

Existenzgründung in der Musikbranche

Teil 2 *Die Planungsphase*



Popakademie Baden-Württemberg GmbH
Sami Ahmed
Hafenstr. 33
68159 Mannheim

Tel.: 06 21/53 39 72 53
Fax: 06 21/53 39 72 97

sami.ahmed@popakademie.de
www.popakademie.de

Mit freundlicher Unterstützung



- a) Der Musikmarkt
- b) Der Businessplan – der wichtigste Begleiter!
- c) Die Rechtsform des Unternehmens
- d) Die Rechtsberatung
- e) Anmeldung und Genehmigung des Unternehmens
- f) Welche Versicherungen brauche ich?
- g) Die Rentabilität meines Unternehmens

a) Der Musikmarkt

Um die Idee in einen konkreten Unternehmensplan umzusetzen, sind genaue Marktkennntnisse unabdingbar. Als Unternehmer müssen Sie ständig einen aktuellen Überblick über die Marktlage haben.

Gerade die Musikbranche wird schnell zum Haifischbecken, wenn man seine Mitspieler am Markt nicht kennt (siehe Hand-out „Informationen zur Musikbranche und zur Popakademie“). Ohne Grundkenntnisse zu Themen wie GEMA/GVL, KSK, Strukturen von Plattenfirmen und Verlagen, Vertragsarten (Bandübernahme-, Künstlerexklusivvertrag) sollten Sie den Sprung in die Selbständigkeit nicht wagen.

Folgende Fragen müssen Sie beantworten können

Checkliste **Marktfähigkeit**

-	Welche ist Ihre Zielgruppe?
-	Wer sind die Konkurrenten und wo ist deren Standort?
-	Wie viele Konkurrenten haben Sie im gleichen Ort/Stadt?
-	Haben Sie Anhaltspunkte für die zukünftige Nachfrageentwicklung?
-	In welchen Punkten können Sie leistungsfähiger sein als Ihre Konkurrenten?
-	Haben Sie Vorteile gegenüber Ihren Konkurrenten? Welche?

Analysieren Sie den Markt und bringen Sie sich ständig auf den neuesten Stand mit Fachzeitschriften (z.B. Musikwoche, Musikmarkt), Newsletter-Abonnements, Branchenstammtischen, Messen, Kongressen, Literatur etc.

Unterschätzen Sie das Thema Konkurrentenanalyse nicht. Erkundigen Sie sich genau, wie viele Booking- und Managementagenturen, Labels, Tonstudios usw. es in Ihrer Nähe gibt! Sie werden überrascht sein, wie viele Mitbewerber sich bereits in Ihrem Segment tummeln. Welchen Markt, welche Zielgruppe wollen Sie erreichen? Oft ist es besser und Erfolg versprechender, sich in einer Marktnische anzusiedeln, als sich einen großen Markt mit anderen zu teilen.

b) Der Businessplan – der wichtigste Begleiter!

Wenn Sie es mit der Idee, sich selbständig zu machen, wirklich ernst meinen, kommen Sie um die Erstellung eines Businessplans definitiv nicht herum.

Der Businessplan ist ein dynamisches Instrument zur Gründungsplanung, mit dem man vor allem sich selbst und wenn nötig Banken, Investoren etc. beweisen kann, dass man die notwendigen unternehmerischen Prozesse einer Existenzgründung beherrscht. Der Businessplan ist eine detaillierte und strukturierte Beschreibung der Geschäftsidee.

Des Weiteren dient er als eine Art Navigationssystem durch die gesamte Gründungsphase hindurch. Der Businessplan sollte sorgfältig ausgearbeitet sein und auf jeden Fall der Wahrheit entsprechen – im eigenen Interesse!

Man lernt aus der Veränderung des Plans, z.B. Risiken besser einzuschätzen. Er deckt Lücken auf, die noch zu beheben sind, er veranlasst zu einem unternehmerischen und strategisch vernetzten Denken, das nicht nur in der Gründungsphase nötig ist.

Ein Businessplan beinhaltet folgende Bausteine

- Beschreibung der persönlichen Qualifikation
- Darstellung des Unternehmens
- Produkte bzw. die Dienstleistungen
- Markt- und Konkurrentenanalyse
- Marketing- und Vertriebsstrategie
- Chancen und Risiken
- Unternehmensorganisation
- Finanz-/Liquiditäts-/Rentabilitätsplanung (best case/worst case)
- Finanzbedarfsplanung

Merke:

Der Businessplan soll sich den jeweiligen Weiterentwicklungen des Wettbewerbes und des Marktes anpassen – also dynamisch sein, denn das Umfeld verändert sich sehr schnell. Dies birgt ein hohes Risiko für den Gründer und macht stetige Fort- und Weiterbildung notwendig. Wenn Sie feststellen, dass Sie keinen 15-20seitigen Businessplan erstellen können, z.B. weil Ihre Geschäftsidee nicht genug hergibt, sollten Sie ernsthaft überlegen, ob Sie sich wirklich selbständig machen wollen.

