisbildung

Aus volkswirtschaftlicher Sicht bestimmen Angebot und Nachfrage den Preis.

Einen interessanten Artikel zu diesem Thema ist unter diesem Link zu finden:

<http://www.faz.net/sonntagszeitung/erklaer-mir-die-welt-37-warum-gibt-es-angebot-und-nachfrage-1408908.html>

Hier wird zwar beschrieben, warum ein Bäcker die Brötchen am nächsten Tag um ein paar Cent teurer verkaufen kann, aber zur Erklärung der allgemeinen Prozesse innerhalb der Preisbildung ist der Beitrag ganz anschaulich und auch nett geschrieben.

Auch in Wikipedia ist ein Artikel über die Preisbildung und den Wert von Kunst zu finden.

http://de.wikipedia.org/wiki/Kunstmarkt#Investition.2C_Spekulation.2C_Wert_und_Preisbildung

Über die Entwicklung des Kunstmarktes und Prozesse der Preisbildung ist außerdem diese Publikation lesenswert, da diese in ihrem Fundament einen wissenschaftlichen Hintergrund besitzt: <http://www.pik-potsdam.de/members/cjaeger/teaching/micky-weller>

Renommierte Fachleute von Hochschulen der Bereiche Kunst, Kunstgeschichte, Kunstwissenschaft und Kulturmanagement bieten Workshops oder Seminare zum Thema Kunst als Wirtschaftsfaktor an. Sicherlich sind entsprechende Auswertungen auch für nicht Studierende oder Absolventen zugänglich.

Zitat aus dem Link

<http://www.kunstnet.de/thema/20978-wie-kann-man-preise-fuer-bilder-festlegen> :

“...höhe+breitexfaktorX das ist die gängige formel mit der galeristen arbeiten, für anfänger ist faktor 6 bis 8 üblich...”

Ein Kunstverkaufspreissimulationsprogramm für den PC, genannt TaxSim, findet sich unter diesem Link:

http://www.atelier-verlag.de/cms/front_content.php?idcat=106&lang=1&client=1

Das Programm TaxSim funktioniert auch bei den neueren Windows-Versionen. Ich habe es ausprobiert. Der Download ist kostenlos. © by Olaf Zimmermann, 1995

Ich bin jedoch der Meinung, dass sich das Berechnungsprogramm an schon etablierte Künstler richtet.

Der aber auch unter dem Link vorzufindende Artikel zum Thema Preisbildung in der Kunst ist sehr aufschlussreich.

Vergütungsbeispiele z.B. für Illustratoren sind auf der Homepage der Illustratoren Organisation e.V. vorzufinden.

<http://www.io-home.org/home/index.html>

8. Erläuterungen zu den folgenden Kalkulationstabellen

In diesem Muster des Businessplanes sind der Kostenplan, die Ermittlung des Unternehmenslohns, der Kapitalbedarf bei Gründung / Gründungsphase, eine Rentabilitätsvorschau und eine Liquiditätsvorschau auf der Grundlage der Vorlagen des BMWi - Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie vorzufinden. Quelle der PDF-Dateien mit eingebauter Rechnerfunktion: http://www.existenzgruender.de/checklisten_und_uebersichten/businessplan/index.php

Die PDF-Dateien sind leider nur zu drucken und nicht ausgefüllt abzuspeichern. Die Inhalte und Zahlenwerte können aber z.B. in Excel übertragen werden. In diesem Muster / Vorlage sind die Tabellen auch teilweise mit Zahlen angegeben. Damit ist eine bessere Vorstellung möglich als dies bei einem nackten Tabellenblatt gegeben ist. Außerdem orientieren sich die Umsatzzahlen und Kosten an die Gründungsphase eines Künstlers und Kreativen und sind nicht zu hoch angesetzt.

Der BMWi Finanzierungsplan ist in diesem Muster nicht angegeben und ein wenig weichen die übrigen Tabellen von denen des BMWi auch ab, da sie auf individuelle Bedürfnisse und Gegebenheiten zugeschnitten sind.

