WKO
FRAU IN DER WIRTSCHAFT

Gründungsleitfaden für Künstlerinnen

1. Auflage

ARTWORKS
Künstlerische Dienstleistungen im Dritten Sektor
www.equal-artworks.at

BMWA
BUNDESMINISTERIUM für WIRTSCHAFT und ARBEIT

esf

IMPRESSUM

VerfasserInnen: Dieser Leitfaden wurde im Rahmen des EQUAL-Projekts „ARTWORKS" von einer Projektgruppe der Frau in der Wirtschaft Wien in Kooperation mit ExpertInnen der Wirtschaftskammer Wien und unter Verwendung des „Leitfaden für Gründerinnen und Gründer" (8. Auflage) erstellt.

Medieninhaberin:
Frau in der Wirtschaft Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Endredaktion:
Mag. Christine Hapala, the human money company, 1030 Wien

Alle Rechte vorbehalten; Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe gestattet.

1. Auflage, Wien 2003

DTP-Satz: brain4art, 1020 Wien

Druck: Druckerei Berger

Gemeinschaftsinitiative EQUAL
Die Entwicklungspartnerschaft "ARTWORKS - Künstlerische Dienstleistungen im Dritten Sektor" (Sept.2002 – Februar 2005) wird im Rahmen der europäischen Gemeinschaftsinitiative EQUAL durchgeführt. EQUAL dient der Bekämpfung von Diskriminierung und Ungleichheiten im Zusammenhang mit dem Arbeitsmarkt. ARTWORKS wird gefördert aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und aus Mitteln des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit.

ARTWORKS
Künstlerische Dienstleistungen im Dritten Sektor
www.equal-artworks.at

BMWA
BUNDESMINISTERIUM für WIRTSCHAFT und ARBEIT

esf

Inhaltsverzeichnis

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Sind Sie ein UnternehmerInnentyp? . . . 13
Die Kunst im Leben – Das Leben eine Kunst . . . 15
Es beginnt – Die ersten Theorien zur Selbstständigkeit . . . 15
Der Teufel im Detail . . . 15
Beratung hilft . . . 15
Das Kapital zum Start . . . 16
Der richtige Standort . . . 16
Nehmen Sie Dienstleistungen in Anspruch . . . 16
Was ist noch zu beachten? . . . 16
Zu guter Letzt . . . 16
Die ersten 10 „Dont´s" . . . 17

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Marketing . . . 21
Haben KünstlerInnen im Vergleich zu anderen GründerInnen mit besonderen Problemen zu kämpfen? . . . 21
Worauf sollten KünstlerInnen auf dem Weg in die Selbstständigkeit besonders achten? . . . 21
Stehen KünstlerInnen vor besonderen Hürden? . . . 21
Von wem sollten KünstlerInnen sich auf dem Weg in die Selbstständigkeit beraten lassen? . . . 21
Mit welchem unternehmerischen Tool sollte sich ein/e KünstlerIn Ihrer Meinung nach rechtzeitig vertraut machen? . . . 22
„Professionalisierung" – was zählen Sie dazu? . . . 22
Preiskalkulation – wie soll ein/e KünstlerIn damit umgehen . . . 22
Pressearbeit von Anfang an . . . 22
Wann und wie beginnt die Pressearbeit? . . . 22
Grundlage – Medienbeobachtung . . . 22
Checkliste Pressetext . . . 23
Worauf sollten Sie besonders achten? . . . 23
Umgang mit JournalistInnen . . . 23
Worauf sollten Sie besonders achten? . . . 24
Eigenlob stinkt? Oder so rücken Sie Ihre Leistungen ins rechte Licht! . . . 25
Egal wie Sie Selbstmarketing gegenüber stehen – darum geht es! . . . 25
Talente entdecken oder warum gerade ich? . . . 25
Ihre Einstellung oder Innere „Brems-Klötze" entdecken! . . . 25
Einzigartigkeit oder das Muttermal macht´s aus! . . . 25
Ziele definieren oder wofür wollen Sie sich engagieren? . . . 26
Chancen nutzen oder Augen auf! Ohren auf! . . . 26
Auf die Verpackung kommt´s an oder der Gesamteindruck zählt! . . . 26

Inhaltsverzeichnis

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE RECHTSFORMEN

Allein oder gemeinsam? . . . 29
Büro-, Ateliergemeinschaft als lose Kooperation von Einzelunternehmen . . . 29
Vorteile . . . 29
Nachteile . . . 29
Voraussetzungen für erfolgreiche Zusammenarbeit . . . 29
Partnerschaft in Gesellschaftsform . . . 29
Voraussetzungen . . . 29
Vorteile . . . 29
Dagegen spricht . . . 29
Welche Rechtsformen gibt es? . . . 29
Einzelunternehmen oder Gesellschaft . . . 29
Der Verein . . . 30
Schritte zur Gründung (Errichtung und Entstehung) eines Vereins . . . 30
Einzelunternehmen . . . 30
Schritte zur Gründung eines gewerblichen Einzelunternehmens . . . 30

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE GEWERBEORDNUNG

Unterschied Gewerbe – Kunstschaffende Tätigkeit . . . 35

DIE KÜNSTLERINNEN UND DER KAPITALBEDARF/DIE FINANZIERUNG

Zuerst eine Checkliste . . . 39
Erstellen Sie einen Businessplan . . . 40
Welchen Nutzen ziehen Sie aus dem Businessplan? . . . 40
Was gehört in Ihren Businessplan? . . . 40
Kapitalbedarfsplanung . . . 41
Wer soll das bezahlen – die Finanzierung . . . 41
Apropos Eigenkapital . . . 41
Fremdkapital . . . 41
Kreditarten . . . 42
Kreditwürdigkeit . . . 42
Typische Finanzierungsfehler . . . 42
Das Bankgespräch . . . 42
Sechs Grundregeln im Umgang mit Banken . . . 42
Finanzierung mit Förderungen . . . 43
AWS-Jungunternehmerförderungsaktion . . . 43

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE SOZIALE ABSICHERUNG

Wie funktioniert unser Sozialsystem? . . . 47
Wer unterliegt der Gewerblichen Sozialversicherung? . . . 47
Gewerbliche Sozialversicherung (GSVG) . . . 47
Wie führen Sie die Anmeldung durch? . . . 47
Beitragssätze in der Gewerblichen Sozialversicherung . . . 48
Krankenversicherung . . . 48
Leistungen . . . 48
Mitversicherung . . . 48
Sach- und Geldleistungsberechtigung . . . 48
Sachleistung . . . 48
Geldleistung . . . 48
Optionsmöglichkeiten . . . 48
Pensionsversicherung . . . 48
Leistungen . . . 48
Berechnung . . . 48
Unfallversicherung . . . 49
Leistungen . . . 49
Berechnung . . . 49
Sonderregelung für Kleingewerbetreibende . . . 49
Nebenberuf Unternehmerin . . . 49
Die Künstlerin und die Pflichtversicherung . . . 51
Gibt es einen Zuschuss für KünstlerInnen? . . . 51

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE FAMILIE/DIE VORSORGE

Geld für alle – Kinderbetreuungsgeld . . . 55
Anspruch . . . 55
Leistungen . . . 55
Zuverdienstgrenzen . . . 55
Ruhen . . . 55
Verzicht . . . 56
Beihilfen für Selbständige – Wochengeld . . . 56
Anspruch . . . 56
Leistungen . . . 56
Auch Väter betreuen Kinder . . . 56
Voraussetzungen . . . 56
Beihilfen vom Finanzamt . . . 57
Betriebshilfe in existenzbedrohender Situation . . . 57
Steuer- und Versicherungstipps speziell für Frauen . . . 57
Familienplanung . . . 57
Versichern Sie Ihren Mann . . . 58
Anstellung des Ehepartners . . . 58

Inhaltsverzeichnis

DIE KÜNSTLERINNEN UND IHRE SUBUNTERNEHMERINNEN

Werkvertrag 61
Wann liegt ein Werkvertrag vor? 61
Punkte eines Werkvertrages 61
Gibt es einen Unterschied zwischen Werkvertrag und Honorarnote? 61
Freier Dienstvertrag 61
Verpflichtung zur Arbeitsleistung 61
Im Wesentlichen persönlich 62
Keine wesentlichen eigenen Betriebsmittel 62
Beitragsfreie Aufwandsentschädigungen für bestimmte Gruppen von DienstnehmerInnen und freien DienstnehmerInnen 62
Gefahren bei der Beschäftigung von SubunternehmerInnen 62

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE STEUERN

Einkommenssteuer 65
Welches Finanzamt ist für Sie zuständig? 65
Wann sind die jährlichen Erklärungen abzugeben? 65
Wie lange müssen Sie die Belege aufbewahren? 65
Was ist die Einnahmen- Ausgaben- Rechnung? 65
Was sind Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben? 65
Alternative zum Sammeln von Belegen 68
Aufzeichnung der Einnahmen (Ausgangsrechnungen) 68
Das Erstellen von Ausgangsrechnungen (AR) 68
Aufzeichnung der Ausgaben (Eingangsrechnung) 69
Wann sind Anlagegüter Betriebsausgaben? 70
Information zu speziellen Betriebsausgaben 71
Atelier/Arbeitszimmer 71
Bewirtungsbelege, Taxirechnungen 72
KFZ-Kosten 72
Reisekosten 72
Umsatzsteuer 74
Wann müssen Sie Rechnungen mit Umsatzsteuer schreiben? 74
Welche Steuersätze gibt es? 74
Wann schulden Sie Umsatzsteuer? 74
Wie melden Sie dem Finanzamt Ihre Umsatzsteuerzahllast? 75
Wie sieht eine formalistisch richtige Rechnung aus? 75
Brauchen Sie eine Umsatzsteueridentifikations-(UID)Nummer? 75
Wie kommen Sie zu Ihrer UID-Nummer? 75
Wie sieht die UID aus? 75

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE BERUFLICHE ABSICHERUNG

Persönliche Absicherung über die Gewerbliche Sozialversicherung (GSVG) 79
Berufsunfähigkeitsversicherung 79
Betriebs-Unterbrechungsversicherung 79
Einbruch-Diebstahl-Versicherung 79
Elektronikversicherung 79
Glasversicherung 79
Haftpflichtversicherung 79
Kunstversicherung 79
Rechtsschutzversicherung 79
KFZ-Haftpflichtversicherung 79
Musikinstrumentenversicherung 79

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE FRAGE „VON DER KUNST LEBEN"

Lebensunterhaltungskosten/Mindesteinkommen berechnen, Honorare kennen 83
Die KünstlerInnen und die Sozialleistungen 83
Sponsoring 83
Sponsoring aus der Sicht eines beratenden Partners im Kulturbereich 83
Steuerfragen im Sponsoring 85
So wird Sponsoring für UnternehmerInnen ein Gewinn! 85
Sponsoring bei Kulturveranstaltungen 85
Resümee 85
Spenden 86
Ankauf von Kunstwerken 86
Miete/Leasing von Kunstwerken 86

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE URHEBERRECHTE 88

ADRESSEN

Partnerinnen im Projekt ARTWORKS 89
Unternehmensgründung 90
Interessenvertretung und Service 91
Finanzierung, Förderung 93
Sozialversicherung 94
Weitere nützliche Adressen (von A-Z) 96

ARTWORKS – Künstlerische Dienstleistungen im Dritten Sektor

Sinkende Subventionen und ein stetig zunehmender Professionalisierungsdruck verlangen von Künstlerinnen und Künstlern immer mehr unternehmerisches Handeln. Kreativität ist nicht nur in künstlerischer Hinsicht gefragt, sondern auch in Bezug auf die Sicherung der eigenen Existenz.
Obwohl im Kunst- und Kulturbereich sehr viel mehr Frauen als Männer beschäftigt sind, finden sich nur wenige von ihnen in den Führungspositionen. Viele Künstlerinnen begegnen dieser Situation durch den Schritt in die Selbstständigkeit. Verbunden ist dieser Schritt mit der Hoffnung, sich eigene Strukturen aufbauen und in einem professionellen Umfeld künstlerischen und unternehmerischen Erfolg erzielen zu können.

Um Künstlerinnen bei diesem Schritt zu unterstützen, präsentiert die Wirtschaftskammer Österreich erstmals einen „Gründungsleitfaden für Künstlerinnen".
Der im Rahmen der EQUAL-Entwicklungspartnerschaft „ARTWORKS – Künstlerische Dienstleistungen im Dritten Sektor" entstandene Leitfaden wurde von „Frau in der Wirtschaft" entwickelt und bietet Künstlerinnen praxisorientierte Ratschläge zur Planung ihrer Existenz- und Unternehmensgründung.

Die Autorinnen beantworten spezifische Fragen, die Künstlerinnen bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit beschäftigen. Die Leserinnen erfahren etwas über Themenbereiche wie Marketing und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalbedarf und Finanzierungsmöglichkeiten sowie soziale und berufliche Absicherung. Der Leitfaden gibt Auskunft über die verschiedenen Rechtsformen und Fragen zur Gewerbeordnung. Einen breiten Raum nimmt auch das Thema Steuern ein.
Ein umfassendes Adressverzeichnis gibt weitere Tipps und Hilfestellungen und rundet den Leitfaden ab.

Die europäische Gemeinschaftsinitiative EQUAL dient der Bekämpfung von Diskriminierung und Ungleichheiten im Arbeitsmarkt (www.equal-esf.at).
Von September 2002 – Februar 2005 wird mit Unterstützung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit und dem Europäischen Sozialfonds die EQUAL-Entwicklungspartnerschaft ARTWORKS durchgeführt. 12 Partnerorganisationen aus ganz Österreich versuchen mittels verschiedener Maßnahmen, die Rahmenbedingungen am Arbeitsmarkt für KünstlerInnen in Österreich zu verbessern.
Im Mittelpunkt steht dabei die Entwicklung neuer Arbeitsfelder für KünstlerInnen im Dritten Sektor. Dieser, angesiedelt zwischen Markt und Staat und in der Regel nicht gewinnorientiert, gilt nach Meinung vieler ExpertInnen als Hoffnungsmarkt für das Entstehen neuer Arbeitsplätze.
Die Entwicklungspartnerschaft ARTWORKS konzentriert sich im Rahmen ihrer Arbeit vor allem auf die Bereiche Gesundheit und Soziales.

Der Leitfaden richtet sich speziell an Frauen und ist eingebunden in eine Gründungs-Werkstatt für Künstlerinnen. Diese wird von Januar bis Oktober 2004 im Rahmen von zwei Trainingsphasen vom Institut für Kulturkonzepte Wien und FIFTITU%, der Vernetzungsstelle für Frauen in Kunst und Kultur Oberösterreich in Linz durchgeführt und ergänzt den Gründungsleitfaden.

Die Gesamtkoordination von ARTWORKS liegt beim ÖKS Österreichischen Kultur-Service.
Partner in dieser Entwicklungspartnerschaft sind darüber hinaus neben den schon erwähnten Institutionen adm™ - o. kipcak & partner gesmbh, das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur, CHF Kulturmanagement, der Verein Cooperation – Kunst im sozialen Environment, Joanneum Research, das NPO–Institut an der WU Wien, der ÖGB mit den Sektionen Bühnenangehörige und Musik und uniT, Verein für Kultur an der Karl-Franzens-Universität Graz.

Weitere Informationen finden Sie unter www.equal-artworks.at.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und viel Spaß beim Lesen!

Ulrike Gießner
ÖKS Österreichischer Kultur-Service
Projektkoordination ARTWORKS

Die Wirtschaft ist weiblich - Unternehmerinnen in Österreich

Ein Drittel aller UnternehmerInnen sind Frauen – dieses Verhältnis findet sich bei den Unternehmensgründungen wieder. Zählt man die Zahl der unternehmerisch tätigen Frauen, sprich jene Frauen, die im Betrieb ihres Partners oder in einer Gesellschaft in leitender Position tätig sind, dazu, so könnte man die 50-Prozent-Marke erreichen.

Als Frau eine Familie zu gründen und gleichzeitig seine beruflichen Ideen umzusetzen, setzt organisatorisches Talent, die Fähigkeit teamorientiert zu denken, vernetzt zu arbeiten und natürlich fachliche Kompetenz voraus. Eigenschaften, die sich für die Gründung eines Unternehmens geradezu anbieten. Selbstständig Entscheidungen zu treffen und das in Stress-Situationen, sich gegenüber diversen Meinungen durchzusetzen fordert der Alltag von jeder selbstständigen Frau – ob in der Familie, im Rahmen ihrer freiberuflichen künstlerischen Tätigkeit oder im Betrieb. Die Erfahrung aus dem Unternehmen – im Umgang mit MitarbeiterInnen und KundInnen – wird in der Familie genutzt und umgekehrt.

Diese Chance erkennen immer mehr Frauen – die Gründungsstatistik beweist es: Waren es 1996 noch 27 Prozent der Gründungen, die von Frauen unternommen wurden, so sind es mittlerweile 33,8 Prozent.

Mit diesem Leitfaden wollen wir Künstlerinnen Mut machen, diesen Schritt zu wagen!

Präsidentin KR Sonja Zwazl
Frau in der Wirtschaft Österreich

„Frau in der Wirtschaft, ist als überparteiliche Plattform in der Wirtschaftskammer Kontakt- und Servicestelle für Unternehmerinnen. Sie setzt sich für die Anerkennung der Leistungen der Unternehmerinnen ein, verwirklicht Interessen und Ziele der Unternehmenspolitik, agiert meinungsbildend in wirtschaft- und gesellschaftspolitischen Bereichen, bietet fachliche, praxisnahe Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten und verstärkte persönliche Kontakte."

Die Künstlerinnen und die Unternehmensgründung

„Frauen gründen anders: persönlich, einfühlsam, partnerschaftlich und wohlüberlegt"

„Erfolgreiche Frauen/Künstlerinnen setzen auf sich selbst. Sie sind bereit hart zu arbeiten, um ihre Ziele zu erreichen. Oft stellen sie fest, dass sie besser sein müssen als ihre männlichen Kollegen, um Erfolg zu haben."

Als Selbstständige geben Sie die Sicherheit eines oft gut bezahlten Arbeitsplatzes auf. Sie nehmen die Ungewissheit in Kauf, die eine nicht klar unvorhersehbare Auftragslage mit sich bringt. Täglich stehen Sie neuen Anforderungen und Aufgaben gegenüber. Gerade hierin liegt der Reiz des Selbstständigseins. Die Freude über Unabhängigkeit, die Umsetzung der eigenen Ideen, Entscheidungs- und Handlungsfreiheit sind die Vorteile der Freischaffenden.

KÜNSTLERINNEN SIND AUCH UNTERNEHMERINNEN!!

Egal ob Sie Kunstschaffende oder Kunstgewerbetreibende sind, Sie sind Unternehmerin. Das heißt, für Sie gelten die selben Voraussetzungen wie für alle übrigen UnternehmerInnen. Und dabei unterstützt Sie dieser Leitfaden.

SIND SIE EIN UNTERNEHMERINNENTYP?

Wenn Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, sollten Sie sich über Ihre persönlichen Ziele im Klaren sein. Wollen Sie Freischaffende/Unternehmerin sein? Wenn ja, bringen Sie die wesentlichsten Voraussetzungen dazu mit?

Erfolgreiche Unternehmerinnen haben bestimmte Grundfähigkeiten oder **persönliche Einstellungen**: Der Glaube an die Idee, das Vertrauen in die eigenen Kräfte, Risikobereitschaft, der Wunsch nach Eigenständigkeit, Kontaktfreude, ungebrochene Motivation, Lust am Denken und Gestalten, Fantasie und ausdauernde Hingabe sind Eigenschaften, die ausschlaggebend für den Erfolg sind.

Als Selbstständige sind Sie – in der Regel – auf sich allein gestellt: Sie brauchen Kontakte, um Ihre Werke zu verkaufen. Sie sollten auch bei finanzieller Unsicherheit noch ruhig arbeiten und schlafen können. Dabei nützen Ihnen Netzwerke und bestehende oder neue Beziehungen. Besonders in immer wieder auftretenden Krisenzeiten – sowohl äußeren wie auch inneren – kann das Ihr Rettungsanker sein.
Fachliche Qualifikationen wie entsprechende Ausbildungen, Branchenerfahrung und grundlegende „kauffrauische" Kenntnisse sind Bausteine auf dem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit. Wenn Sie Absolventin z.B. einer Musikuniversität, Kunstuniversität oder ähnlichen Ausbildungsstätte sind, haben Sie Ihre Qualifikation schwarz auf weiß. Vergleichen Sie sich – möglichst realistisch – mit Künstlerinnen/Freischaffenden Ihrer Sparte und stellen Sie fest, wo Ihre Stärken und Schwächen liegen. Auch wenn der „kauffrauische" Aufwand bei vielen FreiberuflerInnen nicht so groß ist wie bei Unternehmen mit mehreren MitarbeiterInnen, soll er von Anfang an mit bedacht werden. Keine Angst vor Zahlen – auch dahinter verbirgt sich Kreativität!

Die „Kunst der Selbstständigkeit" braucht professionelles Handeln. Das heißt, fachlich gut zu sein und sich weiter zu entwickeln, den Markt zu kennen und sich gekonnt in ihm zu bewegen. In der Regel können freischaffende Künstlerinnen wie bildende Künstlerinnen, Schauspielerinnen, ... sofort zu arbeiten beginnen – Aufträge vorausgesetzt.

Viele sind trotzdem darauf angewiesen, einen Zweitjob auszuüben.

Die berufliche Selbstständigkeit als notgedrungene Alternative zu verstehen, führt meist in eine Sackgasse. Sie sollten daher Ihre Entscheidung sehr bewusst treffen und sich fragen, ob Sie tatsächlich freiberuflich tätig sein wollen und können.

Die Künstlerinnen und die Unternehmensgründung

„Man sollte die Dinge so nehmen, wie sie kommen, aber man sollte dafür sorgen, dass die Dinge so kommen, wie man sie nehmen möchte." *(Curt Goetz, deutscher Schauspieler und Schriftsteller, 1888 – 1960)*

Setzen Sie sich eine Frist. Wenn Sie innerhalb von sieben Jahre noch nicht ausschließlich von Ihrer selbstständigen künstlerischen Tätigkeit leben können und/oder Sie merken, dass Ihnen die Arbeit oder die Ungewissheit, Aufträge zu bekommen, nicht liegen, sollten Sie daran denken, sich beruflich umzuorientieren oder ein weiteres tragfähiges Standbein zu schaffen.

Last but not least: Sprechen Sie mit Ihrem/er PartnerIn, Ihrer Familie über den Gründungsschritt. Familiärer Rückhalt unterstützt Sie bei der Umsetzung.

SIND SIE EIN UNTERNEHMERINNENTYP?

Persönliche Voraussetzungen

Handlungs- und Entscheidungsfähigkeit
auch unter Stress und Druck
Durchhaltevermögen in Krisen
Unmögliches möglich machen
Konfliktfähigkeit
Bedürfnis nach Eigenständigkeit/Unabhängigkeit
das Außergewöhnliche genießen können
Spaß an Flexibilität
Freude am Organisieren
Drang nach Erfolg
Mut zu Risiko und Gefahr
Verlangen nach Veränderung/Abwechslung
Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen
Interesse an Kooperationen
Lust auf Umsetzung von Visionen
Hohe Eigenmotivation
Herzenswunsch nach Verwirklichung

Fachliche Qualifikation

Fachkenntnisse
Spezif. Branchenerfahrung
Kauffrauische Kenntnisse

Familie
Familie bejaht Gründung
Familie unterstützt Umsetzung

DIE KUNST IM LEBEN – DAS LEBEN EINE KUNST

Dieser Artikel ist ein Beitrag von Frau Mag. Doris Palz, Unternehmensberaterin, www.work-life-balance.at

Kreativität ist der Boden aus dem die schönsten und interessantesten Pflanzen der Kunst wachsen. Künstlerinnen und Künstler nennen diese Fähigkeit ihr Eigen. Und Kreativität ist es auch, die sie benötigen, um die Balance des Lebens zu erreichen oder zu bewahren.

Wie in jedem Beruf erfordert auch das künstlerische Engagement einen Preis. Und KünstlerInnen neigen dazu, ihren schöpferischen Tätigkeiten unbegrenzte Zeit zu widmen. So zeigt sich gerade unter dieser eher sensiblen Berufsgruppe eine stärkere Neigung zu burn-out, Kompensation durch Rauschmittel und Depression. Oft greifen berufliches und privates Engagement in einander über. Grenzen zu setzen gehört nicht zu den hervorstechendsten Eigenschaften unter KünstlerInnen. Dies auch deshalb, weil Arbeitszeiten im klassischen Sinn für die KünstlerInnen weniger relevant sind.

So ist es besonders für KünstlerInnen erforderlich, sich einem weiteren Kunststück zu nähern: der **work-life-balance**. Die Balance zwischen den unterschiedlichen Lebensbereichen – Berufsleben / Privatleben / Eigenleben - zu finden und zu halten bedarf einer kontinuierlichen, konsequenten und einfühlsamen Justierung. Und eines Bildes, wohin es gehen soll.

Denn Grundsatz für die Lösung dieses Spannungsfeldes ist es, sich der eigenen Wünsche und Ziele bewusst zu werden. Sich zu fragen, was ist meine persönliche Vision – was macht für mich Lebensqualität aus. Je klarer das Bild von unserer Zukunft ist, desto wahrscheinlicher werden wir dies in Realität umsetzen können.

Kommt einer der Lebensbereiche zu lange zu kurz werden auch die anderen Bereiche in Mitleidenschaft gezogen. Vernachlässigt eine Künstlerin also z.B. die eigenen Bedürfnisse nach Ruhe, Entspannung, Bewegung wird die schöpferische Kreativität darunter leiden, werden Stresszustände entstehen und die Partnerschaft unter Druck kommen.

