

Existenzgründung in Kultur- und Medienberufen

In Kultur- und Medienberufen erfordert die heutige Arbeitsmarktsituation eine ungeheuer große Flexibilität. Kündigungen und Outsourcing erzwingen zunehmend eine berufliche Neuorientierung. Selbst Berufseinsteigerinnen und -einsteiger suchen mangels einer zukunftsfähigen Jobperspektive nach Alternativen. Doch nur auf den ersten Blick ist diese Einschätzung perspektivlos. Der zweite Blick eröffnet Chancen: Denn der technologische Wandel ermöglicht veränderte Organisationsmodelle. Neue Formen der Zuarbeit und Vermittlung erfordern neue Dienstleistungen im Kultur- und Medienbereich. Diese Seite der oft kleinteiligen Branchenstruktur in der Kultur- und Medienwelt stellt eine große Herausforderung dar. Innovationen können durch Existenzgründungen nach vorne gebracht werden. Möglicherweise stehen auch Sie gerade, vielleicht unvermittelt, vor der Option der Selbstständigkeit.

Chancen und Risiken beruflicher Selbstständigkeit wahrnehmen

An Schulen und Aus- und Weiterbildungsstätten wird immer noch zu wenig auf die Chancen und Risiken der Selbstständigkeit hingewiesen und kaum betriebswirtschaftliches Handwerkszeug vermittelt. Dies gilt leider für den Kultur- und Medienbereich besonders stark. Um diese Lücke einer fundierten Existenzgründungsvorbereitung zu schließen, werden im Folgenden einige Hinweise gegeben. Generell gilt, eine Existenzgründung nicht zu übereilen. Denn übereilte Schritte in die berufliche Selbstständigkeit können nicht nur Ihr Existenzgründungsvorhaben gefährden, sie können auch Ansprüche auf Förderungen zunichte machen. Hinsichtlich einer Förderung sollten Sie rechtzeitig ermitteln, wer die relevanten Förderstellen für Sie sind und fristgerecht mögliche Anträge stellen.

Persönliche Eignung prüfen und zukunftsorientierte Geschäftsidee entwickeln

An erster Stelle einer beruflichen Existenzgründung stehen die persönliche Eignung und eine zukunftsorientierte Geschäftsidee und deren Marktchancen. Deshalb sollten Sie sich zunächst eingehend mit Ihren eigenen Kompetenzen, mit Ihren fachlichen und unternehmerischen Kenntnissen und Fähigkeiten und Ihren Berufserfahrungen und Branchenkontakten befassen. Benennen Sie Ihre Stärken und definieren Sie, in welchen Bereichen Sie sich noch Wissen aneignen müssen. Befassen Sie sich mit zukünftigen Entwicklungen Ihrer Geschäftsidee am Markt und analysieren Sie Zielgruppen. Identifizieren Sie, was am Markt gefragt ist und welche Potenziale für Aufträge sich daraus ableiten lassen.

Befragen Sie sich selbst nach Ihrer physischen und psychischen Stabilität, um die zeitliche Belastung, die ökonomischen Unsicherheiten sowie die inhaltlichen und sozialen Anforderungen einer beruflichen Selbstständigkeit annehmen und mit Erfolg durchstehen zu können. Verschaffen Sie sich Klarheit über Ihre Erwartungen an die Selbstständigkeit, definieren Sie ihren Stellenwert, reflektieren Sie Chancen und Risiken und wägen Sie Alternativen ab. Beschäftigen Sie sich mit der Frage, ob für Sie ein Kooperationsmodell sinnvoll ist. Ein Kooperationsmodell kann die finanzielle und unternehmerische Beteiligung von Partnern beinhalten, aber auch auf anderen Wegen einen bis dahin ungeahnten Zugang zu Ressourcen und Marktauftritt ermöglichen.

Betriebswirtschaftliches Handwerkszeug aneignen

Betriebswirtschaftlich trainiert sich die Gründerin oder der Gründer durch systematisches und strukturiertes Erarbeiten der Fakten, die für die unternehmerischen Handlungsebenen relevant sind,

und deren Zusammenführung in ein plausibles Gesamtkonzept. Umsatzfelder und Marktziele werden definiert, Kosten zugeordnet, die Preisfindung vorgenommen. Die wichtige Frage der Standortwahl wird im Vorfeld abgewogen und entschieden. Im Weiteren werden potenzielle Auftraggeber kontaktiert, um erste Aufträge anzubahnen. Zur Infrastruktur werden Daten recherchiert und Vorentscheidungen getroffen. Ein Netzwerk wird aufgebaut. Das alles ist ein komplexer Prozess, für den Sie sich Zeit lassen sollten. Auch die Klärungsprozesse zur Ausrichtung Ihres Marktauftrittes und der Marketingmaßnahmen nehmen erfahrungsgemäß mehr Zeit in Anspruch als zunächst angenommen.