Die Kalkulation der Einkommensteuer wird bei den BMWi-Tabellen berücksichtigt. Das Finanzamt setzt die voraussichtliche Einkommenssteuer vierteljährlich fest. Kostenlose Tools zur Berechnung der Einkommenssteuer gibt es haufenweise im Internet. Diese ermöglichen die Ermittlung des ungefähren Wertes für den Eintrag im Businessplan. Z.B. <https://www.selbstaendigen-rechner.de>

Versicherungen

Inzwischen schließen einige Anbieter von **Rechtsschutzversicherungen** das Forderungsmanagement mit ein.

Berufliche Haftpflichtversicherungen gibt es auch speziell für Künstler. Für manche Berufsgruppen (Ärzte z.B.) sind berufliche HV Pflicht; für Künstler jedoch nicht. Bei Interesse würde ich mich zusätzlich über **betriebliche Haftpflichtversicherungen** informieren, die für Künstler ebenfalls nicht verpflichtet sind. Beide Begrifflichkeiten werden auch gern in einen Topf geworfen und Versicherer möchten ggfs. eine berufliche *und* betriebliche Haftpflichtversicherung verkaufen. Unter diesem Link ist der Unterschied ganz gut erklärt: <http://www.haftpflichtversicherung.org/berufs-betriebshaftpflicht.html>

Eventuell kommt zusätzlich eine **Berufsunfähigkeitsversicherung** in Frage.

Gründer können sich auch nach der Erstellung des Businessplanes bzw. später noch informieren und entscheiden. Die Zahlen der Beiträge sind für den Geschäftsplan nicht von zwangsläufiger Natur.

Bei Interesse an einer **Arbeitslosenversicherung für Selbständige** (freiwillig) würde ich jedoch schon mal folgende Seite besuchen, weil diese Versicherung Bedingungen und Fristen unterliegt.

<http://www.ihre-vorsorge.de/magazin/aktuell-beleuchtet/freiwillige-arbeitslosenversicherung.html>

Gesetzliche Unfallversicherung als Pflichtversicherung aufgrund Satzung (§ 3 SGB VII): z. B. "freie" Grafiker und Fotografen bei der BG Druck und Papierbearbeitung (BG DP) oder als freiwillige Versicherung (§ 6 SGB VII): z. B. Künstler und Publizisten in den Bereichen Wort, Musik und darstellende Kunst bei der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG)

[http://www.agd.de/regional-hannover+M51fcffad09c.html?&tx_p77agdregionalportal_pi1\[bericht\]=91](http://www.agd.de/regional-hannover+M51fcffad09c.html?&tx_p77agdregionalportal_pi1[bericht]=91)

Die Aufnahme in die **Künstlersozialkasse** ist absolut erstrebenswert. Da die Beantragung einen Zeitraum in Anspruch nimmt, können im Businessplan auch die Beiträge zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung und Rentenversicherung angegeben werden. Die Künstlersozialkasse empfiehlt auch für den Zeitraum, bis über den Antrag abschließend entschieden wurde, die bisherige Krankenversicherung aufrechtzuerhalten, damit keine Versicherungslücke entsteht. Private Krankenversicherungen sind lt. meiner Recherchen nicht unbedingt vorteilhafter bzw. günstiger.

In den hier folgenden BMWi - Tabellen:

Beispiel BKK **gesetzliche Krankenkasse**.

Mindestbeitrag zur Krankenversicherung mit Anspruch auf Krankengeld = 305, 16 Euro.

Mindestbeitrag Pflichtversicherung einschließlich Extrazuschlag für Kinderlose in Höhe von 4,92 Euro.

Grundlage ist ein Einkommen von Selbständigen in Höhe von 1.968,75 € / monatlich (**Mindestbemessungsgrundlage**).