ES BEGINNT – DIE ERSTEN THEORIEN ZUR SELBSTSTÄNDIGKEIT

Ob Sie nun aus Unzufriedenheit Ihrem Angestelltenverhältnis, das sie aus Vernunftsgründen gewählt haben, entfliehen oder gleich voll Optimismus und künstlerischem Tatendrang auf den Markt wollen - Ihre Ideen und Ihre Kreativität allein sind noch kein Garant für den Erfolg. Ebenso wichtig sind Ihre Fähigkeiten Ihre Werke/Leistungen an den Mann/die Frau zu bringen.

Der Teufel im Detail

Woran scheitern Freischaffende/UnternehmerInnen immer wieder? Eine Frage, die das Betriebsgründungsservice der Wirtschaftskammer Wien so erklärt:

Vor der Gründung: falsche Markteinschätzung, fehlende "kauffrauische" Kenntnisse, fehlendes Eigenkapital, fehlende persönliche Voraussetzungen, übereilter Weg in die Selbstständigkeit ...

Nach der Gründung: keine Planung und Kalkulation, falsche Auftragspolitik, zu hohe Privatentnahmen, mangelnde Investitionen, fehlende Kontrolle (Controlling)... Um realistische Werte zu erhalten, sollten Sie Ihre Überschlagsplanung um gut 20 – 50% erhöhen, um Reserven für „Unvorhergesehenes" zu bilden.

Beratung hilft

Erstellen Sie Ihr Unternehmenskonzept/den Businessplan etliche Monate vor dem Start. Hilfreich kann das Gründerservice der Wirtschaftskammer sein – www.gruenderservice.net. Suchen Sie auch das Gespräch mit Gleichgesinnten, lesen Sie Sachliteratur und sammeln Sie Informationen.

Die Künstlerinnen und die Unternehmensgründung

Das Gründerservice Ihrer Wirtschaftskammer bietet verschiedene Beratungsbausteine an, die auf typische Probleme von JungunternehmerInnen abgestellt sind:

- zur Wahl der richtigen Rechtsform
- zur passenden Gewerbeberechtigung
- zur Sozialversicherung
- zu Steuern.

Ihr/e SteuerberaterIn beantwortetet Fragen zu Ihrer künstlerischen Selbstständigkeit.
Sie begleitet Sie auf dem Weg zur erfolgreichen Freiberuflerin.

Das Kapital zum Start

Es gibt keine allgemeingültige Regel darüber, wie viel Eigenkapital Sie aufbringen sollten. Je höher der Anteil, desto besser die Aussichten - Fremdkapital ist teuer. KünstlerInnen haben die Möglichkeit durch Ihre Kreativität (geistiges Kapital!) viele materielle Ausgaben zu kompensieren.
Eine weitere Möglichkeit ist: eine/n PartnerIn zu gewinnen, der/die mitinvestiert oder sich als stille/r GesellschafterIn (mit einer Kapitaleinlage ohne Mitspracherecht) beteiligt. Dies erspart mühsame Bankgespräche.
Damit Sie den Geldbedarf feststellen können, erstellen Sie eine Kostenübersicht: Investitionen vor der Eröffnung, bzw. vor dem Beginn (Geräte, Werkzeug, Materialvorrat, Kfz), Kapitalbedarf nach der Eröffnung (Reserve!!!).
Falls Sie dennoch Fremdkapital über die Bank aufnehmen müssen, so empfiehlt sich:
Je größer das Investitionsvorhaben, desto früher sollten Sie Ihre/n BankberaterIn kontaktieren. Ein/e gute/r BeraterIn kann Ihnen alle Möglichkeiten in Richtung Förderungen für gewerbliche Unternehmen aufzeigen.

Der richtige Standort

Wichtig für die Wahl Ihres Ateliers sind das Umfeld und die nötige Infrastruktur. Werden etwaige Umbauten von der Hausverwaltung genehmigt?

Nehmen Sie Dienstleistungen in Anspruch

Wer nicht abgeben kann, versinkt im Morast unerledigter Dinge. Sie brauchen gerade am Anfang das Rad nicht neu zu erfinden; viele Organisationsabläufe, Ablagesysteme, Buchhaltungs- und Bürostrukturen haben sich in langen Jahren entwickelt und bereits bewährt. Daher keine Scheu! Kopieren Sie anfangs vieles von dem, was Sie bei anderen sehen. Danach kann man selbst Schritt für Schritt alles besser machen.
Unternehmerin sein, auch als Künstlerin, heißt manchmal unpopuläre Maßnahmen zu setzen:
Einkaufspreise verhandeln, AuftraggeberInnen mahnen, mit PartnerInnen über Missverständnisse sprechen ...

Was ist noch zu beachten?

Bewahren Sie alle behördenrelevanten Unterlagen in einem eigenen Ordner auf, lassen Sie sich für jede Ausgabe - und ist sie noch so klein - einen Beleg geben!

Zu guter Letzt

Jeden Abend die Vision von Ihrem persönlichen Erfolg mit in den Schlaf genommen – wirkt!

DIE ERSTEN 10 „DON'TS"

1. **Unausgereifte Ideen**
   Sie wissen zwar nicht genau, was Sie wollen, aber dafür ziehen Sie es umso schneller durch.
2. **Keine praktische Erfahrung**
   Beginnen Sie auf's Geratewohl zu arbeiten, wenn Sie die „Lehrjahre" unbedingt auf eigene Kosten machen wollen.
3. **Wenig kaufmännisches Wissen**
   Schon das Sortieren der Belege führt zu Bauchweh.
4. **Mangelware Eigenkapital**
   Macht nichts, mit großzügigen Schätzungen bei Investitionen und zukünftigen Einnahmen kaschieren Sie die eine oder andere Finanzierungslücke.
5. **Großzügige Investitionen**
   Mieten Sie überdimensionierte Ateliers oder repräsentative Geschäftsräume, richten Sie diese entsprechend teuer ein.
6. **Ablehnung von Beratungsdiensten**
   Vermeiden Sie professionelle rechtzeitige Beratung, fragen Sie Ihre Freunde, machen Sie alles selber.
7. **Kauf von Material**
   Kaufen Sie von allem das Teuerste bzw. einen großen Vorrat, der dann lange herumliegen kann und Lagerraum beansprucht.
8. **Ablehnung von Werbung**
   Schon allein die Tatsache, dass Ihre Werke zu erwerben sind, versetzt KundInnen in Euphorie.
9. **Falsche Kalkulation**
   Sie wollen die Konkurrenz mit Tiefstpreisen übertrumpfen – solange Ihre Hausbank oder die Eltern dies finanzieren!
   Oder: Sie kalkulieren hoch – Kunstwerke haben eben ihren Preis.
10. **Improvisation statt Planung**
    Sie improvisieren bevor Sie planen, und planen wo Improvisation notwendig ist.

Die Künstlerinnen und die Öffentlichkeitsarbeit

MARKETING

Zu diesem Thema haben wir ein Interview mit Frau Gerda Bindoni, Unternehmensberaterin und Inhaberin der Sinnwerkstatt – www.sinnwerkstatt.at, geführt.

Haben Künstlerinnen im Vergleich zu anderen GründerInnen mit besonderen Problemen zu kämpfen?
Vielleicht vordergründig:
weil sie sich nicht anpassen, weil sie nur das einbringen wollen, was ihnen selbst am Herzen liegt.
weil sie nicht das „produzieren" oder leisten, was von einem Unternehmen nachgefragt wird.
weil sie nichts „Nützliches" anbieten. Nicht etwas, mit dem das Unternehmen rasch Geld verdienen kann.

Worauf sollten Künstlerinnen auf dem Weg in die Selbstständigkeit besonders achten?
Es geht nicht darum, ihr Angebot dem Kunden anzupassen – auf keinen Fall, da haben sie anderen Wirtschaftstreibenden etwas Essentielles voraus.
Sie sollten sich aber bewusst sein:
Welches Bedürfnis befriedigen sie mit ihrem Kunstwerk? Ich sage bewusst Bedürfnis, weil Kunstkäufe sicherlich noch viel mehr als andere Kaufentscheidungen auf der emotionalen und intuitiven Ebene getroffen werden.
Wenn das Bedürfnis klar ist, ist es wichtig sich zu überlegen, welche Zielgruppe- oder welcher einzelne Unternehmer/welche einzelne Unternehmerin, welche Führungskraft, welche Kundengruppe eines Unternehmens dieses Bedürfnis in ausgeprägtem Maße haben könnte.
Dann geht es darum, das auch wirklich transparent- nach außen sichtbar - zu machen.
Also zusammenfassend, das „Produkt", das Kunstwerk, die Dienstleistung originär und einzigartig zu belassen und dann Energie und Gehirnschmalz darauf zu verwenden, die Zielgruppe herauszufinden und mit diesen potenziellen KundInnen dann gemeinsam herauszuarbeiten, wie diese wiederum ihren Erfolg/ ihr Image/ihre Innovationsbereitschaft oder was auch immer verbessern können.
Eventuell auch mit KundInnen Projekte entwickeln und umsetzen.

Stehen Künstlerinnen vor besonderen Hürden?
Die größte Schwierigkeit besteht sicherlich darin, ein Bewusstsein für ihre Leistung, für Kunst überhaupt zu schaffen. Und das nicht nur bei einigen großen, die sich vielleicht bisher schon den „Luxus" der Kunst geleistet haben, sondern bei ganz normalen Unternehmen, die sich bisher überhaupt nicht damit beschäftigt haben. Das erfordert höchstwahrscheinlich eine relativ große Vorleistung (es ist aber vielleicht gar nicht so viel anders als innovative Beratungsleistung, auch dafür muss „Schrittchen für Schrittchen" der Boden aufbereitet werden). Hilfreich wäre dabei wahrscheinlich ein Vorgehen auf zwei Ebenen:
einerseits die Auseinandersetzung mit der eigenen Kunst auf einer Ebene, die wahrscheinlich anfangs ungewohnt ist (Feststellung des Bedürfnisses, Herausfinden der Zielgruppe, Definition des Nutzens, Entwickeln von speziellen Projekten u.a.m.)
andererseits wäre es hilfreich, auf breiter Ebene anzusetzen (PR, Veröffentlichen von Erfolgsgeschichten, eine KunstWirtschaftPlattform im Internet u.ä.). Da könnte wahrscheinlich ein weiteres EU-Projekt oder eben auch eine Organisation wie "Frau in der Wirtschaft" sehr hilfreich sein.

Von wem sollten Künstlerinnen sich auf dem Weg in die Selbstständigkeit beraten lassen?
Vielleicht von unterschiedlichen Menschen?
Von BeraterInnen, die gut mit ganz realen Alltäglichkeiten und Anforderungen umgehen können; die in diese notwendigen unternehmerischen Aufgaben gut strukturiert und mit dem geringst möglichen Aufwand einführen können. Die die Scheu vor Finanzamt und sonstigem Behördenkram nehmen, ohne daraus ein Hokuspokus zu machen. Damit genügend Raum und Energie für die Kreativität übrigbleibt!
Von BeraterInnen, die auch praktisch orientiert sind, aber dabei das Künstlerische, das Kreative, das Schöpferische lieben; die, die Einzigartigkeit erkennen und schätzen können und die dabei unterstützen, eine Brücke zwischen möglicherweise unterschiedlichen Welten zu schlagen.

Mit welchem unternehmerischen Tool sollte sich eine Künstlerin Ihrer Meinung nach rechtzeitig vertraut machen?
Ich sehe da nicht vordergründig ein Tool – sondern achtsamen, wertschätzenden, professionellen Dialog: Dialog verlangt ein klares Wissen um den eigenen Standpunkt, den eigenen Wert, das eigene Ziel und die Offenheit und Wertschätzung der Persönlichkeit und die Wünsche des Kunden/der Kundin. Daraus kann beidseitiger Gewinn entstehen.

„Professionalisierung" – was zählen Sie dazu?
Klare Ziele, soziale Kompetenz und einfaches und strukturiertes Vorgehen für immer wiederkehrende Abläufe

Preiskalkulation – wie soll eine Künstlerin damit umgehen?
Das würde ich erst entscheiden, wenn mir klar ist, wen ich anspreche und welchen Nutzen ich dabei schaffe. Und es hängt sicherlich damit zusammen, ob ich z.B. ein einzelnes Kunstwerk verkaufe oder eine projektbezogene Gesamtleistung biete.

PRESSEARBEIT VON ANFANG AN

Dieser Artikel ist ein Beitrag von Frau Mag. Karin Wolf, Leiterin des Instituts für Kulturkonzepte, www.kulturkonzepte.at.

Wann und wie beginnt die Pressearbeit?
Schon bei der Planung der Selbstständigkeit ist es wichtig, sich mit den Möglichkeiten der Pressearbeit vertraut zu machen und diese in die Geschäftsplanung mit einzubinden. Wesentlich für das Gelingen der Pressearbeit sind eine klare Zielformulierung und Vorgehensweise.

Zielsetzung: Was soll mittels der Pressearbeit erreicht werden? (eine Ausstellung ankündigen, die Künstlerin allgemein bekannt machen, die Öffentlichkeit für einen bestimmten künstlerischen oder politischen Inhalt sensibilisieren etc.)

Inhalt: Wer oder was soll präsentiert werden? Steht das Ereignis, die Person oder die künstlerische Idee im Mittelpunkt ?

Pressearbeit sollte nie „nebenherlaufen", oder in letzter Minute geplant werden, sondern **wie ein eigenes Projekt** strukturiert und abgewickelt werden. Sollten Sie der Meinung sein, dafür Unterstützung zu benötigen, überlegen Sie sich, eine eigene Person zu beauftragen.

Grundlage-Medienbeobachtung
Der eigentlichen Pressearbeit soll die **Medienbeobachtung** vorangehen. Sie dient dazu, geeignete Zeitungen, Fachzeitschriften, Sendungen etc. ausfindig zu machen, die über Ihr Projekt berichten könnten.

Im Hinblick auf die Pressearbeit ist sowohl der Inhalt eines Artikels oder einer Meldung von Bedeutung, als auch die Form, die Aufmachung, die Platzierung.

Für den Medienbeobachter muss der Blick auf die Zeitungsseite oder den Bildschirm mehr und mehr zum Einblick in die dahinterliegenden Produktionsabläufe werden:

- Investieren Sie genügend Zeit und Energie in die Verwaltung Ihres Presse- und Medienverteilers.
- Lesen Sie Zeitungen aufmerksam und notieren Sie sich Namen von RedakteurInnen, die sich mit Themengebieten beschäftigen, die für Sie interessant sind.
- Bemühen Sie sich, Ihr Adressenmaterial stets auf dem aktuellen Stand zu halten. Veraltete Anschriften kosten unnötig Porto und wirken unprofessionell.
- Adressieren Sie Ihre Informationen möglichst namentlich an die Redakteurinnen und Redakteure. Das erhöht Ihren Aufmerksamkeitswert.
- Bemühen Sie sich darum, die Arbeitsbedingungen

von JournalistInnen kennen zu lernen. Führen Sie, wann immer möglich Gespräche mit RedakteurInnen und JournalistInnen.
- Informieren Sie sich, welche Themen in den jeweiligen Redaktionen von besonderem Interesse sind.
- Überlegen Sie mit dem Journalisten bzw. mit der Journalistin gemeinsam, in welchem Zusammenhang Ihr Projekt, Ihre Institution etwas mitzuteilen hat und in welcher Form das am günstigsten geschehen könnte.
- Weisen Sie JournalistInnen aktiv auf Ihre Anliegen, auf ihr Programm hin. Suchen Sie nach aktuellen Bezügen, bieten Sie neue und ungewöhnliche Sichtweisen.

Checkliste Pressetext

Der Pressetext muss auf die berühmten W-Fragen Antwort geben. In welcher Reihenfolge die Fragen beantwortet werden, hängt von Ihren Zielsetzungen ab.

Wer?
Was?
Wann?
Wo?
Wie?
Warum? Mit welchem Ziel?

Worauf sollten Sie besonders achten?
- Die Absenderin der Presseinformation muss klar identifizierbar und kontaktierbar (Adresse, Tel, Fax etc.) sein
- In der Überschrift soll die Gesamtinformation in einem Satz zusammengefasst sein (das Wichtigste zuerst)
- Die Unterzeile stellt den Zusammenhang her und gibt alle wesentlichen Informationen in knapper Form wieder (W-Fragen)
- Dann folgen Details, Zusatz- und Hintergrundinformationen. Fassen Sie Einzelinformationen gut lesbar absatzweise zusammen
- Der Text soll so aufgebaut sein, dass er von hinten nach vorne gekürzt werden kann. Die Hauptinformation steht am Anfang
- Wiederholen Sie die Überschriften im Text, eventuell auch mit leichten Abwandlungen. Das führt zum Wiedererkennungseffekt und erhöht die Motivation zum Weiterlesen.
- Schreiben Sie einfach und anschaulich, vermeiden Sie Fachbegriffe und verschachtelte Sätze.
- Benutzen Sie Zitate und nennen Sie Namen. Namen gelten oft mehr als Sachverhalte.
- Stellen Sie Ihr Projekt selbstbewusst dar, vermeiden Sie aber Superlative .
- Beschriften Sie das Papier nur einseitig, Rückseiten werden nicht gelesen.

Die Wahrscheinlichkeit, dass eine Pressemeldung veröffentlicht wird, steigt mit der Aktualität des Themas, der Nähe zum jeweiligen Publikum (des Mediums), der Glaubwürdigkeit, der professionellen Präsentation Ihrer Arbeit, der öffentlichen Bedeutung des Themas.

Heben Sie einzelne Aspekte und Besonderheiten Ihrer Arbeit hervor, wobei Sie je nach Medium und Zielgruppe unterschiedliche Schwerpunkte setzen können.

Umgang mit JournalistInnen

Um mit den unterschiedlichen Medien kommunizieren zu können, ist es wichtig, mit ihren Strukturen vertraut zu sein und die Arbeitsbedingungen von JournalistInnen zu kennen. Bei der **ersten Kontaktaufnahme** sowohl mit einer Zeitung als auch mit Hörfunk oder Fernsehen ist darauf zu achten, in welches Ressort fällt Ihr Thema, und wer ist innerhalb der jeweiligen Redaktion Ihre AnsprechpartnerIn/Ihr Ansprechpartner, bzw. welche freie Journalistin/welcher freie Journalist beschäftigt sich mit künstlerischen Arbeiten, die Ihrer ähnlich sind?

Diese/r AnsprechpartnerIn sollte nicht gewechselt werden, und sprechen Sie innerhalb einer Zeitung nur ein Ressort an (Überschneidungen).

Neben den verschiedenen Ressorts gibt es vor allem bei Tageszeitungen regelmäßig erscheinende Beilagen, Themenschwerpunkte, Serien, die meist kontinuierlich von RedakteurInnen betreut werden.

Pressearbeit funktioniert langfristig: Image- und Meinungsbildung braucht Zeit. Grundlage einer erfolgreichen Pressearbeit sind daher solide und möglichst persönliche Medienkontakte. Suchen Sie aktiv Kontakt zu JournalistInnen und geben Sie kontinuierlich Informationen über Ihre Arbeit.

Worauf sollten Sie besonders achten?

Einige wichtige Punkte im Umgang mit JournalistInnen

1. Bemühen Sie sich darum ein vertrauensvolles Klima der Zusammenarbeit mit verschiedenen JournalistInnen aufzubauen. Erfolgreiche Pressearbeit bedeutet auch Offenheit gegenüber JournalistInnen.
2. Bieten Sie JournalistInnen nur gesicherte Informationen und nachprüfbare Fakten an. Halbwahrheiten oder unkorrekte Daten schaden Ihrem Image.
3. Betreiben Sie Pressearbeit kontinuierlich. Personen und KünstlerInnen, von denen JournalistInnen lange Zeit nichts hören, verschwinden aus dem öffentlichen Bewusstsein.
4. Pflegen Sie Ihre Medienkontakte. JournalistInnen sind neugierige und meist auch kontaktfreudige Menschen, die sich über außergewöhnliche Einladungen und interessante Begegnungen freuen.
5. Nehmen Sie von Zeit zu Zeit eine positive Distanz zu Ihrer eigenen Arbeit ein. Betriebsblindheit lässt manches selbstverständlich erscheinen, was für andere nur schwer nachvollziehbar ist.

EIGENLOB STINKT? ODER SO RÜCKEN SIE IHRE LEISTUNG INS RECHTE LICHT!

Dieser Artikel ist ein Beitrag von Frau Mag. Monika Strahwald, Beraterin und Trainerin im Managementbereich, mit den Schwerpunkten Kommunikation, Rhetorik und Präsentation
e-mail: office@strahwald.com

Im Berufsleben - und vor allem im künstlerischen Bereich - kommt es nicht immer nur auf die Leistung an, sondern auch darauf, wie ich diese verkaufe. Eine oftmals zitierte Studie von IBM verdeutlicht dies: Für den beruflichen Erfolg ist die Qualität der Leistung zu lediglich 10 Prozent, das Image zu 30 Prozent und der Bekanntheitsgrad zu 60 Prozent verantwortlich.
Wenn Sie nur auf das Glück vertrauen, dass andere Ihre Leistung schon irgendwann bemerken werden, können Sie schnell als „graue Maus" enden.

Leistung ist wie ein Konsumgut. Sie nur zu bringen reicht nicht aus - sie will auch vermarktet werden. Selbstmarketing als Wunderwaffe gegen „Herr und Frau Niemand". Selbstmarketing als Chance der Uhu unter den Klebstoffen zu werden.

Egal wie Sie Selbstmarketing gegenüber stehen - darum geht es!

- Es geht dabei nicht um die Frage: Brauche ich ein Image oder nicht, sondern passt mir das Bild, das andere von mir haben?
- Es geht nicht um Selbstglorifizierung und andere mit einem „Na, bin ich nicht großartig." zu malträtieren, sondern es geht um Inhalte und gute Leistungen.
- Es geht auch nicht um leere Parolen, die nichts mit Ihnen zu tun haben, sondern es geht um Glaubwürdigkeit und vor allem Authentizität!

Talente entdecken oder
Warum gerade ich?
„Wo liegen Ihre Stärken und wo Ihre Schwächen?", dies ist eine Standardfrage bei Vorstellungsgesprächen. Doch auch wer bereits im Beruf steht, sollte sich selbst „erforschen" und eine Soll-Ist-Betrachtung durchführen:
Was kann ich besonders gut? Was fällt mir leicht? Was kann ich weniger gut?
Schwächen sind meist sehr augenfällig. Stärken können schnell übersehen oder sogar gering geschätzt werden - was einem leicht fällt, fällt nicht auf, eben weil es einem leicht fällt und dadurch für selbstverständlich gehalten wird. Werden Sie sich vor allem Ihrer Stärken bewusst und vertrauen Sie darauf. Denn: Nur wer die eigenen Werte kennt, kann diese auch nach außen kommunizieren.

Ihre Einstellung oder
Innere „Brems-Klötze" entdecken!
Dränge Dich ja nicht vor. Gib nicht so an. Eigenlob stinkt.

Wenn Ihnen solche Sätze durch den Kopf gehen, dürfen Sie sich nicht wundern, dass Ihnen Selbstmarketing schwer fällt. Gehen Sie Ihren Glaubenssätzen auf den Grund: Wie stehen Sie dem Satz „Tue Gutes und rede darüber" gegenüber? Was halten Sie von Selbstmarketing? Und vor allem: Entwickeln Sie ein „Heilmittel" gegen mögliche „Horror"-Glaubenssätze.

Wenn Sie etwas erreichen wollen, ist die innere Einstellung wichtiger als ein extravagantes Kleidungsstück. Von Boris Becker stammt der Ausspruch: „Das Match wird zwischen den Ohren gewonnen".

Einzigartigkeit oder
Das Muttermal macht's aus!
Woody Allen trägt eine markante, schwarze Brille. D.J. Ötzi ist ohne weißes Häubchen kaum anzutreffen. Und bei Cindy Crawford wurde das Muttermal zu ihrem Markenzeichen.

Ihr Markenzeichen unterstützt Ihren individuellen, unverwechselbaren Auftritt, erhöht Ihren Wiedererkennungswert und hilft, beim Gegenüber in Erinnerung zu bleiben. Jede trägt ihre „Muttermale" mit sich herum: Äußerlichkeiten, aber auch innere Qualitäten und Eigenschaften. Was macht Sie einzigartig? Überlegen Sie es sich, bevor andere es für Sie tun. Denn: Wir können nicht „nicht wirken".

Ziele definieren oder
Wofür wollen Sie sich engagieren?
Wer auf vielen Kirtagen tanzen will, hat bereits verloren. Verzetteln Sie sich also nicht, sondern definieren Sie Ihre Ziele klar:

- Was wollen Sie erreichen?
- Was ist Ihnen wichtig?
- Welchen Eindruck wollen Sie machen? (innovativ, humorvoll, entschlossen, verständnisvoll, erfahren etc.)

Chancen nutzen oder Augen auf! Ohren auf!
Die ganze Welt ist Bühne, hieß es schon bei Shakespeare. Entwickeln Sie ein Gespür für Situationen: Auf welchen Bühnen können Sie Ihre Kompetenz zeigen? Angefangen vom Besuch einer Vernissage bis hin zur Gestaltung einer eigenen Ausstellung.
Erkennen Sie Chancen und nutzen Sie diese!
Haben Sie dabei immer auch ein „Näschen" für Ihr Publikum. Selbstmarketing heißt auch, die „richtigen" Menschen auf sich aufmerksam zu machen.

Auf die Verpackung kommt´s an oder –
Der Gesamteindruck zählt!
Ihre Leistung, Ihre Ideen, Ihre Persönlichkeit usw. verlangen nach einer „attraktiven" Verpackung. Beginnend mit der Rhetorik über die Körpersprache bis hin zum Styling. Am Ende sollte ein möglichst stimmiges Gesamtbild stehen.

Denn: „Imagepflege ist keine Lackpflege, kein Aufpolieren von Oberflächenglanz, sondern eine Frage der Qualität der ganzen Konstruktion." (Werner Niefer, Vorstandsvorsitzender Mercedes Benz AG 1989-93).

Die Künstlerinnen und die Rechtsformen

ALLEIN ODER GEMEINSAM?