Gerade zu Beginn sollten Sie für Behördengänge und Recherchen genügend Zeit einplanen. Das Gestrüpp der Bürokratie wird von Existenzgründerinnen und -gründern oftmals unterschätzt. Erkundigen Sie sich rechtzeitig und genau zu Vorgaben und Konditionen von Institutionen und Verbänden und bereiten Sie sich auf Behördenbesuche gezielt vor. Lassen Sie bei Unklarheiten nicht locker und befassen Sie sich auch mit den Buchführungsmodalitäten und Steuerfallen und -tricks, die bereits vor dem Zeitpunkt der Gründung von Interesse sein können. Auf jeden Fall sind die steuerliche Behandlung (Gewerbe oder freiberuflich) sowie die umsatzsteuerliche Behandlung (Wahl der Kleinunternehmerregelung, voller oder reduzierter Steuersatz, Möglichkeit, die Vorsteuer pauschalisiert zu berechnen) zu klären.

Von zentraler Bedeutung sind außerdem die von vielen Existenzgründerinnen und -gründern in ihrer Bedeutung unterschätzte Fragen zu Krankenversicherung und Altersvorsorge. Klären Sie diese und befassen Sie sich auch mit den Wahlmöglichkeiten. Für Existenzgründerinnen und -gründer in künstlerischen Berufen besteht meistens eine Versicherungspflicht über die Künstlersozialkasse. Entwickeln Sie für sich Gesichtspunkte, wann und wie Sie Ihre Altersvorsorge strategisch aufbauen. Überfordern Sie sich dabei zu Beginn der Selbstständigkeit nicht. Analysieren Sie zudem die durch die berufliche Selbstständigkeit sich ergebenden zusätzlichen existenziellen Risiken, z. B. Berufsunfähigkeit, und schließen Sie im Hinblick darauf entsprechende Versicherungen ab. Hierzu zählt auch der dringend empfohlene Abschluss einer Betriebs- bzw. einer Berufshaftpflichtversicherung.

Erkundigen Sie sich nach den Konditionen im Rahmen bestimmter Zuschussmodelle zur Existenzgründung. Es macht einen Unterschied, ob Sie Überbrückungsgeld, einen Ich-AG-Zuschuss oder Einstiegs geld der Agentur für Arbeit beziehen.

Einen Businessplan erstellen

Im Businessplan wird das Geschäftsvorhaben in seinen inhaltlichen, räumlichen und Markt abgrenzungen definiert und detailliert beschrieben. Zentrale Inhalte sind weiterhin die Qualifikation der Gründungsperson bzw. des Managementteams und eine präzise Darstellung des Leistungskonzeptes. Dieses wird an den Branchenspezifika, den Marktbedingungen und an der Konkurrenzsituation gespiegelt, um die Positionierung des Geschäftsmodells herauszuarbeiten. Die geplante Organisations- und Kooperationsstruktur wird dargestellt.

Ferner enthält der Businessplan Aussagen zur Planung von Kosten und Umsatz, zu Investitionen und Abschreibungen. Der zur Gründung erforderliche Kapitalbedarf wird ermittelt und der Kapitaldienst eingeplant. Fragen, inwieweit eine Betriebsmittelreserve zu berücksichtigen ist und wie die Liquidität geschont werden kann, werden in diesem Zusammenhang ebenfalls beantwortet. Daran schließt sich eine Rentabilitätsvorschau an, die differenziert den Verlauf über mehrere Geschäftsjahre abbildet. Berücksichtigt werden zudem die Auswirkungen von Privatentnahmen, Zuschüssen und steuerlichen Belastungen auf die Entwicklung der Liquidität.

Der Businessplan dient dem Selbstcontrolling der Zielerreichung und wird laufend aktualisiert. Der Businessplan hat zudem die wichtige Funktion, das Vorhaben gegenüber potenziellen Finanzierungsgebern sowie Förderstellen zu kommunizieren. Er muss vorgelegt werden, um die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit eines Vorhabens zu erhalten. Diese wiederum ist erforderlich, um ggf. Fördermittel etwa der Arbeitsagentur zu erhalten.