Wenn das Einkommen noch unter der **Mindestbemessungsgrundlage** liegt, prüfen alle Krankenkassen, ob die Mindestbemessungsgrundlage reduziert werden kann bzw. muss. Dies aber nur nach Anfrage. Automatisch wird nicht gekürzt und die meisten KK werben nicht gerade mit dieser Möglichkeit.

Quelle und Stand 2012:

http://www.bkk-sbh.de/mcms.php?_oid=e1ff776-5bbe-c0e6-bf9d-20bc4f1f20bc2

Deutsche Rentenversicherung

Im Muster ist eine halbe Beitragszahlung Tarif West angegeben. Startende Unternehmen müssen in den ersten 3 Jahren nach Existenzgründung nur die Hälfte des Regelbetrages von 508,45 Euro abführen.

<http://www.imacc.de/lohnabrechnunggehaltsabrechnung/sozialabgabenarbeitgeber/rentenversicherung/index.html> Quelle und Stand 2012

Tipp Geschäftskontokosten

Alle deutschen Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH) müssen ein Firmenkonto besitzen; Freiberufler und Kleinunternehmer nicht. Manche Banken versprechen kostenlose Geschäftskonten, die aber bei näherer Betrachtung gar nicht kostenlos sind. Z.B. entfällt eine monatliche Grundgebühr, aber Buchungen dagegen sind kostenpflichtig. Vergleiche lohnen sich.

8.1 Kostenplan

	Euro	Euro	Euro		Euro
M = Monat Geschäftsjahr	M	M	M	→	M
	1	2	3	→	12
Fixe Kosten					
Versicherungen (berufliche Rechtsschutz-, Haftpflichtversicherung)	X	X	X		X
Geschäftskonto Grundgebühr	X	X	X		X
Werbung / PR	20	20	20		20
Telefon / Fax + Internet	27	27	27		35
Büromaterial	10	10	10		20
Postgebühren	10	10	10		20
*AfA (Abschreibung) für PC 20,83 Euro gerundet 21 Euro	21	21	21	21	21
Miete Atelier? Bedarf Farben usw.	?	?	?		?
Variable Kosten					
Beratungen (Steuerberater z.B.)	?	?	?		?
Reisekosten	20	20	20		40
Strom / Wasser / Heizung ?	?	?	?		?
*Wirtschaftsgüter < 150 Euro	0	0	0		0
Endsumme Kosten	X	X	X		X

*Kurze Erklärungen zu Abschreibungen und Wirtschaftsgüter < 150 Euro

Ganz simpel ist eine Abschreibung bei **Anschaffung eines Computers** zu erklären. Ein PC hat im Sinne des Finanzamtes eine Nutzungsdauer von 3 Jahren. Nehmen wir an, er hat 750 Euro netto gekostet. Dann kann der Computer mit 750 Euro geteilt durch 3 Jahre also mit **250 Euro pro Jahr** abgeschrieben werden. Auch z.B. ein Trecker oder Container haben eine bestimmte Nutzungsdauer, die in den AfA-Tabellen des Bundesministeriums der Finanzen ersichtlich und festgesetzt sind.

Dabei wird die **monatsgenaue Abschreibung** angewandt, wenn der Zugang eines Anlagegutes im Laufe des (Kalender-)Jahres erfolgte. Das Kalenderjahr ist nicht das Geschäftsjahr. Das Geschäftsjahr beginnt mit dem Zeitpunkt des Unternehmensstart.

Beispiel: Kauf des PC im Juni 2012.

250 Euro pro Jahr geteilt durch 12 Monate = **20,83 Euro Monatsbetrag**.

Juni bis Dezember = 7 Monate.

20,83 Euro Monatsbetrag x 7 Monate = 145,81 Euro Abschreibung für Kalenderjahr 2012

Bei geringwertigen Wirtschaftsgütern < 150 Euro Anschaffungskosten netto ist eine Sofortabschreibung möglich. Z.B. Kauf eines Faxgerätes im Wert von 80 Euro netto.