Die Entscheidung hängt von der Geschäftsidee und den Rahmenbedingungen der geplanten Unternehmensgründung ab.

Wollen Sie als Einzelne eine lose Kooperation mit anderen eingehen oder überlegen Sie die Gründung einer gemeinsamen Gesellschaft?

Büro-, Ateliergemeinschaft als lose Kooperation von Einzelunternehmen
Die einfachste Form ist eine gemeinsame Nutzung von Atelier- oder Geschäftsräumen.

Vorteile
- Teilung der Kosten für Miete und/oder Material
- Leichtere Finanzierbarkeit von Investitionen wie Geräten
- Erweiterung der kreativen Angebotspalette

Nachteile
- Eventuell Schwierigkeiten bei der Aufteilung der Kosten und deren gegenseitigen Verrechnung.
- Rechtliche Gestaltung des Hauptmietvertrages und damit einer „erlaubten" Untervermietung

Voraussetzungen für erfolgreiche Zusammenarbeit
- Die Chemie der Beteiligten soll stimmen
- Einen Ausgleich zwischen Geben und Nehmen schaffen
- Konkurrenz „im Haus" aushalten können
- Konflikte gehören geklärt
- Ziele und Erwartungen sollen vorab offen besprochen werden
- Alle Beteiligten stehen verbindlich zu dem gemeinsamen Vorhaben und halten es schriftlich fest

Klären Sie Details – z.B. wer welchen Anteil der Kosten übernimmt, ob gemeinsame Rücklagen gebildet werden – zum Beispiel mit Ihrer Betriebssteuerberaterin/Ihrem Betriebs-Steuerberater.

Partnerschaft in Gesellschaftsform
Im Folgenden erörtern wir Partnerschaften - im Sinne von **Gesellschaftsgründungen**, die dadurch gesellschaftsüblich als Unternehmen bezeichnet werden. Zu den folgenden Rechtsformen sollten Sie sich entscheiden, wenn Sie mit PartnerInnen unter einem gemeinsamen Namen auftreten wollen bzw. große Projekte in Aussicht sind.

Voraussetzungen
Sie entsprechen jenen einer losen Partnerschaft, sie sollten nur noch intensiver geprüft werden, da eine engere Verflechtung sowohl des materiellen als auch des persönlichen Einsatzes gegeben ist.

Vorteile
- Gegenseitige Ergänzung in Erfahrung, Wissen und Können
- Defizitausgleich der Talente (z.B.: ein/e PartnerIn hält die Außen-/KundInnenkontakte, ein/e PartnerIn schreibt Flyer, baut die Internetseiten auf bzw. erledigt die akquirierten Aufträge)
- Optimierung der Arbeitseinteilung und dadurch Zeitersparnis
- Leichtere Kapitalaufbringung
- Geringeres Gründungsrisiko
- Dynamischeres Unternehmenswachstum
- Höhere Erfolgschancen sind möglich

Dagegen spricht
- Entscheidungsfreiheit des/der Einzelnen ist eingeschränkt
- Haftung für Fehlleistungen der Partnerin/des Partners.

Welche Rechtsformen gibt es?
Die Rechtsform eines Unternehmens steckt die rechtlichen Beziehungen innerhalb des Unternehmens sowie die Beziehung des Unternehmens zu seiner Umwelt ab. Bei der Wahl der richtigen Rechtsform sollten Sie persönliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Kriterien genau abwägen. Es kommt immer darauf an, welcher Zweck erfüllt werden soll.

Einzelunternehmen oder Gesellschaft
Überlegen Sie die Vor- und Nachteile der einzelnen Rechtsformen und bedenken Sie: Es gibt keine Rechtsform, die auf Dauer vorteilhaft ist, denn so vielfältig die Gründe für die Auswahl zunächst sind,

so unterschiedlich können sich diese früher oder später ändern. Die Frage der Wahl der Rechtsform sollte in Abständen von einigen Jahren immer wieder aufs Neue untersucht werden.

Die gebräuchlichsten Rechtsformen sind:
- Einzelunternehmen
- Personengesellschaften
  Offene Erwerbsgesellschaft
  Kommandit-Erwerbsgesellschaft
- Kapitalgesellschaften
  Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- Vereine

Zuerst ein kurzer Überblick zum Verein. Dann stellen wir Einzelunternehmen vor, da die meisten Selbstständigen zuerst mit dieser Unternehmensform beginnen.

Für die Personen- und Kapitalgesellschaften lesen Sie den „Leitfaden für Gründerinnen und Gründer" der Wirtschaftskammer.

Der Verein
Der Verein ist eine im Kulturbereich übliche Form des Zusammenschlusses mehrerer Personen. Gewerbetreibende können neben ihrer Tätigkeit auch einen Verein haben, über den z. B. bestimmte Projektförderungen abgewickelt werden können.
Vereine haben keine Gewinnerzielungsabsicht, können jedoch auch Einnahmen erwirtschaften (unentbehrlicher Hilfsbetrieb), Angestellte beschäftigen und Werkverträge vergeben.

Schritte zur Gründung (Errichtung und Entstehung) eines Vereins
Errichtung:
1. Zusammenschluss von mindestens 2 Personen
2. Verfassen von Vereinsstatuten
   Musterformulare sind auf der Homepage des Innenministeriums herunter zu laden: www.bmi.gv.at/downloadarea/vereinswesen/Verg2002_Vereinsstatuten.pdf. Überprüfen Sie die Statuten mit einer steuerlich versierten Person auf steuerliche Gemeinnützigkeit.
   Bei steuerlicher Gemeinnützigkeit ist vor allem zu beachten, dass der Vereinszweck ein ideeller ist, und dass die Tätigkeiten zur Verwirklichung des Vereinszwecks den geplanten Tätigkeiten Ihres Vereins entsprechen.
3. Einreichen der Errichtungsanzeige und der Statuten bei der zuständigen Behörde:
   Vereinsbehörde ist die Bezirksverwaltungsbehörde (Bezirkshauptmannschaft bzw. das Magistrat) oder – falls sich im örtlichen Wirkungsbereich eine Bundespolizeidirektion befindet – diese.
   Die örtliche Zuständigkeit richtet sich nach dem Vereinssitz.
   Die Errichtungsanzeige ist gebührenpflichtig.

Entstehung
4. Sie erhalten einen Bescheid und können mit Ihrer Arbeit beginnen.
5. Eintragung im Vereinsregister (über das Internet gebührenfrei).

Weiterführende Informationen zur Vereinsgründung finden Sie unter:
www.help.gv.at
www.bmi.gv.at/Vereinswesen
www.bmf.gv.at

Einzelunternehmen
Jede Selbstständige ist Einzel-Unternehmerin!
Die Einzelunternehmerin haftet unbeschränkt mit ihrem privaten Vermögen für die Schulden ihres Unternehmens. Dadurch, dass die Unternehmerin das volle Risiko trägt, steht ihr auch der Gewinn allein zu. Dass die Inhaberin des Unternehmens dieses allein betreibt, bedeutet noch nicht, dass sie gänzlich auf sich allein gestellt ist. Sie kann ArbeitnehmerInnen beschäftigen, also Arbeitsverträge abschließen.

Schritte zur Gründung eines gewerblichen Einzelunternehmens
Ein Einzelunternehmen entsteht mit Aufnahme einer Tätigkeit mit Gewinnerzielungsabsicht.
Es entsteht ebenso durch die Anmeldung einer Gewerbeberechtigung.

1. Gründungs-, Finanzierungs-, Rechts- und Steuerberatung

Sie erhalten eine kostenlose Einführungsberatung im Gründer-Service der Wirtschaftskammer www.gruenderservice.net, ein kostenloses Orientierungsgespräch bei den Kammern der Rechtsanwälte www.oerak.or.at und eine kostenlose Erstberatung bei der Kammer der Wirtschaftstreuhänder www.kwt.at.

2. Notwendige Schritte zur Gewerbeberechtigung
   Wenn Sie **„Neu"gründerin** sind, nützen Sie die Kostenvorteile des Neugründungsförderungsgesetzes. Mehr Informationen dazu unter www.gruenderservice.net

Über die genaue Vorgehensweise informiert Sie das Gründerservice Ihrer Wirtschaftskammer!

Folgendes will die Behörde bei der Gewerbeanmeldung wissen:

- persönliche Angaben (Name, Geburtsdaten, Wohnort, Staatsangehörigkeit)
- die genaue Bezeichnung des Gewerbes
- die Angabe des für die Gewerbeausübung in Aussicht genommenen Standortes

3. Für die Anmeldung benötigen Sie folgende Unterlagen
   Geburtsurkunde
   Staatsbürgerschaftsnachweis (falls nötig Aufenthaltstitel)
   allenfalls Heirats- bzw. Scheidungsurkunde
   allenfalls Unterlagen über akademische Grade
   aktuelle Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes für Personen, die nicht oder weniger als 5 Jahre in Österreich wohnhaft sind (in Wien nicht mehr notwendig)
   Erklärung über Konkursfreiheit (Vordruck bei der Gewerbebehörde)
   Beleg über Befähigungsnachweis oder Nachsichtsbescheid (ausgenommen bei freien Gewerben), z.B. Meisterprüfungszeugnis der Unternehmerin bzw. der gewerblichen Geschäftsführerin, Schul- oder Arbeitszeugnisse
   Erklärung über Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen im Sinne des § 13 GewO
4. Welche Kosten sind mit dem Gewerbeanmeldung verbunden?
   Wenn Sie **„Neu"gründerin** sind, nutzen Ihnen hier die Kostenvorteile des Neugründungsförderungsgesetzes. Informationen unter www.gruenderservice.net
   Wenn Sie keine „Neu"gründerin sind, erfahren Sie die aktuellen Kosten auf der Seite www.bmwa.gv.at, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit.

Die Künstlerinnen und die Gewerbeordnung

UNTERSCHIED GEWERBE – KUNSTSCHAFFENDE TÄTIGKEIT

Dieser Artikel ist ein Beitrag von Frau Mag. Susanne Manauer, Rechts- & gewerbepolitische Abteilung; Wirtschaftskammer Wien, http://wko.at/wien.

Die „Ausübung der schönen Künste" ist ausdrücklich aus dem Anwendungsbereich der Gewerbeordnung ausgenommen. Eine Künstlerin benötigt daher keine Gewerbeberechtigung, um selbstständig als Kunstschaffende tätig sein zu können. Mit umfasst ist dabei auch das Recht der Künstlerin, ihre Kunstwerke selbst zu verlegen, auszustellen und zu verkaufen (ohne Gewerbeberechtigung!).

Oftmals ist es wirtschaftlich und rechtlich notwendig, dass eine Künstlerin ein Gewerbe, das ihre künstlerische Tätigkeit ergänzt, zusätzlich aufnimmt. Rechtlich bestehen hier keinerlei Einschränkungen, sodass eine freischaffende Künstlerin neben dieser Tätigkeit auch noch eine oder mehrere Gewerbeberechtigungen beantragen kann.

Eine **Modedesignerin kann als Künstlerin oder als Gewerbetreibende** tätig sein. Von einer künstlerischen Tätigkeit ist die Rede, wenn die Umsetzung des Entwurfes selbst ein künstlerischer Schaffensakt ist, sodass jedes Kleidungsstück einzigartig in seiner Gestaltung und durch die Persönlichkeit der Künstlerin geprägt, ist.
Daneben besteht das **freie Gewerbe des Modedesigns**, welches erforderlich ist, wenn graphische Entwürfe hergestellt werden, die keinen künstlerischen Wert besitzen.
Das **reglementierte Gewerbe der Kleidermacherin** umfasst die Gestaltung, Anfertigung, Veränderung und Ausbesserung von Kleidungsstücken nach eigenen oder fremden Entwürfen, wobei es sich dabei nicht um künstlerisch einmalige Stücke, sondern um beliebig oft reproduzierbare Stücke handelt.

Der Befähigungsnachweis für die Kleidermacherin sieht aus wie folgt:

1. *Zeugnis über die erfolgreich abgelegte Meisterprüfung oder*
2. *Zeugnisse über*
   a) *den erfolgreichen Besuch einer berufsbildenden höheren Schule oder deren Sonderformen, deren schwerpunktmäßige Ausbildung im Bereich Mode und Bekleidungstechnik liegt, und*
   b) *eine mindestens einjährige fachliche Tätigkeit (§ 18 Abs. 3 GewO 1994) oder*
3. *Zeugnisse über*
   a) *den erfolgreichen Besuch einer Meisterschule, deren Ausbildung im Bereich Mode mit einem für das Handwerk spezifischen Schwerpunkt liegt, und*
   b) *die erfolgreich abgelegte Unternehmerprüfung, soweit diese nicht auf Grund einer Verordnung gemäß § 23 Abs. 3 GewO 1994 entfällt und*
   c) *eine mindestens zweijährige fachliche Tätigkeit oder*
4. *Zeugnis über eine ununterbrochene mindestens sechsjährige einschlägige Tätigkeit als Selbstständiger oder Betriebsleiter (§ 18 Abs. 3 GewO 1994) oder*
5. *Zeugnisse über*
   a) *die erfolgreich abgelegte Lehrabschlussprüfung im Lehrberuf DamenkleidermacherIn oder in einem mindestens zweijährig verwandten Lehrberuf oder den erfolgreichen Besuch einer mindestens dreijährigen berufsbildenden Schule, deren Ausbildung im Bereich Mode mit einem für das Handwerk spezifischen Schwerpunkt liegt, und*
   b) *eine nachfolgende ununterbrochene mindestens dreijährige einschlägige Tätigkeit als Selbstständiger oder Betriebsleiter (§ 18 Abs. 3 GewO 1994) oder*
6. *Zeugnisse über*
   a) *eine ununterbrochene mindestens dreijährige einschlägige Tätigkeit als Selbstständiger und*
   b) *eine mindestens fünfjährige einschlägige Tätigkeit als Unselbstständiger oder*
7. *Zeugnisse über*
   a) *die erfolgreich abgelegte Lehrabschlussprüfung im Lehrberuf Damenkleidermacher oder in einem mindestens zweijährig verwandten Lehrberuf*

oder den erfolgreichen Besuch einer mindestens dreijährigen berufsbildenden Schule, deren Ausbildung im Bereich Mode mit einem für das Handwerk spezifischen Schwerpunkt liegt, und

b) eine nachfolgende ununterbrochene mindestens fünfjährige fachspezifische Tätigkeit in leitender Stellung (§ 18 Abs. 3 GewO 1994).

Auch eine **Fotografin kann sich im künstlerischen oder im gewerblichen Bereich** etablieren. Dass die Tätigkeit einer Fotografin die Ausübung der schönen Künste darstellt, setzt voraus, dass einzigartige Fotografien geschaffen werden, deren Eigenart und Originalität durch die Person der Künstlerin geprägt ist. Das gelegentliche Schaffen fotografischer Kunstwerke reicht dafür allerdings noch nicht aus. Die Tätigkeit der Fotografin muss **überwiegend** künstlerisch sein, um in die Ausnahmebestimmung der Gewerbeordnung zu fallen.
Die **Pressefotografie als freies Gewerbe** umfasst bloß die Fotografien für Medien. Die Pressefotografin darf ihre Werke somit nur an Zeitungen, Zeitschriften oder Presse(bild)agenturen, nicht aber an Käufer oder sonstige Auftraggeber abgeben. Das **reglementierte Gewerbe der Fotografin** wird ausgeübt, wenn fotografische Bilder, wie Gruppen- oder Portraitaufnahmen hergestellt werden.

Der dafür erforderliche Befähigungsnachweis kann auf folgende Arten erbracht werden:

1. *Zeugnis über die erfolgreich abgelegte Befähigungsprüfung oder*
2. *Zeugnisse über den erfolgreichen Abschluss einer berufsbildenden höheren Schule oder deren Sonderformen, deren Ausbildung im Bereich Kunst und Design mit einem für das reglementierte Gewerbe spezifischen Schwerpunkt liegt und eine mindestens eineinhalbjährige fachliche Tätigkeit oder*
3. *Zeugnisse über eine ununterbrochene sechsjährige einschlägige Tätigkeit als Selbstständiger oder als Betriebsleiter oder*
4. *Zeugnisse über eine ununterbrochene dreijährige einschlägige Tätigkeit als Selbstständiger oder als Betriebsleiter, wenn für die Tätigkeit als Fotograf die vorher erfolgreich absolvierte Lehrausbildung oder eine andere vorherige, mindestens dreijährige erfolgreich absolvierte Ausbildung mit vergleichbarer Schwerpunktsetzung nachgewiesen wird, oder*
5. *Zeugnisse über eine ununterbrochene dreijährige einschlägige Tätigkeit als Selbstständiger, wenn für die betreffende Tätigkeit eine mindestens fünfjährige einschlägige Tätigkeit als Unselbstständiger nachgewiesen wird oder*
6. *Zeugnisse über eine ununterbrochene fünfjährige fachspezifische Tätigkeit in leitender Stellung, davon eine mindestens dreijährige Tätigkeit mit technischen Aufgaben und mit der Verantwortung für mindestens eine Abteilung des Unternehmens, wenn für die Tätigkeit als Fotograf die vorher erfolgreich absolvierte Lehrausbildung oder eine andere vorherige mindestens dreijährige erfolgreich absolvierte Ausbildung mit vergleichbarer Schwerpunktsetzung nachgewiesen wird.*

Die Künstlerinnen und der Kapitalbedarf/die Finanzierung

Was Ihr Vorhaben (Selbstständigkeit) kostet und wie Sie es finanzieren können!

ZUERST EINE CHECKLISTE

GründerIn

☑ Welche fachlichen Qualifikationen und Qualifikationsnachweise besitze ich?

Kaufmännische Qualifikation

☑ Kann ich kaufmännisches Know-how nachweisen (z.B. Teilnahmebestätigung von Kursen, unternehmerische Erfahrung)?

Gründungsidee

☑ Wie lautet meine Konzeptidee?

Vermarktung

☑ Inwieweit unterscheidet sich mein Angebot/meine künstlerische Leistung von dem/der meiner MitbewerberInnen?

MitarbeiterInnen

☑ Benötige ich Unterstützung?

Wirtschaftlicher Status/Rechtsform

☑ Bin ich über die Kriterien des Freiberuflerstatus/Einzelunternehmertum informiert ?

Formalitäten

☑ Habe ich mich bei einer Steuerberaterin über das Thema „Steuern" informiert?
☑ Habe ich einen Businessplan erstellt?
☑ Habe ich mir Notizen für das Bankgespräch gemacht?

Standort

☑ Arbeite ich zu Hause, im Atelier, im Büro, in einem Übungsraum, im Theater/Filmstudio?

Zukunftsaussichten

☑ Wie sehen meine Ziele für das kommende Jahr aus?
☑ Was will ich erreichen?

Finanzplanung

☑ Wie viel sollte ich einnehmen, um meinen monatlichen Lebensunterhalt und die betrieblichen Kosten zu decken und darüber hinaus einen Gewinn zu erzielen?

ERSTELLEN SIE EINEN BUSINESSPLAN

Dieser ist die Grundlage zur Verwirklichung einer Geschäftsidee und legt fest, wie Sie diese erfolgreich in die Tat umsetzen können. Daher ist es notwendig, Ihr Projekt bis ins Detail zu durchdenken. Da der Businessplan auch der Beschaffung des benötigten Kapitals dient, soll er Ihre GeldgeberInnen überzeugen, dass Sie genug Umsatz geplant haben, um das geborgte Geld wieder zurückzahlen zu können.

Welchen Nutzen ziehen Sie aus dem Businessplan?
- Dieser zwingt Sie, Ihre Geschäftsidee systematisch zu durchdenken.
- Dieser zeigt Wissenslücken auf.
- Dieser fordert Entscheidungen heraus.
- Dieser gibt einen Überblick über benötigte Ressourcen.

Ein professioneller Businessplan ist:
- aussagekräftig
- strukturiert
- verständlich
- kurz
- lesefreundlich
- ansprechend (Tabellen)

Was gehört in Ihren Businessplan?
Der Businessplan beginnt mit einer Zusammenfassung; auf max. 2 Seiten soll eine kurze Darstellung des gesamten Businessplans verfasst sein. Diese Zusammenfassung soll zum Weiterlesen verleiten!
Dann beginnt der Hauptteil mit der Schilderung der Geschäftsidee, wobei diese einen am Markt vorhandenen Bedarf abdeckt oder einen Zusatznutzen verspricht.

Darstellung der Geschäftsidee
- Welches Kundenbedürfnis wird erfüllt?
- Welche Dienstleistung bieten Sie an?
- Beschreiben Sie das Innovative daran!
- Inwiefern ist die Dienstleistung einzigartig?

Nach der Beschreibung der Geschäftsidee erfolgt die Darstellung der UnternehmerInnen-Persönlichkeit/des UnternehmerInnen-Teams
- Ausbildung/Erfahrung
- Stärken/Fähigkeiten
- Vision
- Flexibilität bei Schwierigkeiten
- Was ist bei Rückschlägen?
- Woher kommt die Motivation?

Der **Marketingplan** ist das Kernstück des Businessplanes: Die GeldgeberInnen sollen überzeugt werden, dass die Geschäftsidee einen Markt hat und gewinnbringend ist
- Markt und MitbewerberInnen
  Wie groß ist der Markt/Ihr KundInnenkreis?
  In welchem Ausmaß wächst er?
  Gibt es Referenzen?
  MitbewerberInnenstruktur
- Marketingstrategie
  Ist mit der Dienstleistung das KundInnenbedürfnis gedeckt?
  Welche Eigenschaften sollte das Produkt/die Dienstleistung aufweisen, um das spezifische KundInnenbedürfnis abzudecken?
  Haben Sie eine Preisstrategie?
  Mit welchen Kommunikationsmitteln wollen Sie werben?

Folgende Fragen sollen im Marketingplan beantwortet werden
- Wie ist der USP (=Unique Selling Proposition/einzigartige Stellung auf dem Markt) aus Sicht der Kundin/des Kunden?
- Wieso gerade diese KundInnen?
- Wie groß ist der Markt?
- Wer sind die KonkurrentInnen?
- Wie viel kostet Ihr Angebot?
- Welche Vertriebskanäle wollen Sie benützen?
- Was kostet die Werbung?

Halten Sie fest, ob Sie MitarbeiterInnen einstellen bzw. mit SubunternehmerInnen arbeiten wollen. Beschreiben Sie die gewählte Rechtsform und die dazu benötigten gesetzlichen Formalitäten.

Last but not least legen Sie Folgendes bei:
- Investitionsplan („Welche Anschaffungen sind notwendig?")
- Kapitalbedarfsplan („Wie viel Geld brauch' ich?")

- Umsatz- und Gewinnpläne für die nächsten 3 Jahre („Wie viel Geld muss hereinkommen und wie viel soll nach den beruflichen Ausgaben für mein Privatleben übrigbleiben?")
- Liquiditätsplan („Wo ist mein Geld hin?")

KAPITALBEDARFSPLANUNG

Die Ermittlung des Kapitalsbedarfs

Eine gute Finanzierung ist die Grundlage für den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens. Die genaue Ermittlung des Kapitalbedarfs gehört deshalb zu den wesentlichen Aufgaben jeder Künstlerin als Gründerin.

Geld ist nicht das entscheidende Moment Ihrer Gründung - es ist allerdings ein sehr wichtiges Element. Gleichberechtigt zum Finanzmanagement sind in der Gründungsphase Marktorientierung, visionäre Energie, Kreativität und Ihr unternehmerisches Engagement.

Viele GründerInnen/KünstlerInnen schrecken vor dem „Zahlenwerk des Unternehmertums" zurück. Es ist mit Risken und Wissenslücken und damit mit Unsicherheit und Unwillen verbunden. Aber es hilft nichts – diese Arbeit muss erledigt werden.

Eine möglichst genaue **Kapitalbedarfsplanung** hilft,
- die Liquidität (Geld zur Verfügung haben) zu sichern und
- Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden.

Dazu gehört aber nicht nur der langfristige Kapitalbedarf für Investitionen (Anlagevermögen wie Maschinen, größere Werkzeuge, Fahrzeuge, ...), sondern auch der kurzfristige Kapitalbedarf für das Umlaufvermögen: Hier denken Sie an das Arbeitsmaterial und Rohstofflager, an das Fertigwarenlager (Fundus) und an noch nicht eingegangene Zahlungen. Nicht zuletzt sollten Sie die finanziellen Belastungen während der Anlaufphase des Unternehmens berücksichtigen (=Vorfinanzierung: die Zahlungen der AuftraggeberInnen kommen immer später als die Produktion stattgefunden hat bzw. die Leistungen erbracht wurden!).

WER SOLL DAS BEZAHLEN – DIE FINANZIERUNG

Wenn Sie sich jetzt um die Finanzierung kümmern, heißt das, Geldquellen für Ihr Unternehmen zu finden. Quellen sind:
- **Eigenkapital – Ihr eigenes Geld und Beteiligungskapital**
- **Fremdkapital - Bankkredite, auch öffentliche Fördermittel**

Apropos Eigenkapital
Überlegen Sie jetzt, wie „reich" Sie sind! Welchen Teil des Kapitalbedarfs können Sie selbst aufbringen?

Stellen Sie dazu einen **Finanzplan** auf:
- Wie viel Bargeld steht Ihnen zur Verfügung?
- Welche Sachwerte können Sie flüssig machen?
- Welche Werte, die Sie besitzen, können Sie eventuell belehnen lassen?

Gewisse **Eigenleistungen** werden Sie wahrscheinlich selbst erbringen können, z.B. Einbringung von Einrichtungsgegenständen, Durchführung mancher Renovierungsarbeiten usw.

Fremdkapital
Nachdem Sie Ihr Eigenkapital und mögliche Eigenleistungen aufgelistet haben, werden Sie vermutlich feststellen, dass Sie zusätzliches Geld benötigen, also **Fremdkapital**, d.h. Kredite (als Bankkredit oder öffentlicher Kredit) zur vollständigen Finanzierung Ihres Gründungsvorhabens.