Das Bundeswirtschaftsministerium bietet einen empfehlenswerten Businessplan zum Download an:

Info/Hilfe: www.bmwi-softwarepaket.de

Weitere Internet-Links, div. CD-ROMs und Literaturtipps gibt es zusätzlich bei uns!

c) Die Rechtsform des Unternehmens

Die unternehmerische Entscheidung der Rechtsform wirkt sich langfristig auf Ihr Unternehmen in steuerlicher, wirtschaftlicher und rechtlicher Hinsicht aus. Die Entscheidung, welche Rechtsform ihr Unternehmen haben soll, sollte unbedingt mit einem Anwalt (siehe unter d) *Die Rechtsberatung*) oder einem Wirtschaftsexperten getroffen werden.

Informieren Sie sich laufend über Änderungen und Neuerungen der Rechtslage!

Zum „Einstieg“ eignet sich besonders

Einzelfirma/Einzelunternehmung

Geringer Aufwand, kein vorgeschriebenes Startkapital, aber unbeschränkte Haftung. Die Einzelfirma ist immer noch die häufigste Rechtsform in Deutschland. Sie bietet ein Höchstmaß an Selbständigkeit und der Unternehmer handelt eigenverantwortlich und trägt das ganze Risiko. Sie haben die Möglichkeit, sich als eingetragener Kaufmann (e.K.) ins Handelsregister eintragen zu lassen.

Oder wenn man mindestens zu zweit ist

Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)

Einfache geschäftliche Partnerschaft, keine Vorschrift über Mindestkapital. Die Teilnehmer haften gesamtschuldnerisch mit ihrem Privatvermögen, besondere Formalitäten sind nicht zwingend, aber ein schriftlicher Vertrag ist empfehlenswert. Der Spielraum für die Kompetenzen der einzelnen Gesellschafter ist relativ groß.

Nachfolgend eine Auflistung aller Rechtsformen

Rechtsform	Mindestkapital nötig?	Haftungsbeschränkung	Entscheidungsspielraum?	Gründungskosten in Euro	Wenig Formalitäten	Handelsreg. Eintrag
Einzelunternehmer	nein	nein	ja	30	ja	möglich
GbR	nein	nein	ja	30	ja	nein
OHG	nein	nein	ja	600	nein	ja
PartnG	nein	möglich	ja	600	ja	Partnerschafts-Register
KG	nein	z.T.	ja	500	nein	ja
GmbH	ja	ja	eingeschränkt	1.700 bis 2.500	nein	ja
Ein-Mann-GmbH	ja	ja	ja	1.700 bis 2.500	nein	ja
GmbH & Co. KG	ja	ja	ja	1.500 bis 2.000	nein	ja
Stille Gesellschaft	nein	ja	nein	im Normalfall keine	ja	nein
Kleine AG	ja	ja	eingeschränkt	2.000 bis 4.000	nein	ja

(Eine detaillierte Gebühren- und Kostenübersicht finden Sie unter <http://www.rhein-neckar.ihk24.de/MAIHK24/MAIHK24/produktmarken/recht/Anlagen/Handelsregistergeb.pdf>

Die Gründungskosten variieren je nach Startsituation.)

Checkliste Rechtsform

-	Wird das Unternehmen mit einem Partner oder alleine gegründet?
-	Wer übernimmt die Geschäftsführung?
-	Wie unabhängig möchten Sie Entscheidungen treffen?
-	Wer haftet?
-	Wie viel Eigenkapital können Sie aufbringen oder wird ausschließlich Fremdkapital benötigt?
-	Wie sieht es mit Gründungs- und Unterhaltungskosten der Rechtsform aus?
-	Ist die gewählte Rechtsform steuerlich sinnvoll?
-	Darf das Unternehmen bei Ausfall des Unternehmers fortgeführt werden?
-	Haben Sie wenigstens 25% oder mehr Eigenkapital?
-	Wollen Sie die Haftung einschränken für den Fall, dass Sie scheitern?
-	Wollen Sie Ihr Unternehmen alleine betreiben?
-	Wollen Sie die alleinige Entscheidungsbefugnis haben?
-	Wollen Sie umfangreiche Formalitäten bei der Gründung vermeiden?
-	Wollen Sie die Unterhaltskosten der Rechtsform niedrig halten?
-	Betrachten Sie Ihre Unternehmensgründung auch als Altersversorgung?

d) Die Rechtsberatung

Bei allen Verträgen, die Sie in Zukunft abschließen werden, empfiehlt es sich, einen Rechtsanwalt zu Rate zu ziehen.

Dies betrifft Verträge, die unabhängig von der Art der Unternehmensgründung anfallen. Häufig kann Ihnen die IHK mit Musterverträgen weiterhelfen.

- Arbeitsverträge
- Mietverträge
- Pachtverträge
- Kaufverträge
- Darlehens- und Bürgschaftsverträge
- u.v.m.

Schließen Sie nie Verträge in der Musikbranche ab, ohne einen für dieses Thema qualifizierten Anwalt hinzuzuziehen. Der Anwalt, der sich gut im Erbrecht auskennt, ist nicht der geeignete Mann für das Checken von Plattendeals, Lizenz- oder Urheberrechten. Das Geld, das Sie hier ausgeben, ist gut angelegt und bewahrt Sie vor u.U. nicht mehr gutzumachendem Schaden.