8.2 Ermittlung Unternehmerlohn

Kosten	Monatlich Euro	Jährlich Euro
Haushalt privat		
Miete privat	X	X
Strom / Wasser / Heizung privat	X	X
Lebensmittel / Hausrat Telefon Privates Bankkonto Freizeit Sonderausgaben (Weihnachten, Geburtstage usw.)	X	X
Gesamt	X	X
Rentenversicherung	254	3048
Krankenversicherung	305	3660
Pflegeversicherung mit Zuschlag Kinderlose	43	516
Haftpflichtversicherung privat	X	X
Kfz-Versicherung privat	?	?
Lebensversicherung privat	?	?
Rücklagen für Einkommenssteuer	60	720
Gesamt Versicherungen und Einkommensteuer	X	X
Gesamt (benötigte private Einnahmen)	X	X
Beträge wurden gerundet		
Berufliche Haftpflichtversicherungen usw. keine privaten Ausgaben		

8.3 Kapitalbedarf bei Gründung / Gründungsphase

Kosten innerhalb 3 Monate	Monatlich Euro
Alle Beträge inklusive Mwst	
Beratungen (Steuerberater?)	?
Anmeldungen z.B. Gewerbeschein	Kein Gewerbeschein bei Freiberuflichkeit
Unternehmerlohn (Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften) zur Sicherstellung der priv. Lebenshaltungskosten)	X
Geschäftskonto Grundgebühr	X
Werbung	20
Bürobedarf	10
Postgebühren	10
Telefon	15
Internet	12
Versicherungen (berufliche Rechtsschutz-, Haftpflichtversicherung)	X
Fahrtkosten	20
Reserve für Startphase	20
Gesamt	X
Anlagevermögen	
Betriebs-, Geschäftsausstattung Neue Staffelei, Computer benötigt?	?
Immobilien inkl. Nebenkosten - Atelier?	?
Gesamt	X
Umlaufvermögen	
Material- und Warenlager (Leinwände, Farben, Pinsel usw.)	?
Gesamt	
Kapitaldienst	
Kreditaufnahme	?
Gesamt	X
Kapitalbedarf	X
Beträge wurden gerundet	

8.4 Rentabilitätsvorschau

Alle Beträge in Euro und ohne MWst	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Erwartete Umsatzerlöse	20000	30000	30000
Rohgewinn	20000	30000	30000
Aufwendungen			
Personalkosten inkl. Nebenkosten u. inkl. Geschäftsführergehalt bei GmbH	X	X	X
Geschäftskonto Grundgebühr (Mwst gewöhnlich nicht, aber ggfs. Nachfragen)	X	X	X
Berufliche Haftpflicht-, Rechtsschutzvers.	X-19%	X-19%	X-19%
Reisekosten	360-19%	360-19%	360-19%
Werbung, Repräsentation	240-19%	240-19%	240-19%
Telefon, Fax, Internet	372-19%	420-19%	480-19%
Bürobedarf	180-19%	240-19%	240-19%
Postgebühren Post keine Mwst bei Briefmarken	180	240	240
Rechts- und Beratungskosten	X-19%	X-19%	X-19%
Zinsaufwendungen	?	?	?
*Abschreibungen	250	250	250
Bedarf: Farben, Pinsel /Miete Atelier?	?	?	?
Summe Aufwendungen in tausend	X.XXX	XXXX	XXXX
Betriebsergebnis in tausend	1X.XXX	2X.XXX	2X.XXX
*Kauf eines PC 750 Euro netto im Geschäftsjahr 1; lineare Abschreibung			

Kauf des PC im Juni 2012. AfA / Nutzungsdauer 3 Jahre
 750 Euro / 3 Jahre = **250 Euro pro Jahr**

In dieser Tabelle ist mit Jahr das Geschäftsjahr gemeint und nicht das Kalenderjahr.
 Beispiel Start Unternehmen 1.April 2012
 Erstes Geschäftsjahr 1.April 2012 bis 31. März 2013
 Zweites Geschäftsjahr 1.April 2013 bis 31. März 2014 ...