Kreditarten
z.B. Investitionskredit, Kontokorrentkredit (Überziehungsrahmen), Lieferantenkredit, Privatkredit.

Ihre wesentliche Partnerin bei der Kreditaufnahme ist wahrscheinlich die **Bank**. Lassen Sie sich durch einen Finanzcoach beraten.
Banken und ihre Dienstleistungspalette ähneln sich heute mehr denn je. Dies erleichtert die Auswahl der geschäftlichen Bankverbindung nicht. Häufig wird zum Start das – bis dato geführte – Privatkonto genutzt. Eine Entscheidung, die aus vielerlei Hinsicht zu kritisieren ist. Der wichtigste Nachteil in der Regel ist, dass das Konto von Ihnen sowohl privat als auch beruflich genutzt wird. Auf einem so geführten Konto verlieren Sie früher oder später den Überblick.
Schon wegen der **Budgetkontrolle** sollten Sie ein eigenes Geschäftskonto eröffnen, über das Sie alle beruflichen finanziellen Transaktionen abwickeln. Sie werden sehen, dass die strikte Trennung von Privat- und Geschäftskonto den Start erleichtern hilft, auch gegenüber dem Finanzamt ist die Trennung von Vorteil.

Kreditwürdigkeit
Jedes Kreditinstitut gibt nur dann ein Darlehen, wenn es sicher ist, das geliehene Geld auch zurückzubekommen.
Diese Gewissheit wird vermittelt durch
- die Person der Gründerin, ihre Qualifikation und Einsatzbereitschaft
- ein überzeugendes Unternehmenskonzept (Businessplan)
- eine erfolgversprechende Zukunftsvision
- Sicherheiten

Auch beim schönsten Konzept wollen die Banken in der Regel gerne **Sicherheiten** sehen, bevor sie Geld fließen lassen.

Typische Finanzierungsfehler
- Es wird mit zuwenig Eigenkapital geplant.
- Rechtzeitige Verhandlungen mit der Hausbank fehlen.
- Es wird ein Kontokorrentkredit zur Finanzierung von langfristigen Investitionen in Anspruch genommen.
- Hohe Lieferantenverbindlichkeiten werden aufgebaut.
- Öffentliche Finanzierungshilfen werden nicht beansprucht.
- Die Planung des Kapitalbedarfs ist unzureichend.
- Kredite werden unkritisch aufgenommen.

All diese Fehler können unabhängig voneinander Ursache für eine Insolvenz sein.

DAS BANKGESPRÄCH

Die Partnerschaft zwischen GründerIn und Bank sollte dem Verhältnis zwischen PatientIn und Hausarzt/Hausärztin gleichen.

Sechs Grundregeln im Umgang mit Banken
1. Bleiben Sie glaubwürdig. Sie müssen dem/der BeraterIn nicht alles erzählen, aber was Sie ihm/ihr sagen, soll stimmen.
2. Legen Sie in Zukunft Ihre Jahresabschlüsse bis drei (maximal 9) Monate nach Ende des Jahres vor.
3. Halten Sie laufend Kontakt mit dem/der BeraterIn.
4. Sprechen Sie Probleme **selbst** an, ehe die Bank etwas über andere Wege erfährt. Bitten Sie Ihren Berater/Ihre Beraterin um Rat.
5. Versetzen Sie sich in die Rolle der Bank: Wie würden Sie dort aus den vorliegenden Informationen Ihren künstlerischen Betrieb beurteilen?
6. Geben Sie nie zu optimistische Zukunftsdaten an. Wenn Sie nicht eingelöst werden, muss die Bank annehmen, dass Ihnen der Durchblick bzw. Realitätssinn fehlt.

FINANZIERUNG MIT FÖRDERUNGEN

Es gibt Förderungen für bestehende Unternehmen und ExistenzgründerInnen auf EU-, Bundes-, Landes-, teilweise auch auf Gemeindeebene. Nehmen Sie die persönliche Beratung über die Fördermöglichkeiten in Ihrer Wirtschaftskammer (für gewerbliche Unternehmen) bzw. bei einer Bank in Anspruch. Informationen finden Sie auch auf der Seite www.help.gv.at (siehe UnternehmerInnen/Förderungen).
Es ist zweckmäßig, sich um den Erhalt solcher Förderungen zu bemühen.

Beachten Sie bitte,
- dass bei den meisten Förderungsaktionen für JungunternehmerInnen nur Investitionen gefördert werden,
- dass die Vergabe in der Regel nach banküblichen Sicherheiten erfolgt,
- dass ein Rechtsanspruch auf geförderte Kredite nicht besteht.

Reichen Sie allfällige Förderungsanträge rechtzeitig ein und beachten Sie dabei die Bearbeitungsdauer. Die Einreichung ist meist bei Ihrer Hausbank vorzunehmen.

Die **Anträge für Förderungsmittel** müssen **vor** Durchführung der Investitionen unter Vorlage entsprechender Verwendungsnachweise (z.B. Kostenvoranschläge) gestellt werden.

AWS-JUNGUNTERNEHMERFÖRDERUNGSAKTION

Diese Förderung der AWS (Austria Wirtschaftsservice GmbH) soll die Neugründung und Übernahme von kleinen Unternehmen erleichtern. Ausgenommen sind Unternehmen der Tourismus- und Freizeitwirtschaft – diese werden über die Österreichische Hotel- und Tourismusbank gefördert.
Die Förderung erfolgt durch Zuschüsse (derzeit 7% – Stand Nov. 2002) zu Investitionen in Höhe von maximal € 210.000,-, d.h., der maximale Zuschuss beträgt € 14.700,-.
Die Kreditzinsen sind an die Entwicklung der sog. Sekundärmarktrendite nach oben gebunden. Zusätzlich kann auch die **Übernahme von Bürgschaften** für Kredite beantragt werden.

Bei Betriebsübernahmen ist zwischen Neuinvestitionen und Kosten der Übernahme zu unterscheiden. Die Kosten einer **Betriebsübernahme** werden nur in Form von Bürgschaften gefördert. Die Bürgschaft beträgt 50% bis 80% des Kreditbetrages in Höhe von maximal € 300.000,-. Gefördert wird die **erstmalige hauptberufliche Selbstständigkeit**. Diese liegt auch dann vor, wenn Sie innerhalb der letzten fünf Jahre vor der Gründung oder Übernahme nicht selbstständig tätig waren. Bei **Kreditfinanzierungen** wenden Sie sich an Ihre Bank. Sie stellt die entsprechenden Anträge für Sie. Wenn Sie über Eigenmittel finanzieren, können Sie sich auch direkt an die Austria Wirtschaftsservice GmbH (ehemals Bürges-Förderungsbank, www.awsg.at) wenden.

Die Künstlerinnen und die soziale Absicherung

WIE FUNKTIONIERT UNSER SOZIALSYSTEM

In Österreich sorgt der Staat für gewisse Risiken, denen der einzelne Mensch ausgesetzt sein kann (wie z.B. Alter, Krankheit, Behinderung, Mutterschaft, etc.), vor.

Unsere Sozialversicherung ist eine Versicherungsgemeinschaft, d.h. jede/jeder Einzelne zahlt Beiträge in einen gemeinsamen „Topf" ein. Bei einem Versicherungsfall erhält jede betroffene Person die benötigte Leistung aus diesem gemeinsamen Topf.

Österreich hat ein **Pflichtversicherungssystem**. Das Versicherungsverhältnis entsteht per Gesetz.
Dies bedeutet: Jede Person, die gegen Entgelt Leistungen erbringt, ist verpflichtet, in den Sozialversicherungstopf einzuzahlen.

Für unterschiedliche Berufsgruppen gibt es unterschiedliche Sozialversicherungsgesetze (ASVG, GSVG, FSVG, BSVG, etc.).
Unterschiede bestehen vor allem in den erbrachten Leistungen (Behandlungsumfang: „Was wird mir beim Zahnarzt gezahlt?", etc.) und Selbstbehalten (Medikamente, Krankenhausaufenthalt), die die einzelnen Versicherungsträger ihren Versicherten bieten.
Weitere Infos erhalten Sie unter
www.gruenderservice.net, www.sozialversicherung.at

WER UNTERLIEGT DER GEWERBLICHEN SOZIALVERSICHERUNG?

Gewerbliche Sozialversicherung (GSVG)
Pflichtversichert im Rahmen der gewerblichen Sozialversicherung sind **alle Gewerbetreibende**

- EinzelunternehmerInnen,
- GesellschafterInnen einer OHG und OEG,
- persönlich haftende GesellschafterInnen einer KG u. KEG,
- geschäftsführende GesellschafterInnen einer GmbH, wenn die Unternehmerin bzw. die Gesellschaft **Mitglied der Wirtschaftskammer** ist.

Ausnahme: Sie sind bereits als Angestellte dieser Gesellschaft (ASVG) pflichtversichert.

Auch die **Neuen Selbstständigen** (wie KünstlerInnen, WissenschaftlerInnen, LiteratInnen, JournalistInnen, Vortragende und Unterrichtende, TherapeutInnen und andere im Gesundheitsbereich Tätige, d.h. alle Tätigkeiten, die keine Gewerbeberechtigung benötigen) sind bei der Überschreitung bestimmter Einkommensgrenzen pflichtversichert.

Wie führen Sie die Anmeldung durch?
Formulare zur Anmeldung finden Sie auf www.sva.or.at unter „Service"- Anträge/Formulare"-„Versicherungs- und Beitragswesen"-„Versicherungserklärung".

Wie sind die Neuen Selbstständigen versichert?
Dieser Personenkreis ist kranken-, pensions- und unfallversichert.

Für **Gewerbetreibende** beginnt die Versicherung mit dem Tag der Anmeldung, bei bewilligungspflichtigen gebundenen Gewerben mit der Erteilung der Bewilligung.

Für **Neue Selbstständige** beginnt die Versicherung bei Aufnahme der Tätigkeit, wenn diese innerhalb von einem Monat der Sozialversicherung gemeldet wird; Ansonsten mit 1. Jänner des Jahres, in dem Sie die Tätigkeit aufnehmen.

Es ist trotzdem für alle empfehlenswert, den Beginn der Versicherungspflicht der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft innerhalb von 1 Monat zu melden. Das verhindert Komplikationen falls Sie innerhalb der ersten Monate ärztliche Hilfe benötigen. Patienten(Kranken)scheine können Sie sich schicken lassen. Die meisten Ärzte mit SVA-Vertrag haben diese aufliegen.

Beitragssätze in der gewerblichen Sozialversicherung
Diese Beitragssätze gelten sowohl für Neue Selbstständige als auch für GewerbeberechtigungsbesitzerInnen.

- Krankenversicherung 8,9 %
  Bei gleichzeitigem Vorliegen einer weiteren Pflichtversicherung als DienstnehmerIn nach §4 II ASVG 3,56 %.
- Pensionsversicherung 15 %
- Unfallversicherung € 81,37 p.a.
- Zusatzbeitrag für beitragspflichtige Angehörige (KV) 3,4%

Krankenversicherung
Leistungen
Die wichtigsten Leistungen der gewerblichen Krankenversicherung sind Arzthilfe, Zahnbehandlung, Medikamente, Heilbehelfe/Hilfsmittel (Brillen, orthopädische Schuheinlagen), Spitalspflege, Mutterschaftsleistungen und Wochengeld/Teilzeitbeihilfe.

Mitversicherung
EhepartnerInnen, LebensgefährtInnen, Kinder und andere einkommenslose Verwandte, die im gemeinsamen Haushalt leben, können, wenn sie nicht selbst pflichtversichert sind, „mitversichert" werden.
Wichtig: Für bestimmte mitversicherte Personen sind zusätzliche Krankenversicherungsbeiträge zu bezahlen.

Sach- und Geldleistungsberechtigte
Die gewerbliche Krankenversicherung unterscheidet zwischen Sach- und Geldleistungsberechtigten.

Sachleistung
2003 beträgt die **Sachleistungsgrenze** € 47.040,– p.a., d.h. UnternehmerInnen, deren Einkommensteuerbescheid 2000 unter dieser Grenze liegt, haben Anspruch auf Sachleistung.

Sachleistung bedeutet: Die Behandlung ist vorerst kostenlos. Es wird Ihnen im Nachhinein ein Selbstbehalt von 20% vorgeschrieben.
Für Spitalspflege auf der allgemeinen Gebührenklasse und bei Medikamenten gibt es keinen Selbstbehalt. Ebenfalls kein Selbstbehalt ist für die Behandlung von Kindern zu zahlen. Grundlage für den Selbstbehalt sind die von der SVA an die behandelnden Ärzte gezahlten Kostenersätze.

Beispiele für Arzttarife und wie viel Sie als Sachleistungsberechtigte Selbstbehalt an die SVA zahlen (2003):
Praktischer Arzt/Arztbesuch:
Arzttarif € 10,48/Selbstbehalt € 2,10
Facharzt/Blutbild:
Arzttarif € 13,04/Selbstbehalt € 1,09

Geldleistung
Bei Geldleistungsberechtigten verhält es sich genau umgekehrt. Der/die Versicherte bezahlt zuerst die gesamte Behandlung und erhält von der Sozialversicherungsanstalt bei Vorlage von Originalrechnung und Originalzahlungsnachweis einen bestimmten Tarif, maximal 80% der Kosten, refundiert.

Viele Leistungen der Krankenversicherung sind für beide Versicherungsgruppen gleich. Unterschiedlich geregelt sind ärztliche Hilfe, Spitalsbehandlung auf Sonderklasse, Zahnbehandlung und Zahnersatz sowie Medikamentenbezug.

Optionsmöglichkeiten
Ab dem Jahr 2003 gibt es Möglichkeiten, sich freiwillig gegen Bezahlung eines Zusatzbeitrages für eine von mehreren Mischformen zwischen Sach- und Geldleistungsberechtigung zu entscheiden. Detaillierte Infos siehe www.sva.or.at.

Pensionsversicherung
Leistungen
Die zentralen **Leistungen** der Pensionsversicherung sind die Alterspension, vorzeitige Alterspension, Frühpension, Erwerbsunfähigkeitspension, Hinterbliebenenpension, Zulagen und Zuschüsse sowie die Finanzierung von Kuraufenthalten.

Berechnung
Zur **Berechnung** der Pensionshöhe werden auch die bisher in anderen Pensionsversicherungen (z.B. als

Angestellter, nicht allerdings als Beamter) erworbenen Versicherungszeiten voll berücksichtigt. Dies gilt auch für pensionsversicherte Tätigkeiten in anderen Ländern, wenn mit diesem Land ein entsprechendes Abkommen besteht.

Die Höhe der endgültigen Pension richtet sich nach der Zeit, für die Beiträge eingezahlt wurden, der Höhe dieser Zahlungen und dem Zeitpunkt des Pensionsantrittes.

Unfallversicherung
Leistung
Berufskrankheiten und Arbeitsunfälle (nicht Freizeitunfälle) werden durch diese Versicherung abgegolten: Unfallheilbehandlung, Familien-/Taggeld, Rehabilitation, Körperersatzstücke und Hilfsmittel, Versehrtenrente, Hinterbliebenenrente etc. Gerade für Letztere wird eine Höherversicherung (zwei- oder rund zweieinhalbfacher Jahresbetrag) in der Praxis oft angestrebt.
Praxistipp: Wenn Sie nicht bereits über eine Kreditkarte etc. privat unfallversichert sind, schließen sie eine private Unfallversicherung, die zumindest Bergungskosten und Invalidität umfasst, ab. Die Kosten für Bergrettung oder Notarzthubschrauber nach privaten Unfällen sprengen rasch den Rahmen eines durchschnittlichen Haushaltsbudgets.

Berechnung
Die Unfallversicherung wird, unabhängig von der Höhe des Einkommens, als **Pauschalbetrag** bezahlt (2003: € 81,37). Dieser ist einmal jährlich im 1. Quartal fällig und wird vorgeschrieben.

Sonderregelung für Kleingewerbetreibende
Seit 1.1.1999 gibt es für Gewerbetreibende (nur für EinzelunternehmerInnen), die ihre selbstständige Erwerbstätigkeit nur in einem geringfügigen Umfang ausüben, eine Erleichterung.
Diese Klein- oder KleinstunternehmerInnen können sich von den Zahlungen in der Pensions- und Krankenversicherung befreien lassen, sind dann aber auch für diese Bereiche nicht versichert.

Folgende Kriterien sind dabei einzuhalten:
- Der Umsatz (das sind alle Einnahmen) darf € 22.000,– p.a. (Wert 2003) nicht überschreiten,

und
- der Gewinn darf € 3.712,56 p.a. (Wert 2003) nicht überschreiten,

und
- die/der KleinstunternehmerIn darf in den letzten fünf Jahren vor Antragstellung nicht mehr als zwölf Kalendermonate nach dem GSVG pflichtversichert gewesen sein.

Der Beitrag für die Unfallversicherung ist aber auf alle Fälle zu zahlen. Das Antragsformular auf Ausnahme von der Pflichtversicherung nach dem GSVG können Sie downloaden: www.sva.or.at („Service"-„Anträge/Formulare"-„Versicherungs- und Beitragswesen"-„Antrag").

Nebenberuf UnternehmerIn
Dieser Text wurde dem "Leitfaden für Gründerinnen und Gründer", 8. Auflage, Wien 2003, entnommen.

Die Gründung des eigenen Unternehmens schließt nicht aus, dass daneben auch eine unselbständige Tätigkeit als ArbeitnehmerIn aufgenommen oder weitergeführt wird. Inwieweit sich diese Doppelfunktion vorteilig oder nachteilig auf den Unternehmensaufbau auswirkt, wird sehr stark von der Geschäftsidee und der persönlichen Situation des Gründers/der Gründerin abhängen. Der nebenberufliche Start kann jedenfalls das Risiko mindern. Die stufenweise Umsetzung ermöglicht ein Herantasten an den Markt und damit eine gewisse Absicherung. Auf der anderen Seite kann es aber auch erforderlich sein, eine Geschäftsidee rasch und konsequent umzusetzen und damit Wettbewerbsvorteile gegenüber potenziellen NachahmerInnen zu schaffen.

Die Entscheidung liegt also immer bei dem/der Einzelnen, seinen/ihren persönlichen Verpflichtungen, seiner/ihrer Risikobereitschaft und der Geschäftsidee. Sollten Sie sich für einen nebenberuflichen Start in die unternehmerische Selbstständigkeit entscheiden, sind jedenfalls einige Aspekte zu berücksichtigen:

Arbeitsrecht
Der/die ArbeitgeberIn muss über die angestrebte Selbstständigkeit informiert werden und auch seine/ihre Zustimmung geben. Wird ohne die Zustimmung des Arbeitgebers/der Arbeitgeberin eine unternehmerische Tätigkeit aufgenommen, kann dies einen Entlassungsgrund darstellen!

Sozialversicherung
Mit der Gewerbeanmeldung entsteht Versicherungspflicht bei der Gewerblichen Sozialversicherung (GSVG), und zwar in der Kranken, Pensions- und Unfallversicherung. Ist allerdings bereits Versicherungspflicht aufgrund eines Dienstverhältnisses nach dem Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz (ASVG) gegeben, so gelten Sonderregelungen:

- Seit 1.1.2000 gibt es auch in der Krankenversicherung eine Mehrfachversicherung: Wer aus seinem ASVG-Dienstverhältnis die Höchstbeitragsgrundlage (€ 47.040,- p.a.) erreicht, zahlt im GSVG keine Krankenversicherung mehr (Antrag bei SVA der GW erforderlich).
  Wird diese Grenze nicht erreicht, dann ist auch für den gewerblichen Gewinn Krankenversicherung zu zahlen (Differenzbeitragsvorschreibung bis zur Höchstbeitragsgrundlage).

  Allerdings gibt es hier eine zehnjährige Beitragsstaffel, d.h. es fallen nicht von Anfang an die vollen 8,9% an. Die Staffelung sieht wie folgt aus:

Jahr	Beitragssatz
2001	1,78%
2002	2,67%
2003	3,56%
2004	4,45%
2005	5,34%
2006	6,23%
2007	7,12%
2008	8,01%
2009	8,90%

- Die Unfallversicherung für die gewerbliche Tätigkeit ist zur Gänze zu entrichten (€ 81,37 p.a. – Stand 2003).
- Bei der Pensionsversicherung kommt die sog. Mehrfachversicherung seit längerem schon zum Tragen. Danach sind sowohl die Einkünfte als ArbeitnehmerIn als auch als Gewerbetreibende/r pensionsversicherungspflichtig.
  Nach der GSVG gibt es sowohl eine Mindestbeitragsgrundlage (€ 14.071,08 p.a. bzw. € 7.053,48 p.a. Stand 2003 für NeugründerInnen) als auch eine Höchstbeitragsgrundlage (€ 47.040,- p.a. Stand 2003). Die Pensionsversicherung beträgt 15% von den gewerblichen Einkünften. Dies sind daher mindestens 15% von € 14.071,08 bzw. € 7.053,48 höchstens 15% von € 47.040,–.

  Natürlich ist es auch hier möglich, die Kleinstunternehmerregelung (Ausnahme aus der Pensions- und Krankenversicherung) anzuwenden. Für die Berechnung der Mindest- und Höchstbeitragsgrundlage wird das Einkommen aus dem Dienstverhältnis und jenes aus gewerblicher Tätigkeit zusammengezählt.

Es sind verschiedene **Varianten** denkbar:
- Einkommen aus dem Dienstverhältnis liegt unter der gewerblichen Mindestbeitragsgrundlage:
  Für die Einkünfte aus der gewerblichen Tätigkeit sind Pensionsversicherung und Krankenversicherung zu zahlen, und zwar mindestens für die Differenz zwischen dem Einkommen aus dem Dienstverhältnis und der Mindestbeitragsgrundlage von € 14.071,08, wenn eine GSVG-Pflichtversicherung vorlag, bzw. € 7.053,48 bei NeugründerInnen

  Beispiel:
  Einkommen aus Dienstverhältnis p.a. – € 8.720,74
  Mindestbeitragsgrundlage gewerbliche Sozialversicherung – € 14.071,08
  Differenz – € 5.350,34

  Möglichkeiten:
  Verluste oder Einkünfte aus Gewerbebetrieb bis € 3.712,56:
  Antrag auf Kleinstunternehmerregelung möglich (sofern alle anderen Voraussetzungen erfüllt sind), dann ist nur die Unfallversicherung in Höhe von € 81,37 zu zahlen.

Einkünfte aus gewerblicher Tätigkeit in Höhe von € 3.815,55 (Beispiel):
Es sind 15% Pensionsversicherungsbeiträge (PV) und 3,56% (für 2003) Krankenversicherungsbeiträge (KV) von € 5.350,34 bei der gewerblichen Sozialversicherung zu entrichten, das sind € 993,02.

- Einkommen aus dem Dienstverhältnis liegt zwischen der gewerblichen Mindestbeitragsgrundlage (€ 14.071,08 bzw. € 7.053,48) und der Höchstbeitragsgrundlage (€ 47.040,-):
  Die gewerblichen Einkünfte sind insoweit pensionsversicherungspflichtig, bis die Höchstbemessungsgrundlage erreicht wird.

  Beispiel:
  Einkommen aus dem Dienstverhältnis pro Jahr - € 29.069,13
  Höchstbeitragsgrundlage - € 47.040,00
  Differenz - € 17.970,87
  Einkünfte aus Gewerbebetrieb - € 18.950,25
  Es sind nicht die gesamten € 18.950,25, sondern nur die Differenz zwischen dem Einkommen aus Dienstverhältnis und der Höchstbemessungsgrundlage nach GSVG pensions- und krankenversicherungspflichtig, das sind € 17.970,87.
  Es sind 15% Pensionsversicherungsbeiträge (PV) und 3,56% (für 2003) Krankenkassenversicherungsbeiträge (KV) von € 17.970,87 zu entrichten, das sind € 3.335,39. Den Antrag auf Differenzvorschreibung finden Sie auf www.sva.or.at unter „Service"-„Anträge/Formulare"-„Versicherungs- und Beitragswesen Antrag".

- Einkommen aus dem Dienstverhältnis liegt über der Höchstbeitragsgrundlage (€ 47.040,-):
  Für die gewerblichen Einkünfte fallen keine Pensions- und Krankenversicherungsbeiträge an. Die Unfallversicherung in Höhe von € 81,37 ist aber zu bezahlen.

Achtung!
Obige Regelungen gelten nur für ASVG-Versicherte; für andere Berufsgruppen (z.B. Beamte/Beamtinnen, Bauern/Bäuerinnen, ...) gelten abweichende Regelungen.

Die Künstlerin und die Pflichtversicherung
Alle KünstlerInnen unterliegen der Pflichtversicherung als Neue Selbstständige im GSVG. KünstlerInnen (MalerInnen, BildhauerInnen, etc.), die bereits vor dem 1. 1. 2000 bei der Gebietskrankenkasse krankenversichert waren, bleiben nach dem ASVG krankenversichert, bis sie sich selbst abmelden. ArchitektInnen sind auf Grund ihrer Kammermitgliedschaft bereits kammerintern pflichtversichert und daher von der Versicherung als Kunstschaffende nach dem GSVG ausgenommen.

Gibt es einen Zuschuss für KünstlerInnen?
Um soziale Härtefälle zu vermeiden, gibt es einen Zuschuss zum Pensionsversicherungsbeitrag für „anerkannte" KünstlerInnen mit geringem Einkommen, festgelegt im Künstlersozialversicherungs-Beitragsförderungsgesetz KSVB-G.

Dieser Zuschuss wird vom „Künstler-Sozialversicherungsfonds" gezahlt.
Eine Künstlerkommission erstellt ein Gutachten über Ihre Qualifikation als Künstlerin.

KünstlerIn im Sinne dieses Bundesgesetzes ist:
wer in einem „Kunstfach auf Grund künstlerischer Befähigung Werke im Sinne des Urheberrechtsgesetzes, BGBl. Nr. 11 § 2 (1) erstellt".