Selbiges gilt gleichermaßen für alle steuerlichen Belange in diesem Zusammenhang, aber auch innerhalb der oben genannten Vertragsarten.

Vertragsarten in der Musikbranche, mit denen Sie konfrontiert werden können, sind u.a.

- Bandübernahmevertrag
- Künstlerexklusivvertrag
- Produzentenvertrag
- Verlagsvertrag
- Konzertvertrag
- Managementvertrag
- Bookingvertrag

Die Suche nach dem richtigen Anwalt...

... ist gar nicht so einfach.

Generell gilt: Fragen Sie im Bekannten- und Kollegenkreis nach guten Anwälten. Damit haben Sie schon eine erste gute Referenz.

Daneben kann man im Internet unter www.anwaltsverein.de Listen der regionalen Anwälte downloaden.

Über die Bundesrechtsanwaltskammer in Berlin (Tel. 030-2 84 93 90) erhält man Listen regionaler Rechtsanwaltskammern. Diese sind auch für Beschwerden von Mandanten zuständig.

Es gibt auch einen Anwalt-Such-Service in Köln (Verlag Dr. Otto Schmidt GmbH, Tel. 0180-525 45 55, www.anwalt-suchservice.de), der ca. 6.500 Rechtsanwälte in Deutschland in einer Datenbank führt.

Auf www.musikwoche.de (Link ‚Dienstleister‘) finden Sie zudem Adressen von Anwälten und Rechtsberatern speziell für die Musikbranche.

Wichtige Info

Bei einem Vertragsverhältnis mit einem Anwalt tragen Sie allein das Risiko des Falles und somit auch die Kosten. Rät Ihnen der Anwalt zu einer Klage und Sie verlieren, müssen Sie in der Regel alle Kosten alleine tragen. Schließen Sie Mandatsverträge immer schriftlich ab, nicht (wie leider häufig üblich) nur mündlich.

e) Die Anmeldung und Genehmigung des Unternehmens

Eine Reihe von Selbständigen benötigt für Ihre Tätigkeiten keinen Gewerbeschein, da es sich um eine „freiberufliche Tätigkeit“ handelt. Darunter fallen auch die „Künstler-Berufe“ wie z.B. Musiker, Komponisten, Schauspieler etc.

Falls man kein Freiberufler ist, kommt man an einer Anmeldung des Gewerbes nicht vorbei.

Gewerbeanmeldung

Jedes Unternehmen, das „auf Dauer auf Gewinnerzielung angelegt ist“, muss beim Gewerbeamt angemeldet werden. Hierfür benötigt man den Pass/Personalausweis und evtl. Nachweise/Sondergenehmigungen.

Mit der Gewerbeanmeldung werden automatisch folgende Behörden über Sie informiert: Finanzamt, Berufsgenossenschaft, Statistisches Landesamt, IHK, Handelsregistergericht.

Handelsregister

Falls bei Ihrer Betriebsgründung ein Eintrag in das Handelsregister notwendig ist, tun Sie dies beim zuständigen Amtsgericht und lassen die Eintragung vom Notar beglaubigen.

Finanzamt

Vom Finanzamt erhalten Sie eine Steuernummer und Fragebögen zu künftigen Umsätzen und Gewinnen. Gehen Sie vorsichtig mit den Schätzungen um!

Arbeitsamt/Krankenkasse/Sozialversicherung/Berufsgenossenschaft

Für den Fall, dass Sie Angestellte beschäftigen.

Info/Hilfe:

BMW-GründerZeiten „Anmeldungen und Genehmigungen“ und „Freie Berufe“

f) Welche Versicherungen brauche ich?

(weitergehende Informationen finden Sie in Teil 4: Versicherungen)

Hier wird zwischen betrieblichen und persönlichen Versicherungen unterschieden.

Betriebliche Versicherungen

Sie umfassen die Absicherung gegen unternehmerische Risiken sowie unvorhersehbare Gefahren für das Unternehmen

Sinnvolle Versicherungen können u.a. sein

- Betriebshaftpflichtversicherung
- Produkthaftpflichtversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Betriebsunfähigkeitsversicherung

Persönliche Versicherungen

- Krankenversicherung
- Unfallversicherung
- Rentenversicherung
- Pflegeversicherung
- Lebensversicherung usw.

g) Die Rentabilität meines Unternehmens

Die Gründung einer Existenz lohnt sich nur dann, wenn das Unternehmen auf Dauer ausreichend Gewinn macht.

Wie viel Geld muss ich mit meiner Selbständigkeit verdienen, um meine laufenden Kosten (Miete, Lebensmittel, Versicherungen etc.) zu decken und meine Familie zu finanzieren? Berücksichtigen Sie immer die unternehmerischen und privaten Kosten.

Rechnen Sie sich unbedingt vorher aus, ob sich der Einsatz von Geld und Arbeit lohnt!

Info/Hilfe:

BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen/Online-Hilfen unter www.bmwi-softwarepaket.de