Tipp: Auch bei Anschaffungen, die vor der Gründung getätigt werden, ist eine Abschreibung möglich. Vorauszusetzen ist die Rücksprache mit dem Finanzamt. Unter Umständen akzeptiert das Amt bei fehlenden Belegen die Erstellung eines Eigenbelegs. Wenn bei Unternehmensstart der PC ein Jahr alt, ergibt sich ein Restwert von 500 Euro / Nutzungsdauer 2 Jahre. Ein "privater" PC kann also in einen geschäftlich nutzbaren Computer umgewandelt werden.

Absetzbarkeit der *Kosten vor der Gründung*: z.B. auch Fachliteratur, Werbung usw.

8.5 Liquiditätsvorschau

Alle Beträge inklusive Mwst	Monat1	Monat 2
Bestand an flüssigen Mitteln	X	X
Zahlungseingänge (Umsatzerlöse, sonstige Einnahmen, Privateinlagen inkl. Mwst / Umsatzsteuer)	1500	1500
Vorsteuer vom Finanzamt (Einnahme) 19% von Posten in blauer Schrift	X	X
Summe verfügbare Mittel	X	X
Zahlungsausgänge		
Sozialabgaben RV / KV / PV	602	602
Werbung	20	20
Geschäftskonto (Mwst gewöhnlich nicht, aber ggfs. Nachfragen)	X	X
Telefon / Fax + Internet	27	27
Büromaterial	10	10
Postgebühren Post keine Mwst bei Briefmarken	10	10
Miete, Nebenkosten Atelier?	X	X
Versicherung Rechtsschutz, beruf. Haftpflichtversicherung	X	X
Bedarf: Leinwände, Pinsel, Farben / Atelier?	?	?
*Privatentnahmen	X	X
Umsatzsteuer an das Finanzamt	X	X
Summe Ausgaben	X	X
+/- Überschuss/Fehlbetrag vom Vormonat	X	X
Ergebnis Liquidität	X	X

*Mit Privatentnahmen ist jetzt nicht der Unternehmerlohn gemeint, sondern z. B. die auch private Nutzung des Geschäftstelefon.

Umsatzsteuersatz 7 %; ermäßigter Steuersatz bei Kunst statt 19%

Kunstdrucke unter Umständen jedoch 19%!

Mwst Mehrwertsteuer auf Umsätze = Umsatzsteuer

Mwst Mehrwertsteuer auf Einkauf von Waren / Dienstleistungen = Vorsteuer

Kleinunternehmer weisen als gewerblich Tätige keine Umsatzsteuer in Rechnungen aus und erhalten auch keine Vorsteuerzahlungen vom Finanzamt zurück.

Tipp

Bei Einkäufen auf den Erhalt einer komplex erstellten Rechnung achten. Nur bei Kleinbeträgen bis zu 150 Euro brutto genügen dem Finanzamt als Nachweis Name und Anschrift des Ausstellers, das Ausstellungsdatum, Menge und Bezeichnung der gelieferten Produkte oder Art und Umfang der Dienstleistung, Bruttobetrag sowie der Steuersatz darin enthaltenen Umsatzsteuer. Auch ein Kassenbon kann die Bedingungen für eine Rechnung mit Kleinbeträgen bis 150 Euro brutto erfüllen. Seit Juli 2011 sind elektronische Rechnungen (Online-Käufe) auch ohne digitale Signatur anerkannt.

9. Zusammenfassung / wirtschaftliche Tragfähigkeit

Eine Zusammenfassung der Recherchen und Kalkulationen richtet das Blickfeld auf die zukünftige Tragfähigkeit des Unternehmens und schließt den Businessplan elegant ab.