Im Gesetz erwähnte Kunstfächer sind: Literatur, Tonkunst, bildende Künste und Filmkunst. Die übrigen KünstlerInnen werden in einer eigenen Gruppe zusammengefasst.
Die künstlerische Befähigung laut Gesetzgeber ist jedenfalls gegeben, wenn Sie eine künstlerische Hochschulbildung erfolgreich absolviert haben. Hauptberuflich bildende KünstlerInnen, die am 31. 12. 2000 bereits als KünstlerInnen pflichtversichert waren, wurden automatisch wieder als KünstlerInnen anerkannt.
Durch die Kommission erhalten anerkannte KünstlerInnen mit geringem Einkommen zu den Sozialversicherungsbeiträgen Zuschüsse aus dem Künstlerfonds.

Voraussetzungen

- Antrag der Künstlerin/des Künstlers
- Der Antrag kann (in Zukunft) auch rückwirkend für die 3 vorangegangenen Kalenderjahre gestellt werden
- Ausübung der künstlerischen Tätigkeit mindestens ein Kalendermonat
- Vorliegen einer Pflichtversicherung in der GSVG
- Gewinn aus der künstlerischen Tätigkeit größer als € 3.712,56 p.a. und das gesamte Einkommen aus allen Einkunftsquellen (wie Angestellte, Vermietung, Einheitswert aus Landwirtschaft, etc.) kleiner als € 19.621,67 p.a.

Praxistipp:

Falls Sie noch nicht genau wissen, ob Ihr Gewinn den Betrag von € 3.712,56 erreichen wird, können Sie trotzdem versichert sein. Sie erklären gegenüber der SVA, dass Ihr Gewinn voraussichtlich höher als € 3.712,56 ist. Denn Hoffnung besteht immer.

Höhe des Zuschusses aus dem Künstlerfonds:

Maximal € 872,07 p.a. – abhängig von den im Fonds verfügbaren Finanzmitteln.
Der Zuschuss darf maximal die Höhe der Ihnen vorgeschriebenen Pensionsversicherungsbeiträge betragen.
Die Beitragszuschüsse sind einkommensteuerfrei.
Der Zuschuss wird direkt an die Sozialversicherungsanstalt gezahlt. Diese schreibt dann den KünstlerInnen einen geringeren Pensionsversicherungsbeitrag vor.
Der Antrag ist bei der SVA einzureichen – wenn erforderlich, werden Sie betreffend der Vorlage von Kunstwerken bei der Künstlerkommission (Bundeskanzleramt) angeschrieben.

Die Künstlerinnen und die Familie/die Vorsorge

GELD FÜR ALLE – KINDERBETREUUNGSGELD

Der Anspruch
Jeweils einem Elternteil (egal, ob alleinerziehend oder in Partnerschaft) steht ab der Geburt bis zur Vollendung des 30. Lebensmonats des Kindes Kinderbetreuungsgeld zu. Wenn sich die Eltern bei der Betreuung des Kindes abwechseln, dann bekommen sie das Kinderbetreuungsgeld bis zum 36. Lebensmonat.

Grundvoraussetzungen sind:
- das Kind lebt im gemeinsamen Haushalt
- es wurde nach dem 31.12.2001 geboren
- zumindest ein Elternteil hat Anspruch auf Familienbeihilfe bzw. erhält diese nur deswegen nicht, weil er eine gleichwertige ausländische Leistung bezieht.

Das Kinderbetreuungsgeld steht auch bei fehlendem Anspruch aus Familienbeihilfe zu, wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:
- Erfüllung der bisherigen Anwartschaft auf Karenzgeld
- Wochengeldanspruch aus echtem oder freiem Dienstverhältnis.

Pro Kind kann der Anspruch auf Kinderbetreuungsgeld zweimal zwischen den Eltern wechseln, wobei ein „Anspruchsteil" mind. 3 Monate dauern muss.
Das Kinderbetreuungsgeld ist beim zuständigen Krankenversicherungsträger (Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft, Gebietskrankenkasse, etc.) zu beantragen. Dies ist max. 6 Monate rückwirkend möglich.

Die Leistungen
Das Kinderbetreuungsgeld beträgt € 14,53 täglich. Wenn Sie jedoch die vorgeschriebenen Mutter-Kind-Pass-Untersuchungen nicht einhalten, dann bekommen sie ab dem 21. Lebensmonat Ihres Kindes nur noch € 7,27 täglich.

Es gibt auch einen Zuschuss zum Kinderbetreuungsgeld. Dieser beträgt € 6,06 täglich. Anspruch auf den Zuschuss haben alleinstehende Elternteile und Verheiratete, wenn alle jährlichen Einkünfte des Partners nicht höher als € 7.200,- sind. Die Grenze erhöht sich für jede weitere unterhaltsberechtigte Person (Kind, Elternteil) um € 3.600,-. Übersteigen die Einkünfte des Partners die Freigrenze, tritt eine Einschleifregelung in Kraft: Der Unterschiedsbetrag vermindert den Zuschuss zum Kinderbetreuungsgeld. Der Zuschuss muss unter gewissen Umständen (Überschreiten bestimmter Einkommensgrenzen) zurückgezahlt werden.

Zuverdienstgrenzen
Sie können – theoretisch! – wie gewohnt weiterarbeiten, solange Sie die Einkommensgrenze nicht überschreiten.

Das „Jahreseinkommen" darf bis zu € 14.600,- betragen. Für den Begriff „Jahreseinkommen" gibt es im Kinderbetreuungs-Gesetz eigene Definitionen für Selbstständige und Unselbstständige – informieren Sie sich diesbezüglich. Überschreiten Sie diesen Grenzbetrag, dann verlieren Sie den Anspruch für das ganze Kalenderjahr bzw. müssen bereits erhaltenes Kinderbetreuungsgeld zurückzahlen.

Das Ruhen des Kinderbetreuungsgeldes
Das Kinderbetreuungsgeld ruht während der Zeit, in der Sie Wochengeld beziehen. Wenn das Wochengeld niedriger als das Kinderbetreuungsgeld ist, dann erhalten Sie das Kinderbetreuungsgeld in Höhe des Differenzbetrages.

Das Kinderbetreuungsgeld ruht ebenfalls, wenn Sie sich mehr als 3 Monate im Ausland befinden. Wenn berücksichtigungswürdige Gründe vorliegen, insbesondere bei Vorliegen gesundheitlicher, familiärer oder partnerschaftlicher Gründe, kann beim zuständigen Krankenversicherungsträger ein Antrag gestellt werden, dass dieser Nachsicht übt und das Kinderbetreuungsgeld doch weiterhin auszahlt.

Verzicht
Sie können im Vorhinein, spätestens am letzten Tag des vorangehenden Monats, monatsweise auf Ihren Anspruch auf Kinderbetreuungsgeld verzichten.

Dies hat zur Folge, dass die in einem solchen Monat erzielten Einkünfte nicht auf den Zuverdienst-Jahresgrenzbetrag von € 14.600 angerechnet werden.

BEIHILFEN FÜR SELBSTSTÄNDIGE – WOCHENGELD

Anspruch
Unternehmerinnen steht je acht Wochen vor und nach der Entbindung (plus dem Entbindungstag) Wochengeld zu. Voraussetzung ist, dass die Unternehmerin pflichtversichert ist und der zuständigen Krankenkasse ein ärztliches Attest vorlegt. Deadline für die Meldung: spätestens am Beginn des 3. Monats vor der voraussichtlichen Entbindung. Bei Früh-, Mehrlings- und Kaiserschnittgeburten verlängert sich der Anspruchszeitraum auf 12 Wochen. Sollten Sie eine so genannte „Problemschwangerschaft" haben, wird das Wochengeld auch schon vor der 8-Wochen-Frist gewährt.

Leistungen
Die Höhe des Wochengeldes beträgt € 22,46 pro Tag; insgesamt werden - während der gesamtem Mutterschutzfrist von mind. 16 Wochen - mind. € 2.537,98 ausbezahlt. Nach den guten Nachrichten nun die bittere Pille: Wochengeld bekommt nur, wer während der Dauer des Bezuges eine Hilfskraft an mind. 4 Tagen oder mit mind. 20 Wochenstunden (Kollektivvertrag) einstellt. Natürlich kann die Leistung auch durch Mehrarbeit einer betriebseigenen Arbeitskraft erbracht werden – dies müssen Sie allerdings auf dem Antragsformular erklären z.B. durch Überstunden. Übrigens: Der Anspruch bleibt bestehen, egal wie hoch Ihr selbstständiges Einkommen während der Schutzfrist ist! Es ist aber eher schwierig, dass Sie neben der Betreuung des Kindes enorme Beträge zusätzlich erwirtschaften.

Können Sie nachweisen, dass infolge der örtlichen Lage des Betriebes eine Hilfe oder Nachbarschaftshilfe nicht herangezogen werden kann, gebührt Ihnen dennoch das Wochengeld. Das Gleiche gilt, wenn der Einsatz einer Hilfe nicht zulässig ist, da keine Person mit dem entsprechend erforderlichen Befähigungsnachweis zur Verfügung steht.

AUCH VÄTER BETREUEN KINDER

Eine steuerlich interessante Lösung für starke Frauen: den Vater des Kindes in Karenz zu schicken, der unter gewissen Voraussetzungen Anspruch (gemäß VKG Väterkarenzgeld) auf Karenz„urlaub" hat.

Voraussetzung
Väter müssen ihre Kinder überwiegend selbst versorgen – wie Mütter auch. Selbstverständlich können auch arbeitslose Väter in Karenzurlaub gehen.
Für Geburten ab dem 1.1.2002 stellt der Vater einen Antrag auf Kinderbetreuungsgeld, bzw. geben Sie den Wechsel zwischen den Partnern bekannt. Weitere Informationen erhalten Sie im Bundesministerium für soziale Sicherheit und Generationen – www.bmsg.gv.at.

BEIHILFEN VOM FINANZAMT

Stellen Sie rechtzeitig alle Anträge für:
- Familienbeihilfe
- Familienzuschlag
- Familienzuschuss
- Familienhärteausgleich (durch Bundesministerium für soziale Sicherheit und Generationen)

BETRIEBSHILFE IN EXISTENZBEDROHENDER SITUATION – EIN SERVICE FÜR GEWERBLICHE UNTERNEHMEN

Erfahrene, engagierte und flexible BetriebshelferInnen vertreten Sie, wenn Sie persönlich ausfallen und dadurch in eine Existenz bedrohende Situation kommen. Damit ist die Aufrechterhaltung Ihres gewerblichen Betriebes gewährleistet.

Betriebshilfe erhalten Sie, wenn...
1. Sie Mitglied der Wirtschaftskammer Wien sind
2. Sie bei der SVA Gewerbe versichert sind
3. Sie wegen Krankheit, Unfall, Heilverfahren an der Gewerbeausübung verhindert sind
4. Sie ein Kind erwarten und während der Schutzfrist (8 Wochen vor und 8 Wochen nach der Geburt) an der Gewerbeausübung verhindert sind

Betriebshilfe für alle Branchen bei Krankheit/ Unfall/Heilverfahren
Bis zu einem Einkommen von € 15.541,68 p.a. (Stand 2003) und einer Krankheitsdauer von mehr als 14 Tagen ist der Einsatz eines/r Betriebshelfers/in kostenlos, bei höherem Einkommen wird der Kostenersatz nach Ihrem letzten Einkommenssteuer-Bescheid gestaffelt verrechnet. Der Mutterschaftseinsatz ist kostenlos.

Informieren Sie sich bei Ihrer zuständigen Wirtschaftskammer oder bei der gewerblichen Sozialversicherung!

STEUER- UND VERSICHERUNGSTIPPS SPEZIELL FÜR FRAUEN

Familienplanung
Wenn Sie Ihre Freizeit für positive Aktivitäten nützen, denken Sie auch an das EINE! Kinder, die bis zum 30. Juni auf die Welt kommen, bringen Freude und folgende steuerliche Vorteile noch für das laufende Jahr:

- für Alleinerzieherinnen: € 364,- pro Jahr Alleinerzieherabsetzbetrag*
- für Lebensgemeinschaften: € 364,- Alleinerzieherabsetzbetrag, wenn der Partner weniger als € 4.400,- pro Jahr verdient (Gewinn bei Selbstständigen/Lohnzettel-Kennzahl 245 bei Angestellten)
- für Ehepartner, die Anspruch auf den Alleinverdienerabsetzbetrag haben: Erhöhung der Zuverdienstgrenze des Partners von € 2.200,- auf € 4.400,- pro Jahr.

***Absetzbetrag:** Absetzbeträge werden direkt von der zu zahlenden Steuer abgezogen und vermindern so die effektive Steuerbelastung: Eins zu Eins !

Wenn Sie so wenig verdienen, dass Sie keine oder nur sehr wenig Steuer zahlen müssen, kann durch die Berücksichtigung des AlleinerzieherInnen- (verdienerInnen)absetzbetrages ein negativer Steuerbetrag entstehen. Sie bekommen dann bis zu € 364,- von der

Finanz ausbezahlt. Für den Er-/Behalt des AlleinverdienerInnenabsetzbetrages kann das Datum einer etwaigen Hochzeit/Scheidung (erste oder zweite Jahreshälfte) von Bedeutung sein. Informieren Sie sich vorher beim Finanzamt oder bei Ihrem/Ihrer SteuerberaterIn!

Versichern Sie Ihren Mann

Eine fürsorgliche Frau schließt für ihren Mann eine Lebensversicherung ab. Wenn dieser kein oder nur ein geringes Einkommen hat, nützen ihm die Sonderausgaben nichts, da er ohnehin keine Steuer zahlt. Die Partnerin kann jedoch die Prämie für die Lebensversicherung bei der Steuerveranlagung als Sonderausgabe absetzen.

Voraussetzung:

Die Höhe des Jahreseinkommens ist unter € 50.900,- und der „Sonderausgabentopf" ist durch andere „Topfsonderausgaben" noch nicht zur Gänze ausgeschöpft, z.B. durch Lebensversicherung, etc.

Anstellung des Ehepartners

Wenn der Ehepartner auf Grund eines Karenzurlaubes oder als Hausmann nicht arbeitet, jedoch zeitweise im Betrieb der Ehepartnerin mitarbeitet, dann fällt dies nicht unter die eheliche Mitwirkungspflicht ! Es entsteht selbstverständlich ein Anspruch auf eine angemessene Entlohnung, wie sie auch eine außenstehende Person erhalten würde. Dies hat auch den Vorteil, dass das Entgelt, sowie die damit verbundenen Nebenkosten die Steuerbelastung des Partners vermindern. Bezieher von Karenzurlaubs- oder Arbeitslosengeld und von Notstandshilfe müssen beachten, dass sie nur bis zur Geringfügigkeitsgrenze dazuverdienen dürfen und die Nebenbeschäftigung der beihilfenauszahlenden Stelle melden müssen.

Die Künstlerinnen und ihre SubunternehmerInnen

WERKVERTRAG

Wann liegt ein Werkvertrag vor?
Ein Werkvertrag liegt vor, wenn ein/e WerkvertragnehmerIn ein **Werk** für eine/n AuftraggeberIn erstellt.
Ein Werkvertrag ist immer ein **Zielschuldverhältnis** und kann nie ein Dauerschuldverhältnis (Erbringung einer Arbeitsleistung) sein. Wesentliche Kriterien des Werkvertrages sind:
- ein konkretes Ergebnis
- Übergabe zu einem bestimmten Zeitpunkt
- Honoraranspruch besteht nur bei termingerechter Lieferung des vollständigen Ergebnisses

Diese Punkte sollen vor Beginn der Tätigkeit schriftlich vereinbart werden.
Punkte eines Werkvertrages
- Dauer und Umfang
- Gegenstand des Werkes
- Durchführung des Werkes
- Honorar (mit oder ohne Mehrwertsteuer)
- Rechtsansprüche aus dem Vertrag
- Rechtsgrundlagen
- abgabenrechtliche Verpflichtungen (Steuer, Sozialversicherung, etc.)
- Zahlungsvereinbarung
- Gerichtsstand

Beispiele für Werke:
- Eine Modellanfertigung für das Bühnenbild einer Theateraufführung.
- Eine - nach Skizze - bestellte Brosche soll 1 Woche vor dem Opernball fertiggestellt werden.

Umkehrschluss: Wird ein Vertrag für die Durchführung einer Arbeitsleistung abgeschlossen, kann es kein Werkvertrag sein, sondern ein Dienstverhältnis oder ein Freier Dienstvertrag.

Bei Abweichungen zwischen Vertragsinhalt und tatsächlicher Art der Erbringung der Leistung ist die Art der tatsächlichen Durchführung maßgeblich. Fiktive Verträge schützen nicht vor rechtlichen Konsequenzen.
Werkverträge werden mit Neuen Selbstständigen und gewerblichen UnternehmerInnen abgeschlossen. Wenn der/die AuftraggeberIn auf eine „aufrechte" Gewerbeberechtigung ihres Auftragnehmers/Ihrer Auftragnehmerin schaut, liegen die gesetzliche Abgabeverpflichtungen bei dem/der AuftragnehmerIn.

Gibt es einen Unterschied zwischen Werkvertrag und Honorarnote?
Der Werkvertrag ist der Vertrag, mit dem die Erstellung eines Werkes vereinbart wird. Es werden darin Art und Umfang des Werkes sowie der Termin und Art der Übergabe des fertigen Werkes beschrieben.
Die Honorarnote bzw. Rechnung dient zur Verrechnung des – für das Werk vereinbarten – Entgeltes zwischen WerknehmerIn und AuftraggeberIn (in der Regel nach Übergabe des Werkes).

FREIER DIENSTVERTRAG

Ein Freier Dienstvertrag liegt vor, wenn ein/e AuftragnehmerIn:
- sich **zur Arbeitsleistung** (Dauerschuldverhältnis) **verpflichtet**
- die Arbeitsleistung im **wesentlichen persönlich erbringt**
- **keine wesentlichen eigenen Betriebsmittel** verwendet
- die Bezahlung nach Arbeitsdauer z.B. Stunden und nicht auf Grund des Werkes erfolgt.

Verpflichtung zur Arbeitsleistung
Diese liegt vor, wenn der (Entgelt)anspruch des Auftragnehmers/der Auftragnehmerin an die Erfüllung einer Leistung gebunden ist.

Im Wesentlichen persönlich
Persönliche Arbeitsleistung liegt nicht vor, wenn der/die AuftragnehmerIn über Personal verfügt, welches die Arbeitsleistung für ihn/sie erbringt.

Keine wesentlichen eigenen Betriebsmittel, d.h. die wesentlichen Betriebsmittel werden von dem/der AuftraggeberIn bereitgestellt.

Es gibt keine gesetzliche Definition für den Begriff „wesentliche eigene Betriebsmittel".

BEITRAGSFREIE AUFWANDSENTSCHÄDIGUNGEN FÜR BESTIMMTE GRUPPEN VON DIENSTNEHMERINNEN UND FREIEN DIENSTNEHMERINNEN

Wenn die Tätigkeit **nicht** den Hauptberuf bildet, sind Aufwandsentschädigungen bis zu € 537,78 p.m. beitragsfrei für:

- SportlerInnen, TrainerInnen und Schieds- (Wettkampf) richterInnen im Rahmen eines Sportvereines oder -verbandes
- Mitglieder in einem Theaterunternehmen wie SchauspielerInnen, DramaturgInnen, KapellmeisterInnen,… sowie **LehrerInnen für diese Kunstgattungen**
- MusikerInnen
- FilmschauspielerInnen
- Lehrende an Erwachsenenbildungseinrichtungen (unterrichtende Tätigkeit). Bei diesen gilt ein Höchstbetrag von € 3.226,68 pro Bildungshalbjahr (6 x € 537,78). Sozialversicherungsmeldungen und Zahlungen sind daher für diese halbjährlich im Nachhinein fällig.

GEFAHREN BEI DER BESCHÄFTIGUNG VON SUBUNTERNEHMERINNEN

Der/die AuftraggeberIn haftet u.a. in folgenden Fällen:

- als AuftraggeberIn von Freien DienstnehmerInnen
- bei **illegaler Beschäftigung** von AusländerInnen (Nicht-EU-BürgerInnen)
- bei **Umgehung** von rechtlichen Bestimmungen

Nähere Informationen bei Ihrer Wirtschaftskammer (für gewerbliche Unternehmen) oder Ihrem/Ihrer WirtschaftstreuhänderIn.

Die Künstlerinnen und die Steuern

EINKOMMENSTEUER

Wenn Sie von den **Einnahmen** alle beruflichen Ausgaben abziehen, ergibt sich ein **Gewinn oder Verlust**. Dieses Ergebnis heißt im Steuerjargon „Einkunft". **Einkünfte** entstehen durch ein Dienstverhältnis, durch Gewinne oder Verluste aus der selbstständigen Tätigkeit, aus einer Landwirtschaft, aus der Vermietung einer Wohnung, etc. Das **Jahreseinkommen** ist die Summe aller Einkünfte abzüglich Sonderausgaben und außergewöhnlicher Belastung. Die **Einkommensteuer** hängt von der Höhe dieses Einkommens ab. Es ist die Basis für die Berechnung der Steuer.
Auf das zu versteuernde Einkommen ist der Steuertarif anzuwenden, der stufenweise ansteigt. Der jeweilige höhere Einkommensabschnitt wird mit dem höheren Prozentsatz berechnet.

Einkommen	**Steuersatz**
bis € 3.640	0 %
€ 3.640 bis € 7.270	21 %
€ 7.270 bis € 21.800	31 %
€ 21.800 bis € 50870	41 %
über € 50.870	50 %

Durch den **Allgemeinen Steuerabsetzbetrag** in Höhe von € 887,- p.a. und Einschleifregelungen für niedrige Einkommen ergibt sich, dass Sie bis zu einem Gewinn von € 6.975,- pro Jahr, bzw. wenn auch Lohneinkünfte vorhanden sind bis zu einer Summe der Einkünfte von € 8.720,- pro Jahr, **keine Einkommensteuer** zahlen.

Es gibt noch weitere Absetzbeträge, für deren Anspruch bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden müssen z. B. Alleinverdienerabsetzbetrag.
In die Berechnung der Einkommensteuer werden auch bereits lohnversteuerte Einkünfte einbezogen; die bezahlte Lohnsteuer wird – als sozusagen vorausbezahlte Einkommensteuer – wieder abgezogen.

Welches Finanzamt ist für Sie zuständig ?
- Für alle Steuerpflichtigen ist das Finanzamt, in dessen Bezirk der Sitz oder die Geschäftsleitung des Unternehmens liegt, zuständig.
- Falls Sie Ihren „Unternehmenssitz" in der Wohnung haben oder an mehreren Personengesellschaften beteiligt sind, ist das „Wohnsitz"- Finanzamt zuständig.

Wann sind die jährlichen Erklärungen abzugeben ?
- bis zum 31. März des Folgejahres.
- bis zum 15. Mai des Folgejahres, wenn Sie neben Ihrer selbstständigen Tätigkeit auch ein Angestelltenverhältnis haben.

Sie müssen keine Originalbelege zu den Steuererklärungen beilegen.

Wie lange müssen Sie die Belege aufbewahren ?
- 7 Jahre: alle Belege betreffend Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben.
- 10 Jahre: falls das Finanzamt annimmt, dass Sie nicht alles für Ihre Steuerbemessung bekannt gegeben haben. Sie müssen 10 Jahre rückwirkend beweisen, dass dem nicht so ist.
- 12 Jahre: Unterlagen betreffend Vermietung und Verpachtung.
- 30 Jahre: Unterlagen betreffend Personalangelegenheiten Ihrer Angestellten.

Was ist die Einnahmen- Ausgaben- Rechnung?
Bei der Einnahmenausgabenrechnung (EAR) wird der Gewinn oder der Verlust durch Abziehen der Betriebsausgaben von den Betriebseinnahmen ermittelt.

Was sind Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben?
Betriebseinnahmen sind Geld (z.B. Honorare) oder geldwerte Wirtschaftsleistungen oder Wirtschaftsgüter (z.B. Beratungen), die durch Ihre berufliche Tätigkeit Ihrem Unternehmen zufließen. Zu den Einnahmen zählt auch der Verkauf von Unternehmensgütern (z.B. Firmenwagen, Bürogeräte).

Weitere Beispiele:
- Aufträge und Ankäufe von öffentlicher Seite
- Ausfallsentschädigung
- Eintrittsgelder

- Lizenzeinnahmen
- Preisgelder
- Reisekosten- und Spesenersätze
- Schadenersatz von Versicherungen
- Sponsorengelder
- Urheberrechte, Abgeltung dafür
- Zuschüsse z. B. zu Produktionen, von nicht-öffentlicher Seite

Stipendien, Subventionen, Förderungen sind zwar auch Einnahmen, aber steuerfrei, wenn sie aus öffentlichen Mitteln bzw. aus Mitteln einer öffentlichen Stiftung unmittelbar zur Förderung der Kunst gewährt werden. Ausgaben, die damit zusammenhängen, dürfen dann nicht in die Einnahmen-ausgabenrechnung.

Betriebsausgaben sind alle Aufwendungen, die für Ihre Tätigkeit beziehungsweise Aufrechterhaltung Ihres Unternehmens notwendig sind, z.B. Atelier-, Büromiete, Kauf von Trainingskostümen, Musikinstrumenten, Staffeleien, Filmmaterial, Tonträger, Kameraausstattung, Textverarbeitungsprogramme, etc.

Wichtig ist: Verlangen Sie jedes Mal, wenn Sie Geld ausgeben einen Beleg!

Eine **überblicksmäßige Zusammenfassung** der gängigsten Betriebsausgaben finden Sie im Formular auf der nächsten Seite, welches Sie der Einkommenssteuer-Erklärung beilegen.