Mit dem Businessplan informiert die Gründerin oder der Gründer die Bank und sondiert deren Bereitschaft, Finanzierungsmittel zur Verfügung zu stellen. Dies kann auch unter Einbezug von öffentlichen Finanzierungshilfen erfolgen, die i. d. R. nur auf diesem Wege beantragt werden können (Hausbankprinzip). Bezüglich der verwirrenden Vielzahl von Förderkrediten sollten Sie sich im Vorfeld selbst orientieren, wobei hier hauptsächlich die KfW-Mittelstandsbank als Institut des Bundes zu nennen ist.

Eine Ausnahme bilden spezielle Kreditprogramme zur Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus, die es unter anderem in den Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen gibt. Sie können direkt beantragt werden. Darüber informieren auch die regionalen Investitionsbanken bzw. Wirtschafts- und Beschäftigungsförderungsstellen.

Wenn das Vorhaben ein besonderes Profil aufweist, kann sich auch die Teilnahme an einem Businessplanwettbewerb lohnen. Über eine solche Plattform stehen Netzwerke zur Unterstützung bereit und die Gründerin oder der Gründer kann professionelles Feedback zum Konzept erhalten. Bei einer Auszeichnung als Gewinnerprojekt stehen außerdem Preisgelder und Öffentlichkeitswirksamkeit in Aussicht. Für Personen, die bei der Gründungsvorbereitung nicht gerne allein auf sich gestellt sind, stellt die Teilnahme einen motivierenden prozessualen Rahmen dar, der hilft, innerhalb einer vorgegebenen Frist die Unterlagen sorgfältig auszuarbeiten. Wenn ein Businessplan bereits vorliegt, ist es sogar noch einfacher, die notwendigen Unterlagen zur Teilnahme einzureichen.

Hinweise beachten und Tipps einholen

Wenn Sie eine gewerbliche Tätigkeit ausführen werden, müssen Sie sich beim Gewerbeamt am Firmensitz anmelden und gegebenenfalls ins Handelsregister eintragen lassen. Wenn Sie dagegen freiberuflich selbstständig sein werden, reicht eine Anmeldung beim Finanzamt am Wohnort aus. Für das Finanzamt, bei dem innerhalb eines Monats die Anmeldung vorliegen muss, ist ein Fragebogen zur steuerlichen Erfassung auszufüllen, der einige wichtige Festlegungen beinhaltet. Zu den richtigen bzw. für Sie passenden Angaben sollten Sie sich vorher beraten lassen, da Änderungen im Nachhinein ungleich schwerer zu erreichen sind.

Zur Aneignung eines Verständnisses für die zahlreichen angeführten Themen und Aspekte, die im Gründungsprozess relevant sind, ist der Besuch von Gründungsseminaren hilfreich. Gründungsseminare werden von Verbänden, Kammern, Wirtschaftsförderungen oder Bildungsträgern in allen Regionen angeboten. Erkundigen Sie sich nach regionalen Besonderheiten, etwa nach Zuschüssen und Gutscheinen für die Inanspruchnahme einer Gründungsberatung und eines Coachings.

Existenzgründungsberatung als Starthilfe nutzen

Zur gezielten Unterstützung bei der Erarbeitung eines Geschäftskonzeptes und zur Darstellung in einem Businessplan können Sie auch eine Unternehmensberaterin oder einen -berater in Anspruch nehmen. Während einer Existenzgründungsberatung begleitet eine Beraterin oder ein Berater Sie im Gründungsprozess über einen längeren Zeitraum, recherchiert für Sie geeignete Förderprogramme und macht Vorschläge zur Strukturierung der Finanzierung. Für eine Gründungsberatung gewähren der Bund und einige Bundesländer attraktive Zuschüsse zu den Kosten. Informieren Sie sich darüber bei Institutionen der Wirtschaftsförderung oder anderen Ihrer Branche. Informieren Sie sich aber auch unbedingt über die Qualifikation der Beraterin oder des Beraters. Optimal ist die Beratungskompetenz eher dann, wenn Sie jemanden finden, der die regionalen Besonderheiten der Gründungsförderung kennt und in entsprechenden Netzwerken verankert ist oder der in Ihrer Branche aktiv ist und sich in ihr auskennt.