Name: Adresse:
Beruf: Steuernummer:

EINNAHMEN-AUSGABEN-RECHNUNG

(für KleinunternehmerInnen) Formular F1-A

Einnahmen brutto:			
Honorare brutto		€ _____	
Summe Einnahmen brutto			€ _____
Ausgaben brutto:			
Pflichtversicherung		€	
Fremdleistungen		€	
Mal- und Zeichenbedarf		€	
Informationsbeschaffung		€	
Sachversicherung		€	
Porto, Gebühren, Beiträge		€	
Rechts-, Steuerberatung		€	
Fortbildung		€	
Säumniszuschläge, Zinsen - FA USt		€	
KM-Geld f. betriebl.gefahrene		€	
____ Km PKW: a ˜€ 0,356		€	
____ Km Fahrrad: die ersten 5 km pro Fahrt € 0,233		€	
____ Km Fahrrad: ab dem 6 km pro Fahrt € 0,465		€	
Bürokosten, betrieblicher Anteil:	____ %	€	
(prägend für die selbständige Tätigkeit)		€	
Miete, Betriebskosten		€	
Strom/Gas		€	
Telefon, betrieblicher Anteil:	____ %	€	
KFZ, betrieblicher Anteil:	____ %	€	
Treibstoff		€	
Versicherung		€	
Reparatur und Instandhaltung		€	
Parkgebühr betr. Ant. 100 %		€	
Reisekosten		€	
Abschreibung		€	
gem. § 13 EStG (GWG)		€	
gem. § 7 EStG (normal - AfA)		€ _____	
Summe Ausgaben brutto			€
EINNAHMEN-/AUSGABENÜBERSCHUSS			€

Alternative zum Sammeln von Belegen
Das Finanzamt bietet die **Betriebsausgabenpauschale** (6% oder 12%) als Alternative zum Sammeln von Belegen und Aufzeichnen der Ausgaben an.

Aufzeichnung der Einnahmen (Ausgangsrechnungen)

Das Erstellen von Ausgangsrechnungen (AR)
Nummerieren Sie die Ausgangsrechnungen bzw. Honorarnoten zum Nachweis der Vollständigkeit durch.

Bei **automatisierter Ausstellung mittels Fakturierungs-Software** drucken Sie 2 Exemplare aus:
- 1. Exemplar für Ihre AuftraggeberInnen
- 2. Exemplar für Ihre Buchhaltung vorerst in einem Ordner „Offene Honorarnoten" ablegen (alphabetisch), dann zum Bankkontoauszug heften oder zum Einnahmenblatt legen (siehe unten).
  Die Nummerierung erfolgt automatisch durch die Fakturierungssoftware.

Bei händischer Erstellung mit Hilfe eines Computers (Word, Excel) drucken Sie 3 Exemplare aus:
- 1. Exemplar für Ihre AuftraggeberInnen
- 2. Exemplar für Ihre Buchhaltung vorerst in einem Ordner „Offene Honorarnoten" ablegen (alphabetisch), dann zum Bankkontoauszug heften oder zum Einnahmenblatt legen (siehe unten)
- 3. Exemplar in einen Ordner „Honorarnoten 20.." nach Datum geordnet ablegen – dient zur Dokumentation der **Vollständigkeit**.

Bei Verwendung eines **Kassablocks** benützen Sie solche **mit 2 Durchschriften**
- Original für Ihre AuftraggeberInnen
- 1. Durchschrift bleibt im Kassablock zur Dokumentation
- 2. Durchschrift kommt in Ihre Buchhaltung zum Einnahmenblatt (siehe unten).

Bei Bareinnahmen ohne Ausgangsrechnung tragen Sie diese nach Datum geordnet einzeln in das Musterformular „EinnahmenBlatt Formular F2" ein.

EinnahmenBlatt Formular F2 Zeitraum: Blatt:

Name: Steuernummer:

Tag	Beleg-Nr.	Text der AusgangsRechnung	brutto 20 %	brutto 10 %	brutto 0 %
		Vorträge vom vorhergehenden Blatt			

2. Das Eintragen Ihrer Einnahmen
Verwenden Sie dazu das Musterformular „EinnahmenBlatt Formular F2".

- Zuerst die **Bareinnahmen ohne Ausgangsrechnungen** nach Datum geordnet einzeln – wie zuvor beschrieben,
- dann die **Bareinnahmen vom Kassablock** in Summe am Ende des Monats (dies gilt auch für bar bezahlte - in Ihrer EDV geschriebene - Rechnungen),
- dann die **Bankeinnahmen** in Summe am Ende des Monats.

Die Eintragungen sollen
- in einer lebenden Sprache geführt werden
- nicht radiert werden
- nicht unleserlich gemacht werden
- lückenlos geführt werden.

Die Eintragung ist **zeitgerecht**, wenn sie spätestens ein Monat und 15 Tage nach Ablauf des Kalendermonats/Kalendervierteljahres, in dem die Zahlung stattgefunden hat, erfolgt.

Jeden Monat beginnen Sie mit einem neuen Einnahmenblatt. Am Ende der Eintragungen bilden Sie monatliche Summen.

Warum Sie das alles tun sollten:
Vorbereitung für die Umsatzsteuer-Voranmeldungen (siehe Kapitel Umsatzsteuer) bzw. zur Vorbereitung der Jahreserklärungen.

Aufzeichnung der Ausgaben (Eingangsrechnungen)
1. Belegablage
Variante A
Sie zahlen Ihre Eingangsrechnungen (ER) **vorwiegend über die Bank oder mit Bankomat-Karte oder im Internet**

- Heften Sie Ihre Belege zu den Kontoauszügen.
- Bewahren Sie die Kontoauszüge lückenlos auf
  Bei Bankkonten, die betriebliche und private Bewegungen enthalten (sogenannte **gemischte Konten**), müssen Sie Finanzbeamten in **alle** Kontoauszüge und die dazugehörigen Einzelbelege Einsicht gewähren.

Tipp: Wenn Sie wollen, dass Ihre privaten Geldbewegungen weiterhin privat bleiben, eröffnen Sie ein ausschließlich privates Konto – **kein** Unterkonto des Betriebskontos.

Variante B
Sie zahlen Ihre (Eingangs-)Rechnungen **vorwiegend bar** – verlangen Sie immer einen Beleg
- Ordnen Sie Ihre Belege nach der Betriebs-Ausgabenart (= z.B. Taxi, Arbeitsmaterial, Reparatur, etc.).
- Legen Sie die Belege mit einem entsprechend bezeichneten Zwischenblatt Ihres Buchhaltungs-Ordners ab (nach Datum).
- Heften Sie die Belege monatlich/quartalsweise– je nach Umsatzsteuer-Voranmeldungszeitraum (siehe Abschnitt Umsatzsteuer).

Variante C
Sie zahlen Ihre (Eingangs-)Rechnungen **über die Bank und bar**:
- Trennen Sie Ihre Belege nach der Art der Bezahlung (Bank/bar).
- Legen Sie die Belege gemäß den oben beschriebenen Methoden (Varianten A und B) getrennt ab.

2. Belegdokumentation
Auf dem Muster „AusgabenBlatt Formular F3", tragen Sie die Summe der einzelnen Betriebsausgabenarten ein.

AusgabenBlatt Formular F3 Zeitraum: Blatt:

Name: Steuernummer:

Tag	Beleg-Nr.	Text der BetriebsAusgabenArt	brutto 20 %	brutto 10 %	brutto 0 %
		Vorträge vom vorhergehenden Blatt			

Wann sind Anlagegüter Betriebsausgaben ?
Für Anlagegüter gibt es eine besondere Regelung. Obwohl Sie Geld ausgeben, ist nicht der Gesamtbetrag gewinnmindernd.
Anlagegüter sind Wirtschaftsgüter, die dem Unternehmen länger als ein Jahr zur Verfügung stehen, sie werden nicht bald verkauft (wie Handelsware) oder nicht verbraucht (wie Schrauben, Büromaterial).

Es wird unterschieden:

- **abnutzbare Anlagegüter**
  das sind solche, die durch die Nutzung an Wert verlieren

z.B. Beschallungsanlagen, Musikeinrichtungen, Bühnenkostüme, Computer, PKW

- **nicht abnutzbare Anlagegüter**
  das sind solche, deren Nutzbarkeit nicht begrenzt ist

z.B. Grundstücke, Kunstwerke, Beteiligungen

Nur die abnutzbaren Anlagegüter vermindern durch die Abschreibung für Abnutzung (AfA) Ihre Betriebseinnahmen, d. h. jedes Jahr anteilsmäßig.

Dazu müssen Sie ein **Anlagenverzeichnis** – siehe Musterformular „Anlagenverzeichnis für abnutzbare Anlagegüter – Formular F4" – führen.

ANLAGENVERZEICHNIS für abnutzbare Anlagegüter - Formular F4 **Name:** **St. Nr.:**

für Wirtschaftsgüter mit einem **Kaufpreis von mehr als € 400,00** netto (Ausnahme Kleinunternehmerin) und einer **Nutzungsdauer** von mehr als einem Jahr

Inventarnummer	Gegenstand	Anschaffungsdatum	Lieferant	Anschaffungspreis Kaufpreis netto Nebenkosten netto Kaufpreis brutto	Anschaffungsjahre							
			Name und Anschrift		Nutzungsdauer in Jahren	Halbjahres-AfA nach 30 6.	Abschreibungs-Betrag AfA	Buchwert 31. 12.	Abschreibungs-Betrag AfA	Buchwert 31. 12.	Abschreibungs-Betrag AfA	Buchwert 31. 12.
		T / M / J					§ 7 EStG 5/6*T	6-8=	§ 7 EStG	9-10=	§ 7 EStG	11-12=
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1												
2												

Der Anschaffungswert abnutzbarer Anlagegüter

- ist der **Kaufpreis** zuzüglich Nebenkosten (Fracht, Zoll, Montage, …)
- ist mit dem Rechnungsbetrag - ohne Umsatzsteuer (wenn Sie nicht umsatzsteuerpflichtig sind, nehmen Sie den Wert inklusive Umsatzsteuer) - in das Anlageverzeichnis einzutragen
- ist in dem Jahr der Anschaffung nicht als 100%ige Betriebsausgabe absetzbar, sondern muss „aktiviert" werden, d. h. in das Anlageverzeichnis eingetragen werden
- wird entsprechend der **Nutzungsdauer** (= angenommene Lebensdauer des Wirtschaftsgutes im Unternehmen) jedes Jahr anteilsmäßig als Betriebsausgabe abgezogen – das nennt man **A**bschreibung **f**ür **A**bnutzung (**AfA**).

Wird das Wirtschaftsgut **nach dem 30. Juni gekauft** und genutzt, so darf im Jahr der Anschaffung nur die Hälfte der AfA abgezogen werden.

Vom Finanzamt anerkannte **Nutzungsdauer**

- 10 Jahre für massive Gegenstände (z.B. Büroschränke, Scheinwerferpark)
- 8 Jahre für Kasten- und Kleinlastkraftwagen (siehe www.bmf.gv.at/steuern/umsatzsteuer/informationen/kfz/2.htm – Liste der Kleinlastkraftwagen gemäß §3 der Verordnung aus 2002)
- 4 Jahre für Bürogeräte (z.B. Computer, Kameraausstattung)

z.B.: Kauf eines Computers:
Nutzungsdauer: 4 Jahre
AfA-Satz: 100%/4J = 25%
Anschaffung am 4.2.2002 € 3.000,-
jährlicher AfA-Betrag bis 2005: € 750,- (= 3.000,- x 25%)

Geringwertige Wirtschaftsgüter sind abnutzbare Anlagegüter mit einem Wert von **bis zu € 400,-** ohne Umsatzsteuer (wenn Sie nicht umsatzsteuerpflichtig sind, nehmen Sie den Wert inklusive Umsatzsteuer) z.B. Faxgerät, Drucker, Lithosteine. Der Kaufpreis dieser Wirtschaftsgüter kann zu **100% im Jahr der Anschaffung als Betriebsausgabe** abgezogen werden.

Information zu speziellen Betriebsausgaben

Atelier/Arbeitszimmer

- **außerhalb der eigenen Wohnung**
  Aufwendungen für ein beruflich erforderliches Atelier/Arbeitszimmer, das **außerhalb der eigenen Wohnung** liegt, können Sie zur Gänze als Betriebsausgaben abziehen; also Miete, Betriebskosten, Strom, Haushaltsversicherung.

- **In der eigenen Wohnung**
  Die Finanz ist der Meinung, wer einen Beruf ausübt, für den das Arbeitszimmer „prägend" ist, darf die Kosten (Miete, Betriebskosten, Strom, Haushaltsversicherung, …) steuerlich geltend machen. Wahrscheinlich gibt es zwischen den Steuerpflichtigen und der Finanz „Auslegungsdifferenzen", was für den Steuerpflichtigen prägend ist. Sicher dürfen DichterInnen, malende KünstlerInnen, KomponistInnen, GutachterInnen, sprich alle, die in ihrem Arbeitszimmer hauptsächlich – für diese Einnahmen – tätig sind, das Arbeitszimmer steuerlich nützen.

Praxistipp: Wenn Sie schon keine Möglichkeit sehen, ein Arbeitszimmer abzusetzen, weil Ihre Einkünfte nicht über das „Arbeitszimmer erwirtschaftet" werden, so vergessen Sie nicht, dass die Kosten für „typische Arbeitsmittel" z.B.: EDV-Ausstattung, Computertisch, Kopiergerät, Mischpult etc. trotzdem von der Finanz anerkannt werden.

Laut Finanz gibt es kein steuerlich absetzbares Arbeitszimmer z.B.: für MusikerInnen, die durch Auswärtskonzerte ihre Einnahmen erwirtschaften, auch wenn sie stundenlang zu Hause üben müssen!
Tipp: Geben Sie Hauskonzerte oder Unterricht – gegen Entgelt!

Wann können Sie einen Raum in der eigenen Wohnung auf alle Fälle steuerlich nützen?

- **Absetzbar sind** (auch im Wohnungsverband): Archive, Fotolabors, Lager, Therapieräume, schallgeschützte Musikproberäume, etc.. Das sind speziell eingerichtete beruflich genützte Räume.

- Wenn Sie **Angestellte**, die nicht mit Ihnen verwandt sind, in Ihrem Arbeitszimmer beschäftigen.
- Wenn Sie Ihr Arbeitszimmer für **Kundenverkehr** benötigen.

Bewirtungsbelege, Taxirechnungen
Diese Belege sollten mit der „betrieblichen Veranlassung" (= warum Sie diese berufliche Ausgabe tätigen) beschriftet werden.
- Bei den **Bewirtungsbelegen**
  Vermerken Sie die Namen der eingeladenen Personen und den Zweck der Einladung.

Praxistipp: Da das Wort „Bewirtung" ein rotes Tuch für Ihren Finanzbeamten/Ihre Finanzbeamtin ist, beschreiben Sie den tatsächlichen Anlass wie z.B. Informationsbeschaffung, Projektbesprechung, Planbegutachtung, etc.
- Bei den **Taxirechnungen**
  Vermerken Sie das Ziel und den beruflichen Zweck der Fahrt.

Kfz-Kosten
Eigener PKW
- Wenn Sie Ihren **eigenen PKW zu mehr als 50% betrieblich** nutzen (gemäß Fahrtenbuch), können Sie alle mit dem Kfz verbundenen Ausgaben wie z.B. Versicherung, Tankbelege, Service, … aliquot im Verhältnis betrieblicher zu privater Fahrleistung lt. Fahrtenbuch als Betriebsausgaben in Abzug bringen. Ein „**Privatanteil**" für „Familienfahrten" wie Einkaufsfahrten ist zu berücksichtigen.

- Wenn Sie Ihren **eigenen PKW zu weniger als 50% betrieblich** nutzen (gemäß Fahrtenbuch), können Sie Kilometergeld (€ 0,35) geltend machen. Bis zu 30.000 Kilometer pro Jahr sind für die Finanz glaubwürdig.
  Vignette, Maut, Reparaturen, Wagenwäsche, Beiträge zu Autofahrerklubs, Kurzparkscheine, Garagen, Parkstrafen, … sind im Kilometergeld enthalten.

Fremder PKW
Wenn Sie einen fremden, privat genutzten PKW beruflich benutzen, können Sie Kilometergeld geltend machen. Die Finanz akzeptiert das nur, wenn Sie dieses dem/der PKW-BesitzerIn ersetzt haben. Für diese/n entsteht daraus kein Gewinn.

Praxistipp: Das Vorhandensein eines gültigen Führerscheines ist nicht erforderlich – Sie können sich auch chauffieren lassen!

Wenn Sie mit dem Fahrrad fahren
Sie können entweder die **Anschaffungskosten** steuerlich geltend machen oder für das Fahren mit dem Fahrrad Kilometergeld berechnen. Das Kilometergeld beim Fahrrad beträgt für die ersten 5 Kilometer € 0,233/km, ab dem 6. Kilometer € 0,465 /km.

Öffentliche Verkehrsmittel
Bei Verwendung öffentlicher Verkehrsmittel gelten als Fahrtkosten die tatsächlichen Kosten – Beleg ist der Fahrschein. Besonderheit bei „**Kleinfahrscheinen**" wie Straßenbahn: Sie müssen sich entscheiden, ob Sie die Einzelfahrscheine (auf der Rückseite mit Angabe der Verwendungszweckes beschriftet) oder einen Sammelbeleg der Trafik oder Vorverkaufsstelle verwenden.
Bei Geltendmachung von **Monatskarten** gilt (in Anlehnung an die Praxis im Lohnsteuerverfahren) der gesamte Betrag als betrieblich, wenn Sie mindestens in 2 Monaten lang durchschnittlich 25 berufliche Fahrten (Hin- oder Rückfahrt) pro Monat auf einer separaten Liste vermerken.

Praxistipp: Die Wahl des Verkehrsmittel ist Ihnen überlassen, d.h. auch mit einer Monatskarte können Sie **neben** den – durchschnittlich 25 – Einzelfahrten Ihren PKW, Ihr Fahrrad, Kraftrad oder ein Taxi benutzen.

Reisekosten
Bei Fahrten, die Sie als Unternehmerin tätigen (wie z.B.: Aufträge, Projekte, Fortbildung, Vorträge …), können Sie **Kilometergeld**, **Taggeld** und **Nächtigungsgeld** verrechnen.
Auch **sonstige Reisekosten**, wie Bahnkarten, Busfahrscheine, Taxibelege, … gelten als Betriebsausgabe. (Achtung! Beschriften Sie diese genau mit Ziel und Zweck der Reise).

Wann erstellen Sie eine richtige Reisekostenaufstellung?
Möglichst zeitlich unmittelbar, während oder nach der Reise. „Beweise" oder zur Glaubhaftmachung der beruflichen Veranlassung dienende Mitbringsel wie Prospekte, Vorlesungsverzeichnisse, Kursprogramme, Visitenkarten oder auch vorherige und nachträgliche Korrespondenz wie Einladung und Dank sind „steuerabzugsrettende Sofortmaßnahmen".
Am besten Sie erstellen ein sogenanntes Reisetagebuch, worin Sie Ihre ca. 8 Stunden „Arbeit" festhalten. Als Beginn der Reise gilt der Abschiedskuss des Partners, das Ende der Reise ist das rückkehrede Öffnen Ihrer Wohnungstüre.

Taggeld
Allgemeines
Taggelder (in Österreich bis zu € 26,40/Tag) dürfen nur für berufliche Reisen geltend gemacht werden.
Weitere Voraussetzungen:
- Zwischen Ende und Beginn müssen mehr als 3 Stunden verstrichen sein.
- Innerhalb des Nahbereiches (vom Finanzamt als Radius von 25 Kilometern vom Berufssitz/Wohnsitz interpretiert), wobei Zwischenstationen nicht als Neubeginn einer Reise gelten, gibt es kein Taggeld.

Sie können Taggelder im folgenden Ausmaß geltend machen:
- Die Finanz akzeptiert eine „Eingewöhnungsphase" von **höchstens 5 durchgehenden Tagen**. D. h. Sie dürfen am selben Ort nur 5 Tage **durcharbeiten oder regelmäßig wiederkehrend** (einmal wöchentlich) arbeiten oder lernen. Für weitere Tage können Sie kein Taggeld geltend machen, das Hotel oder das Nachtgeld schon. Erfolgt innerhalb von 6 Monaten kein weiterer Einsatz am selben Ort, kann wieder eine neue „Eingewöhnungsphase" von 5 Tagen verrechnet werden.
- Sie dürfen pro Kalenderjahr **maximal 15 Tage** Taggeld für den selben Ort bei der Finanz geltend machen.

Wie hoch ist das Taggeld?
Das maximale Taggeld ist auf 12 Stunden (€ 26,40 = 12 x € 2,20 – Satz für Österreich) angelegt und erhöht sich nicht, wenn die Reise täglich länger dauert. (Auslandsreisekostensätze finden Sie zum Beispiel unter www.human-money.at [häufig gestellte Fragen])
Kosten für das Frühstück mindern ebenfalls nicht das Taggeld, Kosten für Mahlzeiten in Österreich jedoch schon (€ 13,20 pro Mahlzeit).

Nächtigungsgeld
Auch wenn das Finanzamt Ihre Nachtzeit als privat sieht – die Verrechnung eines Pauschalbetrages (in Österreich seit Jahren unverändert € 15,–) oder die Verrechnung der tatsächlichen Kosten steht Ihnen zu: Auch für durchwachte Nächte (im Flugzeug oder ÖBB-Schlafsessel oder in Ihrem PKW) gibt es einen Pauschalbetrag (**Nächtigungsgeld**). Auch wenn Sie bei Bekannten nächtigen, bezahlen Sie das Nachtgeld, nur so können Sie dieses in Ihrer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung geltend machen.

UMSATZSTEUER

Umsatzsteuer ist:

- einerseits bei Ausgangsrechnungen die **Mehrwertsteuer** (MwSt). Diese **schuldet** der/die UnternehmerIn dem Finanzamt und
- andererseits bei Eingangsrechnungen die ausgewiesene **Vorsteuer**. Diese **fordert** der/die UnternehmerIn vom Finanzamt.
- Die **Umsatzsteuerzahllast** ist der an das Finanzamt **zu zahlende Betrag**. Er ergibt sich aus Mehrwertsteuer abzüglich Vorsteuer. Es entsteht ein Guthaben oder eine Zahlung.

Wann müssen Sie Rechnungen mit Umsatzsteuer schreiben ?

Einnahmen-Ausgaben-RechnerInnen haben bis zu einer Einnahmensgrenze (=Umsatzgrenze) von € 22.000,– pro Jahr (netto ohne Umsatzsteuer)

1. die Möglichkeit, Ausgangsrechnungen **ohne Umsatzsteuer** auszustellen – (die Umsatzsteuer soll jedoch in der Kalkulation ihres Preises enthalten sein) oder
2. die Möglichkeit, Ausgangsrechnungen **mit Umsatzsteuer** zu schreiben.

Dazu ist – für die Berechtigung zur Geltendmachung von Vorsteuern – ein **Regelbesteuerungsantrag** vorteilhaft. Achtung: Bindung von 5 Jahren.

Einnahmen-Ausgaben-RechnerInnen, die die Jahresumsatzgrenze von bis zu € 22.000 pro Jahr (netto ohne Umsatzsteuer) unterschreiten, nennt die Finanz „**KleinunternehmerInnen**". Diese Grenze darf einmal innerhalb von 5 Jahren um 15% überschritten werden. Beim 2. Mal sind Sie als Unternehmerin verpflichtet, Ihre Ausgangsrechnungen mit MwSt auszustellen.

Praxistipp: Achten Sie als Kleinunternehmerin durch eine Zwischenberechnung gegen Ende des Jahres darauf, dass Sie die Kleinunternehmergrenze nicht oder wenn, dann bewusst überschreiten: Ein Luxusurlaub, den Sie sich vor dem 31.12. eines Jahres gönnen, kann billiger sein, als die zweite knappe (bis zu 15 %) Überschreitung der Grenze.

Einnahmen-Ausgaben-RechnerInnen **müssen** ab einer Umsatzgrenze von € 22.000,- pro Jahr (netto ohne Umsatzsteuer) **Rechnungen mit Umsatzsteuer** ausstellen.

Achtung: Jede auf einer Honorarnote ausgewiesene Umsatzsteuer schulden Sie dem Finanzamt.

Welche Steuersätze gibt es ?

- 0% echt befreit (**mit Vorsteuerabzug**) u. a. Ausfuhrlieferungen und –leistungen z.B. wenn ein/e KünstlerIn ein Bild an die Schweizer Nationalbank verkauft.
- 0% unecht befreit (**kein Vorsteuerabzug** ist möglich oder nur aliquot).
  z.B. PrivatlehrerInnen an berufsbildenden Schulen, Heilberufe wie ÄrztInnen, PsychotherapeutInnen etc., VersicherungsvertreterInnen.
- 20% Normalsatz (**voller Vorsteuerabzug**) z. B. FilmproduzentInnen, Sachbuch- und FachbuchautorInnen, DrehbuchautorInnen in der Werbung, sofern nicht insgesamt künstlerische Tätigkeit, KonzertmanagerInnen.
- 10% ermäßigt (**voller Vorsteuerabzug**) z.B. **KünstlerInnen**, LiteratInnen und TextautorInnen, MusikproduzentInnen, die schöpferisch gestaltend für die Endfassung mitwirken, Theater-, Zirkus-Film- und Musikaufführungen, sofern nicht durch Bund, Länder, Gemeinden veranlasst, Handel mit Büchern, Lebensmittel, Verkauf von Zeitungen, Vermietung zu Wohnzwecken, auch Beherbergung bei Seminaren.

Wann schulden Sie Umsatzsteuer?

Für Einnahmen-Ausgaben-RechnerInnen gilt das **Zuflussprinzip**. Dies bedeutet, dass Sie die Umsatzsteuer von den Einnahmen, die Sie erhalten haben, zahlen müssen. Diese Methode der Umsatzsteuererfassung nennt man **Ermittlung** der Umsatzsteuerzahllast **nach vereinnahmten Entgelten** (Istbesteuerung). Bei **FreiberuflerInnen** gibt es – für diese Methode – keine Umsatzgrenze, bei allen anderen (z.B. gewerbliche UnternehmerInnen) ist die Grenze ein Jahresumsatz von € 110.000,-. Im Gegensatz dazu schulden „BilanziererInnen" **automa-**

tisch die Umsatzsteuer dem Finanzamt, allein durch das Ausstellen der Rechnung (Ermittlung der Umsatzsteuerzahllast **nach vereinbarten Entgelten**/ Sollbesteuerung).

Wie melden Sie dem Finanzamt Ihre Umsatzsteuerzahllast?
Das dafür zu verwendende Umsatzsteuervoranmeldungsformular (UVA/ U30) finden Sie unter www.bmf.gv.at/formulare.

1. Die Summe Ihrer Nettoeinnahmen sowie die errechnete MwSt tragen Sie in das Finanzamtsformular U30 ein.
2. Die Summe Ihrer Vorsteuern lt. Ihrer beruflichen Ausgaben tragen Sie auch in das Finanzamtsformular U30 ein.

Die Differenz ist die Umsatzsteuerschuld oder das Umsatzsteuerguthaben
Kommt bei der Berechnung eine Umsatzsteuer**schuld** heraus, so ist diese bis spätestens 15. des zweiten Folgemonats/ bzw. 45 Tage nach Ende des Quartals einzuzahlen.
Kommt bei der Berechnung ein Umsatzsteuer**guthaben** heraus, so ist das Formular U30 bis spätestens 15. des zweiten Folgemonats/bzw. 45 Tage nach Ende des Quartals an das Finanzamt zu senden.

Eine monatliche oder quartalsweise Einzahlung oder Meldung an das Finanzamt hängt davon ab, ob Ihr umsatzsteuerbarer **Jahresumsatz** mehr als € 22.000,- netto ohne Umsatzsteuer beträgt.
- Wenn ja, dann monatlich.
- Wenn nein, dann quartalsweise.

Wie sieht eine formalistisch richtige Rechnung aus?
Eine formalistisch richtige Rechnung sollten Sie dann verwenden, wenn Sie Rechnungen mit MwSt schreiben und Ihre AuftraggeberInnen diese als Vorsteuer geltend machen wollen (siehe Muster) auf der nächsten Seite).

Brauchen Sie eine Umsatzsteueridentifikations-(UID)Nummer?
Eingeführt wurde diese Kennzahl für UnternehmerInnen innerhalb der EU. Sie dient insbesondere als Nachweis für die **Unternehmereigenschaft**.
Ab 1. 1. 2003 brauchen Sie eine UID-Nummer für das Ausstellen Ihrer Rechnungen bzw. Honorarnoten, sofern Sie Rechnungen mit Mehrwertsteuer ausstellen.

Wie kommen Sie zu Ihrer UID-Nummer?
Wenn Sie eine UID-Nummer benötigen, dann können Sie diese schriftlich bei Ihrem Finanzamt beantragen. Das Formular U 15 liegt dort oder im Internet auf.
Es ist wichtig, beim Antrag Ihren Namen/Ihre Firmenbezeichnung so zu schreiben wie das Finanzamt Sie als Unternehmerin anschreibt d.h. in der EDV gespeichert hat. Ihr EU-Partner hat sonst Schwierigkeiten, eine positive Bestätigung vom Finanzamt zu erhalten, falls er nachfragt.

Wie sieht die UID-Nummer aus?

ATU 24454654	**AT**	für Österreich
	U	für Umsatzsteuer
	8-	stellige Nummer

10 MERKMALE EINER RECHNUNG

Bis EUR 150,- bleiben die 5 bisherigen Merkmale
1. Ausstellername und Adresse
2. Art und Umfang der Leistung
3. Tag der Leistung/Leistungszeitraum
4. Honorar der Leistung
5. Steuersatz

Ab EUR 150,- gilt noch zusätzlich (auch wie bisher)
6. Empfängername und Adresse
7. der Steuerbetrag

NEU IST:
8. österr. UID-Nummer
9. das Ausstellungsdatum der Rechnung
10. die fortlaufende Nummer der Rechnung

Bis EUR 300,- ersparen Sie sich (2003) die neuen Punkte.

Diese 10 Merkmale sollen UnternehmerInnen beachten, die Rechnungen mit Mehrwertsteuer ausstellen. Sie werden auch nur vom Empfänger kontrolliert, wenn dieser eine Vorsteuer abziehen möchte.

Kleinunternehmer, die keine Mehrwertsteuer verrechnen, benötigen NICHT
- Steuersatz (stattdessen: "Der Betrag ist steuerfrei")
- Steuerbetrag
- UID-Nummer

"Ich behalte mir vor, die Mehrwertsteuer nachzuverrechnen, falls ich die Kleinunternehmer-Grenze überschreite.

the human money company

steuer- und unternehmensberatung

Peter Mustermann (6)
Wiener Straße 125
2230 Wien

(10) HONORARNOTE NR: 230101/200104

(9) Wien, 7. März 2003

E-A-R 2002
(2) Erstellen der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung
Adaptierung Anlagenverzeichnis
Einkommen- und Umsatzsteuererklärung

Leistungszeitraum 1-2/2003 (3)

vereinbarte Pauschale	€ 1.000,00
Barauslagen	€ 30,00
Zwischensumme netto (4)	€ 1.030,00
(5) + 20% Umsatzsteuer	€ 206,00 (7)
Gesamtsumme brutto	€ 1.236,00

Ich ersuche, den oben angeführten Betrag ohne Abzug so einzuzahlen, dass er 14 Tage - nachdem Sie unsere Rechnung erhalten haben - auf einem unserer Konten gutgeschrieben ist. Bankverbindungen: RAIKA Kto. XXX, BLZ XXX; CA Kto. XXX, BLZ XXX

Bei Zahlungsverzug werden (gemäß § 352 HGB bzw. § 1333/2 ABGB) 8% über dem jeweiligen Basiszinssatz verrechnet. Rechtsgrundlagen: ZinsRÄG BGBl.1 Nr.118/02 und EU-Richtlinie 2000/35/EG Wenn Sie Einwendungen gegen diese Honorarnote haben, dann schreiben Sie uns diese binnen zwei Wochen nach Erhalt, andernfalls anerkennen Sie die Forderung.

(8) UID ATU11259706 dvr 0841811

(1) kanzlei mag. christine hapala petrusgasse 13 wien 1030 tel 43 (1) 712 99 44 fax 43 (1) 712 47 80 tax@hmc.co.at
www.human-money.at

Die Künstlerinnen und die berufliche Absicherung

Über welche zusätzlichen Versicherungen Sie nachdenken sollten:

Persönliche Absicherung über die Gewerbliche Sozialversicherung (GSVG)
Die GSVG ist die gesetzliche Pensions-, Kranken- und Unfallversicherung für selbstständige KünstlerInnen und BesitzerInnen einer Gewerbeberechtigung. Es handelt sich um eine Pflichtversicherung.

Berufsunfähigkeitsversicherung
Für den Fall, dass Sie aus gesundheitlichen Gründen nur noch eingeschränkt oder überhaupt nicht mehr arbeiten können, ist es günstig, diese private Versicherungsart abzuschließen. Sie ist steuerlich voll abzugsfähig.
Aus der gesetzlichen Versicherungspflicht gibt es folgende Möglichkeit:
Vorzeitige Alterspension wegen verminderter Erwerbsfähigkeit. Sie erhalten eine Erwerbsunfähigkeitspension.
Voraussetzung:
- Sie haben in den letzten 10 Jahren mindestens 5 Jahre in die Pensionsversicherung eingezahlt.
- Kein Mindestalter vorgesehen.
- Unter 50 Jahren gibt es keinen Berufsschutz, d.h. Sie müssen jeden Beruf annehmen, den Sie ausüben könnten, unabhängig von Ihrer Qualifikation.
- Ab 50 Jahren gibt es einen „teilweisen Berufsschutz".
- Ab 57 einen „verbesserten Berufsschutz".

Weitere Informationen erhalten Sie bei der Pensionsversicherungsanstalt.

Betriebs-Unterbrechungsversicherung
Laufende Kosten und entgangener Gewinn werden bei Schaden durch Feuer, Einbruch/Diebstahl, Vandalismus, Leitungswasser, Sturm und Hagel ersetzt.

Einbruch-Diebstahl-Versicherung
Kommt für Verlust, Zerstörung, Beschädigung von versicherten Sachen durch Diebstahl, Raub oder Vandalismus nach einem Einbruch auf.

Elektronikversicherung
Ersetzt Schäden an EDV- und Videoanlagen etc. bei unsachgemäßem Gebrauch, Vorsatz Dritter, Kurzschluss, Überspannung, Feuchtigkeit, Sabotage.

Glasversicherung
Kommt für Schäden bei Kunstwerken in Vitrinen, bei Glasplatten, bei Schaufenstern auf.

Haftpflichtversicherung
Für Fehler in Ihrem Berufsfeld ist eine eigene Haftpflichtversicherung abzuschließen.

Kunstversicherung
Kommt für Schäden durch Transport und bei Ausstellungen auf.

Rechtsschutzversicherung
Fragen des Urheber-, Auftrags-, Versicherungsrecht, ... etc.

KFZ-Haftpflichtversicherung
Kommt für alle Schäden an Personen, Sachen und Vermögen, die der/die FahrerIn gegenüber Dritten verursacht hat.

Musikinstrumentenversicherung
Versichert Musikinstrumente gegen Schäden durch Transport, Feuer, Diebstahl, Raub und Wasser.

Die Künstlerinnen und die Frage „Von der Kunst leben“

LEBENSHALTUNGSKOSTEN/MINDESTEINKOMMEN BERECHNEN, HONORARE KENNEN

„Genug" Geld zu verdienen bedeutet, dass Sie davon leben können. Sie sollten also wissen, wie viel Geld Sie benötigen, um Ihren Lebensunterhalt, Miete, Essen, ... etc. zu bestreiten.

1) Stellen Sie fest, wie viel Sie monatlich zur Deckung Ihrer Lebenserhaltungskosten benötigen.
2) Schätzen Sie, wie viel Geld monatlich für laufende betriebliche Ausgaben erforderlich ist.
3) Wie viel Geld müssen Sie mindestens einnehmen, um Ihre Kosten zu decken? Bedenken Sie, dass Sie für die privaten Lebenshaltungskosten nur von einem versteuerten Gewinn zahlen können. D. h. das Ergebnis aus Einnahmen, abzüglich beruflicher Einnahmen ist der unversteuerte Gewinn, davon müssen Sie noch Ihre Einkommensteuer zahlen, die Sie in Ihrem benötigten/gewünschten Gewinn kalkulieren sollten.

Kalkulieren Sie, welche Preise Sie für Ihre Leistungen erzielen können, um festzustellen, wie viele Aufträge Sie mindestens monatlich bearbeiten müssen, um „über die Runden zu kommen".
In Ihrem Zeitbudget sollten Sie auch Marketing, Akquisition, Büroarbeiten (Rechnungen schreiben, Buchhaltung, Amtswege,...etc.), Privatzeiten,..etc. einplanen. Nehmen Sie Kontakt mit erfahrenen Kolleginnen auf, die Ihnen über ihre Erfahrungen zu Auftragsvolumen und Honorierung während ihrer Startphase berichten können.

DIE KÜNSTLERINNEN UND DIE SOZIALLEISTUNGEN

Wenn Sie **Arbeitslosengeld** beziehen, können Sie beim Arbeitsamt auch Überbrückungsgeld beantragen. Es sichert Ihren Lebensunterhalt in den ersten sechs Monaten der Existenzgründung.

Für KünstlerInnen, die eine Sozialleistung beziehen, ist es wichtig, laufend die Einhaltung der Voraussetzungen und Vorschriften für den Anspruch auf die jeweilige Sozialleistung zu überprüfen. Die Informationen dazu erhalten Sie bei der zuständigen Behörde. Schon ein geringes Überschreiten der möglichen Einkommensgrenze kann zur Rückzahlung der erhaltenen Sozialleistungen führen, manchmal für ein ganzes Kalenderjahr.

Beachten Sie, dass für beinahe jede Sozialleistung andere Kriterien und Grenzwerte gelten.
Es ist deshalb wichtig, immer die jeweils strengste Bestimmung für einen Bereich (Einkommen, etc.) einzuhalten.

SPONSORING – aus der Sicht einer beratenden Partnerin im Kulturbereich

Dieser Artikel ist ein Beitrag von Mag. Annemarie Türk, Bereichsleiterin Kultur & Sponsoring von KulturKontakt Austria, www.kulturkontakt.or.at.

In Zeiten knapper werdender öffentlicher Gelder wird auch im Kunst- und Kulturbereich „Sponsoring" zu einem der vielstrapazierten Zauberwörter. Unter dem Druck, sich zusätzliche andere Geldquellen zu erschließen, wird allzu leicht und viel zu oft vergessen, was Sponsoring eigentlich ist, und dass Unternehmen mehr zu bieten haben als Geld. Kulturpartnerschaften gehen über den Tausch von Logos gegen Geld weit hinaus und können den KünstlerInnen einiges mehr bieten als nur kurzfristige finanzielle Hilfe.
Dabei aber sollten folgende Punkte nicht vergessen werden:

1. **Sponsoring, auch Kunst- und Kultursponsoring, ist ein Geschäft.**
   Unter Kunst- und Kultursponsoring soll weder Mäzenatentum noch Spenden, sondern und ausschließlich eine geschäftliche Beziehung verstan-

den werden. Wie alle geschäftlichen Beziehungen beruhen diese auf Leistung und Gegenleistung, auf Angebot und Nachfrage.

2. **Sie sind nicht die einzige Sponsorensuchende; auch andere haben interessante Angebote.**
   Trotz einer erfreulichen Entwicklung - auch mittlere und kleinere Betriebe beginnen sich für das Marketinginstrument Kunstsponsoring zu interessieren - klafft die Schere zwischen Kunst und Kultur sponsernden Unternehmen und Sponsoren suchenden KünstlerInnen weit auseinander, und wird - wie wir beobachten können - noch größer werden.
3. **Analysieren Sie Ihre Stärken und Schwächen; entwickeln Sie Ihr Angebot sorgfältig und prüfen Sie es genau!**
   Um eine erfolgreiche geschäftliche Beziehung entwickeln zu können, ist es notwendig, die eigene Situation genau zu kennen und definieren zu können. Was kann meinerseits eine Zusammenarbeit gefährden? Kann ich erfüllen, was ich versprochen habe? Ein/e GeschäftspartnerIn ist schneller verloren als gewonnen.
4. **Die Unternehmerin ist (im Zweifelsfalle immer) die bessere Kauffrau; sie rechnet meistens schneller und besser als Sie; überprüfen Sie Ihr Preis-Leistungs-Verhältnis.**
   Einer der häufigsten Fehler bei der Sponsorensuche ist, die Differenz zwischen der Summe der Ausgaben und der möglichen Einnahmen als Preis für das Sponsorangebot einzusetzen, ohne zu prüfen, ob die Leistungen dem auch entsprechen.
   Es gibt keine allgemein gültigen Preislisten, der Wert des Angebots wird von vielen Faktoren bestimmt. Realistisch bleiben und Augenmaß bewahren, ist letztendlich immer erfolgreicher als überhöhte Forderungen zu stellen.
5. **Wer zu spät kommt, dem nützt das schönste Projekt nichts. Also so früh wie möglich planen und Kontakte zu Unternehmen knüpfen.**
   Die Sponsorensuche braucht Zeit. Mit langfristiger Planung ist mehr möglich, denn Firmen planen das Budget im Jahresrhythmus, also auch die Sponsoringausgaben. Gegen Ende eines Budgetjahres ist - selbst wenn das angebotene Projekt Interesse findet - in der Regel kein frei verfügbares Geld mehr da.
6. **Beachten Sie, dass alle(!) Unternehmen auf Branchenexklusivität Wert legen.**
   Für Unternehmen ist kulturelles Engagement auch ein Marketinginstrument; sie setzen es ein, um damit unternehmerische Ziele zu erreichen.
   Treffen zwei Unternehmen aus derselben Branche bei demselben künstlerischen Ereignis zusammen, werden diese mit Sicherheit verärgert sein.
7. **Marketing- und PR-Verantwortliche schätzten keine „Logofriedhöfe".**
   „Logofriedhöfe" vergraulen oft PR- und Marketing-Verantwortliche. Wenn ein Firmenzeichen eines unter vielen ist, geht das Engagement des Unternehmens in dieser Sache unter und findet keine gebührende Beachtung.
8. **Den Vertrag oder die Vereinbarung sollten alle PartnerInnen beachten und einhalten.**
   Zu den wichtigsten und leider oft wenig beachteten Regeln einer Zusammenarbeit gehört, dass es mit der Geldüberweisung oder dem Erbringen der Sachleistung nicht getan ist. Das Unternehmen sollte über den Fortgang des Kunstprojekts informiert, rechtzeitig über Änderungen benachrichtigt und in Präsentationen einbezogen werden. Den MitarbeiterInnen sollte die Möglichkeit geboten werden, die Entwicklung der gemeinsamen Arbeit zu verfolgen und daran teilzuhaben.

Seit 1989 berät und vermittelt KulturKontakt Austria unentgeltlich Kooperationen zwischen Wirtschaft und Kunst. KulturKontakt Austria hilft bei der Entwicklung von Kulturpartnerschaften und bei Sponsoring-Aktivitäten. KulturKontakt Austria fördert direkte Verbindungen zwischen Wirtschaft und Kunst und initiiert erste persönliche Kontakte zwischen Kulturschaffenden und Unternehmen.

In den Sponsoringseminaren gibt KulturKontakt Austria den TeilnehmerInnen einen Überblick über Kunstsponsoring in Österreich, gemeinsam werden die Grundlagen des Sponsoring erarbeitet: von der Projektanalyse bis zur Kontaktaufnahme mit Unternehmen. Gleichzeitig werden die vertragsrechtlichen und steuerrechtlichen Belange behandelt.

Steuerfragen im Sponsoring

So wird Sponsoring für UnternehmerInnen ein Gewinn!
Bezüglich der Sponsorleistungen für kulturelle Veranstaltungen hat sich an der Verwaltungspraxis, die im sogenannten Sponsorerlass (Erlass des Bundesministeriums für Finanzen vom 18.5.1987, GZ. 06 0410/IIV/ 6/87, abgedruckt im Amtsblatt der Österreichischen Finanzverwaltung Nr. 310/1987) festgelegt ist, durch die diversen Steuerreformen nichts geändert.

Geld-, Sachmittel, Know-how oder andere Organisationsleistungen an Vereine und Einzelpersonen können als Betriebsausgaben gewinnmindernd geltend gemacht werden.

Voraussetzung: **Sponsoring** muss einer Werbewirkung dienen. Das heißt, der/die SponsorIn muss gegenüber seinem/ihrem Finanzamt einen beabsichtigten Effekt – im Zusammenhang mit seiner/ihrer betrieblichen Tätigkeit – behaupten können.

Dazu zählen auch **absetzbare Ausgaben** im Sinne von:
- Imagepflege und –verbesserung
- Akzeptanz für Unternehmensprodukte
- Steigerung des Bekanntheitsgrades.

Der Sponsorvertrag (**schriftlich oder mündlich**) **soll**
- im Wirtschaftsleben üblich
- auf wirtschaftlicher Basis vereinbart
- auch für andere Wirtschaftstreibende interessant sein.

Eine Garantie – für den Eintritt der erhofften Werbewirkung – ist im Vertrag nicht notwendig.

Sponsoring bei Kulturveranstaltungen
Die **Werbewirkung** wird erzielt
- durch die **Bedeutung** der Veranstaltung und
- durch die **Bekanntgabe** der Sponsortätigkeit **in der Öffentlichkeit**.

Bedeutung erzielen Sie durch Breitenwirkung:
Durch den Zugang der Allgemeinheit, d.h. nicht nur geladene Gäste, nicht Aufführungen von SchülerInnen einer großen öffentlichen Schule, etc.
Positive Beispiele:
- Opern- u. Theateraufführungen sowie Kinofilme
- Musik- u. Gesangsveranstaltungen
- Dichterlesungen u. Vorträge
- Ausstellungen, etc.

Bekanntgabe in der Öffentlichkeit:
- im Programmheft (Logo, etc.)
- Inserat- und Plakatwerbung (wie Klappständer im Foyer), im Sinne von kommerzieller Eigenwerbung des Sponsors oder
- erwartbare redaktionelle Artikel (nicht Inserate) in Massenmedien
  (Tageszeitung, auch Bezirksblatt, etc.)

Resümee
Kultursponsoring ist Teil einer Unternehmensstrategie im Sinne von Marketing und Public Relations, für soziale Akzeptanz und Sympathiegewinn in der Öffentlichkeit.

Kultursponsoring ist eine Investition in die Zukunft der corporate identity der Unternehmerin/des Unternehmers!

SPENDEN

Spenden gehören mangels Gegenleistung **nicht** zu den gewinnmindernden (Betriebs-) Ausgaben und können deshalb nicht geltend gemacht werden. Deshalb sind Spenden an KünstlerInnen für UnternehmerInnen steuerlich uninteressant.

Ausnahme: im Bereich für Wissenschaft und Forschung an bestimmte EmpfängerInnen (bis zu 10% des Vorjahresgewinnes).

Beispiele:
- Universitäten, Kunstuniversitäten und Akademien
- österreichische Akademie der Wissenschaften
- österreichische Nationalbibliothek
- Bundesdenkmalamt

ANKAUF VON KUNSTWERKEN

Bilder, Skulpturen, Objekte etc. gehören zum Betriebsvermögen, wenn sie für ein Unternehmen (für Geschäftsräume, Kanzleien, Sprechzimmer, etc.) angeschafft werden.

Die entscheidende Frage:
Ist der Anschaffungswert der Kunstwerke eine gewinnmindernde Ausgabe?
Der Verwaltungsgerichtshof verneint dies:
Der Anschaffungswert ist nicht abschreibbar, d.h. nicht gewinnmindernd zu nutzen, da Kunstwerke keiner Abnutzung und keiner Entwertung durch Gebrauch unterliegen. Ausgenommen ist eine Wertminderung durch den Wandel des Zeitgeschmacks oder eine Werteinbuße durch unsachgemäße Behandlung.

Beim Ankauf von Kunstwerken gelten als Betriebsausgaben nur
- Vorsteuern vom Anschaffungspreis
- Zinsen für Fremdfinanzierung

Ein Gewinn oder Verlust beim Verkauf von Kunstwerken wirkt sich in der Steuer aus.

MIETE/LEASING VON KUNSTWERKEN

Ausgaben für Miete/Leasing sind dann Betriebsausgaben, wenn
- die Kunstwerke zur Dekoration der Betriebsräume dienen und im Eigentum des Vermieters/der Vermieterin (meistens des Künstlers/der Künstlerin) verbleiben,
- die Kunstwerke sich in ausschließlich betrieblich genutzten Räumlichkeiten befinden.

Die Künstlerinnen und die Urheberrechte

Die Künstlerinnen und die Urheberrechte

Der urheberrechtliche Schutz von Werken ist nicht an eine behördliche Registrierung oder Kennzeichnung des Werkes gebunden. Ein "Copyrightvermerk" ist in Österreich keine zwingende Voraussetzung für den Urheberrechtsschutz. Dieser Schutz entsteht von selbst schon bei der Schaffung eines Werkes.
Vom Schutzumfang des Urheberrechtes umfasst, sind Werke auf den Gebieten der Literatur, Tonkunst, bildenden Künste (einschließlich Baukunst und Kunstgewerbe) sowie der Filmkunst.
Nicht jede künstlerische Leistung ist urheberrechtlich geschützt. Ausschließlich Leistungen, die individuell und einzigartig sind, die sich von Alltäglichem und Landläufigem abheben und in die Persönlichkeit der Künstlerin eingeflossen sind, machen das Kunstwerk unverwechselbar.

Die **Urheberin** hat das Recht zur
- Veröffentlichung
- Bearbeitung
- Vervielfältigung
- Verbreitung
- Sendung und Aufführung
- Entscheidung, ob und inwieweit Veränderungen ihres Werkes zulässig sind.

Das Urheberrecht **endet** grundsätzlich 70 Jahre nach Ablauf des Todesjahres des Künstlers/der Künstlerin, bei Filmwerken dauert die Schutzfrist 70 Jahre ab dem Jahr der Aufnahme bzw. Veröffentlichung.
Es muss also **vorab die Zustimmung** des Urhebers/der Urheberin eingeholt werden, wenn z.B. ihre/seine Musik bei einer öffentlichen Werbeveranstaltung oder in einem Werbespot verwendet werden soll, Texte und Grafiken für Prospekte benutzt werden oder seine/ihre Lichtbilder vervielfältigt und verbreitet werden sollen.
Der/die UrheberIn kann **dritten Personen die Nutzung** ihres/seines Werkes gestatten. Diese Bewilligung kann mit einer zeitlichen, sachlichen oder territorialen Beschränkung versehen sein. Wird eine ausschließliche und uneingeschränkte Befugnis eingeräumt, spricht man von einem „Werknutzungsrecht", im Falle einer eingeschränkten Befugnis von einer „Werknutzungsbewilligung".

In manchen Bereichen ist es üblich geworden, dass der/die UrheberIn einer Verwertungsgesellschaft Werknutzungsrechte zur treuhändigen Verwaltung einräumt.
Derzeit bestehen in Österreich folgende **Verwertungsgesellschaften**:
- Gesellschaft der AutorInnen, KomponistInnen und MusikverlegerInnen (AKM)
- AUSTRO – MECHANA Gesellschaft zur Wahrnehmung mechanisch – musikalischer Urheberrechte
- Literarische Verwertungsgesellschaft
- Verwertungsgesellschaft bildender KünstlerInnen
- Österreichische Interpretengesellschaft
- LSG Wahrnehmung von Leistungsschutzrechten
- Verwertungsgesellschaft für Audiovisuelle Medien
- Verwertungsgesellschaft für Bild und Ton
- Verwertungsgesellschaft für Rundfunk
- Musikedition
- Rechtsschutzverband der FotografInnen Österreichs
- Verwertungsgesellschaft Dachverband der Filmschaffenden Österreichs

Der/die UrheberIn kann sich gegen Urheberrechtsverletzungen mit einer **Klage auf Unterlassung**, Urteilsveröffentlichung und Zahlungsansprüchen (unter Umständen auf das Doppelte des angemessenen Entgelts) zur Wehr setzen.
Wer Musikstücke, Fotos, Bildwerke, Texte, ... etc. benützt, sollte damit rechnen, dass diese urheberrechtlich geschützt sind und sich über die damit verbundenen Kosten informieren.

PARTNERINNEN IM PROJEKT „ARTWORKS"

Projektleitung:
ÖKS Österreichischer Kultur-Service
Der ÖKS wurde 1977 vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur als gemeinnütziger Verein gegründet. Dienstleistungsunternehmen an der Schnittstelle von Kunst, Kultur und Bildung. Das Ziel ist die Auseinandersetzung mit der Vielfalt von Kunst und Kultur in allen Bereichen der Gesellschaft.

Ansprechpartnerin:
Mag. Ulrike Gießner
Bereichsleitung Projektmanagement
Stiftgasse 6, 1070 Wien, Tel.: 01/523 57-81 – 30, Fax: 01/523 89-33
eMail: oks@OKS.at, www.OKS.at

Qualifizierung - Learning Base
Von Februar 2003 bis Dezember 2004 entwickeln die PartnerInnen Professionalisierungs- und Trainingsmaßnahmen in Hinblick auf Existenzgründung/ Selbstständigkeit für Künstlerinnen aus verschiedenen Sparten. Dieses Teilprojekt von ARTWORKS richtet sich ausschließlich an Frauen.
Aktivitäten in diesem Bereich:
- Die Entwicklung eines Gründungsleitfadens
- Die Entwicklung und Durchführung einer Gründerinnen-Werkstatt für 25 Künstlerinnen in Oberösterreich

Verantwortliche Partnerorganisationen:

Institut für Kulturkonzepte
Ansprechpartnerin:
Mag. Karin Wolf
Gumpendorfer Straße 9/10, 1060 Wien, Tel.: 01/58 53 999, Fax: 01/58 53 094
eMail: office@kulturkonzepte.at, www.kulturkonzepte.at

Frau in der Wirtschaft
Service- und Kontaktstelle für Unternehmerinnen und mittätige Partnerinnen in der Wirtschaftskammer
Ansprechpartnerin:
Mag. Elisabeth Zehetner
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, Tel.: 05 90 900-3018, Fax: 05 90 900 -295
eMail: fiw@wko.at, www.wko.at/fiw

Leitung der **Projektgruppe „Gründungsleitfaden für Künstlerinnen"**
innerhalb der Frau in der Wirtschaft Wien (www.frauinderwirtschaft.at):
Mag. Christine Hapala
the human money company
Wirtschaftstreuhandkanzlei
Petrusgasse 13/5, 1030 Wien, Tel.: 01/712 99 44, Fax: 01/712 47 80
eMail: tax@hmc.co.at, www.human-money.at

FIFTITU% - Vernetzungsstelle für Frauen in Kunst und Kultur in Oberösterreich
Ansprechpartnerin:
Andrea Mayer-Edoloeyi
FIFTITU% wurde 1998 von Frauen aus der freien Kulturszene Oberösterreich gegründet. Ziel von FIFTITU% ist es, die Situation von Frauen im Kulturbereich zu verbessern.
Kapuzinerstraße 36/1, 4020 Linz, Tel.: 0732/770 353, Fax: 0732/794 289
eMail: fiftitu@servus.at, www.fiftitu.at

Weitere EntwicklungspartnerInnen im Projekt
ARTWORKS siehe www.equal-artworks.at

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Gründer-Service der Wirtschaftskammer- Erstberatung
Das Gründer-Service der Wirtschaftskammer ist die erste Anlaufstelle für JungunternehmerInnen. Es bietet die Gelegenheit, grundsätzliche Fragen einer Betriebsgründung oder Betriebsübernahme wie z.B. allgemeine Rahmenbedingungen, gewerberechtliche Voraussetzungen, Sozialversicherung, Steuern, Förderungen etc. zu erörtern. **www.gruenderservice.net**

Gründer-Service der WK Wien
Stubenring 8-10, 1010 Wien, Tel.: 01/514 50-1347, Fax: 01/514 50-1491

Gründer-Service der WK Niederösterreich
Herrengasse 10, 1014 Wien, Tel.: 01/534 66-1488,. Fax: 01/534 66-1594

Gründer-Service der WK-Burgenland
Rober-Graf-Platz 1, 7001 Eisenstadt, Tel.: 02682/695-410

Gründer-Service der WK Oberösterreich
Hessenplatz 3, 4010 Linz, Tel.: 0732/78 00, Fax: 0732/78 00-542

Gründer-Service der WK Steiermark
Körblergasse 111-113, 8021 Graz, Tel.: 0316/601-406, Fax: 0316/601-1202

Gründer-Service der WK Kärnten
Bahnhofstraße 40-42, 9021 Klagenfurt, Tel.: 0463/58 68-730, Fax: 0463/58 68-964

Gründer-Service der WK Salzburg
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg, Tel.: 0662/88 88-542, Fax: 0662/88 88-562

Service-Point der WK Tirol - Gründungsberatung
Meinhardstraße 14, 6021 Innsbruck, Tel.: 059 09 05-2222, Fax: 059 09 05-1385

Gründer-Service der WK Vorarlberg
Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch, Tel.: 05522/305-457, Fax: 05522/305-108

Unternehmensgründungsprogramm. Nur für arbeitslos oder arbeitssuchend Gemeldete! Erstkontakt über den/die persönliche AMS-BeraterIn in der Regionalgeschäftsstelle www.ams.or.at/sfa/

INTERESSENVERTRETUNG UND SERVICE

FÜR GEWERBLICHE UNTERNEHMEN

Wirtschaftskammer Österreich
Interessenvertretung und Service für gewerbliche Unternehmen
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, Tel.: 05 90 900
eMail: wkoe@wko.at, http://wko.at

Wirtschaftskammer Wien
Stubenring 8-10, 1010 Wien, Tel.: 01/514 50
eMail: postbox@wkw.at, http://wko.at/wien

Wirtschaftskammer Niederösterreich
Herrengasse 10, 1014 Wien, Tel.: 01/ 534 66
http://wko.at/noe

Wirtschaftskammer Burgenland
Robert-Graf-Platz 1, 7000 Eisenstadt, Tel.: 02682/695
http://wko.at/bgld

Wirtschaftskammer Oberösterreich
Hessenplatz 3, 4010 Linz, Tel.: 0732/78 00
eMail: wirtschaftskammer@wkooe.at, http://wko.at/ooe

Wirtschaftskammer Steiermark
Körblergasse 111-113, 8021 Graz, Tel.: 0316/601
eMail: office@wkstmk.at, http://wko.at/stmk

Wirtschaftskammer Kärnten
Europaplatz 1, 9020 Klagenfurt, Tel.: 0463/58 68
eMail: wirtschaftskammer@wkk.or.at, http://wko.at/ktn/

Wirtschaftgskammer Salzburg
Julius-Raab-Platz 1, 5020 Salzburg, Tel.:0662/88 88
eMail: Wirtschaftskammer@sbg.wk.or.at, http://wko.at/sbg

Wirtschaftskammer Tirol
Meinhardstraße 14, 6020 Innsbruck, Tel.: 05 90 90 5
eMail: office@wktirol.at, http://wko.at/tirol

Wirtschaftskammer Vorarlberg
Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch, Tel.: 05522/305
eMail: praesidium@wkv.at, http://wko.at/vlbg

FÜR KÜNSTLERINNEN

IG Kultur Österreich
Gumpendorfer Straße 63B, 1060 Wien, Tel.: 01/503 71 20, Fax: -15
eMail: office@igkultur.at, www.igkultur.at

IG Bildende Kunst
Gumpendorfer Straße 10-12, 1060 Wien, Tel.: 01/524 09 09, Fax: 01/526 55 01
eMail: office@igbildendekunst.at, galerie@igbildendekunst.at (Galerie), www.igbildendekunst.at
Daniela Koweindl: Beratung Sozialversicherung

IG Architektur
Postfach 19, 1071 Wien
eMail: sprecher@ig-architektur.at, www.ig-architektur.at

Berufsvereinigung der Bildenden Künstler (BV)
Ovalstiege, Schloss Schönbrunn, 1130 Wien, Tel.: 01/813 52 69, Fax: 01/817 47 39
eMail: bv@art-navigator.com, http://art-navigator.com/bv/

IG Freie Theaterarbeit
Nicole Delle Karth: Verwaltung IG-Netz (Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen)
Gumpendorfer Straße 63B, 1060 Wien, Tel.: 01/403 87 94, Fax: 01/408 93 60
eMail: office@freietheater.at, www.freietheater.at

Dachverband der Österr. Filmschaffenden
Spittelberggasse 3, 1070 Wien, Tel.:& Fax: 01/5269741
eMail: dachverband.film@eunet.at, www.filmschaffende.at

IG Autorinnen und Autoren
Literaturhaus, Seidengasse 13, 1070 Wien, Tel.: 01/526 20 44-13 (-35), Fax: 01/526 20 44-55
eMail: ig@literaturhaus.at, www.literaturhaus.at/lh/ig/index.html

ÖGB, Gewerkschaft Kunst, Medien, Sport, freie Berufe
Berufliche Interessensvertretung der künstlerisch, journalistisch, programmgestaltend, technisch, kaufmännisch, administrativ, pädagogisch unselbstständig oder freiberuflich Tätigen und Schaffenden in den Bereichen Kunst, Medien, Erziehung, Bildung und Sport

Maria Theresien Str.11, 1090 Wien, Tel.: 01/313 16/83 80, Fax: 01/313 16/77 00
www.kmsfb.at/

Bundeskanzleramt
Förderungen, Ausschreibungen, Preise
Ballhausplatz 2, 1014 Wien
www.art.austria.gv.at

AMS Künstler-Service
Anlauf-, Beratungs- und Engagementvermittlungsstelle für freiberufliche darstellende KünstlerInnen
Ansprechpartnerin: Dr. Maria Merkl
Esteplatz 2, 1030 Wien, Tel.: 01/878 71-60631, Fax: 01/878 71-20688
eMail: maria.merkl@960.ams.or.at, www.ams.or.at/wien/_kuenstler/kunst.htm

Voice - Verband der Sprecher und Darsteller
Spittelberggase 3, 1070 Wien
Tel.: 01/271 76 61

Verband Freier Radios Österreichs
Schubertgasse 10, 1090 Wien, Tel.: 01/315 79 79, Fax: 01/319 09 99 4
eMail: office@freie-radios.at, www.freie-radios.at/

Music Information Center Austria - mica
Servicezentrum und Interessenvertretung der in Österreich lebenden Musikschaffenden
Stiftg. 29, 1070 Wien, Tel.: 01/521 04-0, Fax: 01/521 04-59
eMail: mica@mica.at, www.mica.at

FINANZIERUNG, FÖRDERUNG

Austria Wirtschaftsservice GmbH
Förderung der Eigenkapitalbildung im Zusammenhang mit der Gründung bzw. Übernahme, Förderung von Betriebsneugründungen und –übernahmen, Förderung von Kleingewerbebetrieben
Gasometer A, Guglgasse 6, 1110 Wien
Tel.: 01/501 75-0, Fax:. 01/501 75-360
eMail: office@awsg.at, www.awsg.at, www.gruendungsbonus.at/information.htm

Banken/Geldinstitute
Einreichung von diversen Förderungen (z.B. awsg-Aktion)
Finanzierung/Förderung
http://wko.at - (unter ‚Firmen von A-Z' können Banken/Geldinstitute nach Bundesländern gesucht werden)

Förderdatenbank der Wirtschaftskammer
Förderungen nach Unternehmenssstandort, Branche oder Schwerpunktbereich
http://wko.at (unter ‚Wirtschaftsstandort'-‚Förderung und Finanzierung'-‚Förderdatenbank')

SOZIALVERSICHERUNG

Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger
Kundmanngasse 21, 1031 Wien, Tel.: 01/711 32, Fax: 01/711 32-3777
eMail: presse@hvb.sozvers.at, www.sozialversicherung.at

Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (SVA-gewerbliche Wirtschaft)
Wiedner Hauptstraße 84-86, 1051 Wien, Tel.: 01/546 54-0, Fax: 01/546 54-385
EMail: beitragswesen@sva.sozvers.at, gesundheitswesen@sva.sozvers.at,
krankenversicherung@sva.sozvers.at, pension@sva.sozvers.at, www.sva.or.at

SVA-Gewerbe in Wien
Wiedner Hauptstrasse 84-86, 1051 Wien, Tel.: 050 808-27500, Fax: 050 808-4400
eMail: beitragswesen.wien@sva.sozvers.at

SVA-Gewerbe in Niederösterreich
Wiedner Hauptstrasse 84-86 (Eingang Hartmanngasse 2b), 1051 Wien, Tel.: 01-54654-0, Fax: 01-54654-2500
eMail: beitragswesen.niederoesterreich@sva.sozvers.at

nur für KV-Leistungsangelegenheiten:
Kaiser-Franz-Ring 27, 2501 Baden, Tel.: 02252/-89521-0, Fax: 02252/-89521-523

Servicestelle St. Pölten
Daniel Gran-Straße 48, 3100 St. Pölten, Tel.: 02742/311060, Fax: 02742/311062

SVA-Gewerbe in Burgenland
Osterwiese 2, 7001 Eisenstadt, Tel.: 02682/62531-0, Fax: 02682/62531-58
eMail: beitragswesen.burgenland@sva.sozvers.at

SVA-Gewerbe in Oberösterreich
Mozartstraße 41, 4010 Linz, Tel.: 0732/-7634-0, Fax: 0732/7781-59
eMail: beitragswesen.oberoesterreich@sva.sozvers.at

SVA-Gewerbe in Steiermark
Körblergasse 115, 8011 Graz, Tel.: 0316/6004-0, Fax: 0316/-6004-516
eMail: beitragswesen.steiermark@sva.sozvers.at

SVA-Gewerbe in Kärnten
Bahnhofstraße 67, 9021 Klagenfurt, Tel.: 0463/32133-0, Fax: 0463/32133-10
eMail: beitragswesen.kaernten@sva.sozvers.at

SVA-Gewerbe in Salzburg
Schallmooser Hauptstraße 10, 5027 Salzburg, Tel.:0662/879451-0, Fax: 0662/-879451-74
eMail: beitragswesen.salzburg@sva.sozvers.at

SVA-Gewerbe in Tirol
Sillgasse 19, 6021 Innsbruck, Tel.: 0512/5341-0, Fax: 0512/-5341-317
eMail: beitragswesen.tirol@sva.sozvers.at

SVA-Gewerbe in Vorarlberg
Schlossgraben 14, 6801 Feldkirch, Tel.: 0552/76642-0, Fax: 0552/76642-15
eMail: beitragswesen.vorarlberg@sva.sozvers.at

DIE GEBIETSKRANKENKASSEN

Wiener Gebietskrankenkasse
Wienerbergstraße 15-19, 1103 Wien, Tel.: 01/601 22, Fax: 01/602 46-13
www.gkkwien.at
Ombudsfrau: Gertraude Jung, 2131 DW

Niederösterreichische Gebietskrankenkasse
Dr.-Karl-Renner-Promenade 14-16, A-3101 St. Pölten, Tel.: 02742/899, Fax: 02742/899-6550
eMail: hauptstelle@noegkk.sozvers.at, www.noegkk.at
Ombudsfrau: Renate Heger, 5130 DW

Burgenländische Gebietskrankenkasse
Esterházyplatz 3, 7001 Eisenstadt, Tel.: 02682/608, Fax: 02682/608-1041
eMail: direktion@bgkk.sozvers.at, www.bgkk.at

Oberösterreichische Gebietskrankenkasse
Postfach 61, Gruberstraße 77, 4021 Linz, Tel.: 0732/78 07-0, Fax: 0732/78 07-2274
eMail: ooegkk@ooegkk.at, www.ooegkk.at

Steiermärkische Gebietskrankenkasse
Josef-Pongratz-Platz 1, 8011 Graz, Tel.: 0316/80 35, Fax: 0316/80 35-1590
eMail: service@stgkk.sozvers.at, www.stgkk.at

Kärntner Gebietskrankenkasse
Kempfstraße 8, 9021 Klagenfurt, Tel.: 0463/58 55, Fax:(Direktion): 0463/501605
eMail: kaerntner.gkk@kgkk.sozvers.at, www.kgkk.at

Salzburger Gebietskrankenkasse
Faberstraße 19-23, -5024 Salzburg, Tel.: 0662/88 89-0, Fax: 0662/88 89-355
eMail: sgkk@sgkk.sozvers.at, www.sgkk.at

Tiroler Gebietskrankenkasse
Klara-Pölt-Weg 2, 6021 Innsbruck, Tel.: 0512/59 16, Fax: 0512/59 16-300
eMail: tgkk@tgkk.sozvers.at, www.tgkk.at

Vorarlberger Gebietskrankenkasse
Jahngasse 4, 6850 Dornbirn, Tel.: 05572/302, Fax: 05572/302-460
eMail: vgkk@vgkk.sozvers.at, www.vgkk.at

Allgemeine Unfallversicherungsanstalt
Adalbert-Stifter-Straße 65, 1201 Wien
Tel.: 01/331 11-0, Fax: 01/33111-212
eMail: hav@auva.sozvers.at, www.auva.sozvers.at

Künstler-Sozialversicherungsfonds
Leistet Zuschüsse zu den von den Künstlern zu leistenden Beiträgen zur Pflichtversicherung in der Pensionsversicherung
Linke Wienzeile 18, 1060 Wien, Tel.: 01/586 71 85, Fax: 01/ 586 71 85-9
eMail: office@ksvf.at, www.ksvf.at

WEITERE NÜTZLICHE ADRESSEN (VON A-Z)

Amtshelfer
Behördenführer durch Österreich
www.help.gv.at

Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten (BMAA)Sektion Auslandskultur Kulturelle/künstlerische Auslandsaktivitäten
Ballhausplatz 2, 1014 Wien, Tel.: 01/531 15 – 0
www.bmaa.gv.at
www.bmaa.gv.at/kultur/kulturinstitute.html.de - Liste aller österreichischen Kulturforen im Ausland

Bundesministerium für Finanzen
Datenbank mit allen Finanzämtern auf der Website (unter ‚Behörden')
Himmelpfortgasse 4-8, 1010 Wien, Tel.: 01/514 33/0
www.bmf.gv.at

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
Viele Infos auch zum Thema Unternehmensgründung
Stubenring 1, 1010 Wien, Tel.: 01/711 00/0
www.bmwa.gv.at

Bundesministerium für Inneres
Anleitung zur Vereinsgründung im Sinne des Vereinsgesetzes 2002, Gründung, Musterstatuten, Verzeichnis der Vereinsbehörden
Minoritenplatz 9, 1014 Wien, Postfach 100, Tel.: 01/531 26-3494
www.bmi.gv.at

creativ wirtschaft austria
Branchenübergreifende Interessenvertretung/Plattform für die Kreativwirtschaft in Österreich
Wirtschaftskammer Österreich, Stabsabteilung Wirtschaftspolitik
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, Tel.:01/059 09 00-4471, Fax: 01/059 09 00-258
eMail: christian.atzmueller@wko.at, www.creativwirtschaft.at

Dachverband aller Österreichisch-Ausländischen Gesellschaften PaN
Bundesministerium für Bildung Wissenschaft und Kultur, Freyung 1, 1014 Wien
Tel.: 01/531 20 – 2870, Fax: 01/531 20 – 2879
eMail: dachverband-pan@aon.at, www.dachverband-pan.org/

Datenverarbeitungsregister
Vergabe von DVR-Nummern
Hohenstaufengasse 3, 1010 Wien, Tel.: 01/531 15-4024, Fax: -4019

FIA – Internationaler Schauspielerverband
Vertritt weltweit Gewerkschaften sowie Schauspieler-, Sänger-, Tänzer- und andere Künstlerverbände.
www.fia-actors.com/deu/aboupage.htm

Firmenbuch
Wenn Sie Ihre unternehmerische Tätigkeit in Form einer Gesellschaft ausüben wollen, müssen Sie diese in das sogenannte Firmenbuch eintragen.
Zuständiges Firmenbuchgericht suchen:
www.jusline.at (unter ‚Rechtssprechung'–‚Das zuständige Gericht suchen')

Junge Wirtschaft
Netzwerk für JungunternehmerInnen. Es werden Fachvorträge, Betriebsbesichtigungen, Erfahrungsaustausch und Seminare angeboten. Zugangsmöglichkeit zur Junior Chamber International (JCI) mit 400.000 Mitgliedern weltweit.
www.jungewirtschaft.at

Kammer der Wirtschaftstreuhänder
Verzeichnis der SteuerberaterInnen und WirtschaftstreuhänderInnen (auch unter www.tax-experts.at)
Schönbrunner Straße 222-228/1/6/2, 1120 Wien, Tel.: 01/811 73-0, Fax: 01/811 73-200 (Bibliothek)
eMail: office@kwt.or.at, www.kwt.or.at

Adressen

KulturKontakt Austria
Kunstförderung zwischen Österreich und MOE-Ländern sowie unentgeltliche Beratung bei Kunstsponsoring
Ansprechpartnerin: Annemarie Türk
Spittelberggasse 3, 1070 Wien, Tel.: 01/523 87 65, Fax: 01/523 87 65-20
eMail: annemarie.tuerk@kulturkontakt.or.at, www.kulturkontakt.or.at

Landeskulturverwaltungen

Burgenland
Amt der Burgenländischen Landesregierung, Abteilung 7: Kultur, Wissenschaft und Archiv
Landhaus, 7001 Eisenstadt, Tel.: 02682/600-2089
eMail: post.kultur@bgld.gv.at, www.bgld.gv.at und www.burgenland.at/kultur

Kärnten
Amt der Kärntner Landesregierung, Abteilung 5: Kultur
Paradeisergasse 7, 9020 Klagenfurt, Tel.: 050/536-30502, Fax: 050/536-30500
eMail: post.abt5@ktn.gv.at, www.ktn.gv.at (unter ‚Themen'– ‚Bildung und Kultur')

Niederösterreich
Amt der Niederösterreichischen Landesregierung, Abteilung: Kultur und Wissenschaft
Landhausplatz 1, Haus 2, 3109 St. Pölten, Tel.: 02742/9005-3100
eMail: post.k1@noel.gv.at, www.noe.gv.at (unter ‚Kultur+Freizeit')

Oberösterreich
Amt der Oberösterreichischen Landesregierung, Landeskulturdirektion
Spittelwiese 4, 4010 Linz, Tel.: 0732/7720-15481
eMail: k.post@ooe.gv.at, www.ooe.gv.at

Salzburg
Amt der Salzburger Landesregierung, Abteilung 12: Kultur und Sport
Franziskanergasse 5a, 5010 Salzburg, Tel.: 0662/8042-2282
eMail: monika.kalista@salzburg.gv.at, www.land-sbg.gv.at/kultur/

Steiermark
Amt der Steiermärkischen Landesregierung, Kulturabteilung
Trauttmansdorffgasse 2, 8010 Graz
eMail: a9@stmk.gv.at, www.verwaltung.steiermark.at (unter ‚Kultur')

Tirol
Amt der Tiroler Landesregierung, Abteilung Kultur
Sillgasse 8, 6020 Innsbruck, Tel.: 0512/508-3750
eMail: kult.w.eb@tirol.gv.at, www.tirol.gv.at/themen/kultur

Vorarlberg
Amt der Vorarlberger Landesregierun, Abteilung II C: Kultur
Römerstraße 24, 6901 Bregenz, Tel.: 05574/511-0, Fax: 05574/511-22295
eMail: werner.grabher@vorarlberg.at, www.vorarlberg.at/kultur

Wien
Magistrat der Stadt Wien, Magistratabteilung 7: Kultur
Friedrich Schmidt-Platz 5, 1082 Wien, Tel.: 4000-0, Fax: 4000-99-8007
eMail: post@m07.magwien.gv.at, www.wien.gv.at/ma07/

Notariatskammer
Verzeichnis aller Notare Österreichs
Landesgerichtsstraße 20, 1010 Wien, Tel.: 01/402 45 09/0, Fax: 01/406 34 75
eMail: kammer@notar.or.at, www.notar.or.at

Österreichisches Patentamt
Registrierung und Anmeldung von Patenten und Marken
Dresdner Strasse 87, 1200 Wien, Postfach 95, Tel.: 01/ 53424 0
eMail: info@patent.bmvit.gv.at, www.patent.bmwa.gv.at

Österreichische Patentanwaltskammer
kostenlose Erstberatung, Liste der PatentanwältInnen
Museumstraße 3, 1070 Wien, Tel.: 01/523 43 82, Fax: 01/523 43 82/15
eMail: info@oepak.at, www.oepak.at

Österreichische Theatertechnische Gesellschaft - Austrian Association for Theatre Technics
Nationale und internationale Kommunikations-Plattform zum fachspezifischen Erfahrungs- und Ideenaustausch
Maria-Theresien-Straße 11, 1090 Wien, Tel.:01/514 44-4502, Fax: 01/ 514 44-4523
eMail: sekretariat@oethg.or.at, www.oethg.or.at

Veranstalterverband
Liste der Verwertungsgesellschaften (auf der Website unter ‚infopool'-‚infomaterial')
Dorotheergasse 7, 1010 Wien, Tel.: 01/ 5122918-0, Fax: 01/5122918-33
eMail: office@vvat.at, www.veranstalterverband.at

Wirtschaftsförderungsinstitut
Im WIFI werden Kurse für die persönliche und berufliche Entwicklung von UnternehmerInnen und deren MitarbeiterInnen abgehalten. In einer speziellen Ausbildungsschiene werden Lehrgänge, Kurse und Seminare speziell für JungunternehmerInnen sowie Vorbereitungskurse für Meister-, Befähigungs- und Unternehmerprüfungen angeboten.
www.wifi.at