

# Businessplan

## Kunsthandel

**Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Kunsthandel

## Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	8
Umsatzplanung	9
Personalplanung	10
Kostenplanung	11
Investitionsplanung	12
Liquiditätsplanung	13
Rentabilitätsplanung	14
Finanzierungsplanung	15
Marketing	16
Vertrieb	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	18
Zeitplan	19

## Zusammenfassung

Ich werde mich als Kunsthändler selbstständig machen.

Das Leistungsangebot besteht im Handel mit Werken zeitgenössischer Künstler. Ich werde mich dabei auf Werke der bildenden Kunst wie Gemälde, Zeichnungen, Grafiken und Skulpturen spezialisieren. Es sollen vor allem Werke junger, noch nicht sehr bekannter Künstler angeboten werden. Der Wert der Werke liegt zwischen 1.000.- € und 20.000 €. Die Werke werden auf Kommissionsbasis verkauft. Die Verkäufe aus einer Kommission erfolgen auf den Namen des Kommissionärs, also der Galerie oder Kunsthandlung, aber auf Rechnung des Kommittenten, also des Künstlers.

Zielgruppe sind Privatpersonen mit höherem Einkommen im Umkreis von ca. 100 Kilometer um den Firmensitz. Über die eigene Website können aber auch überregional Interessenten gewonnen werden. Ein besonderes Augenmerk wird auf die Freiberufler gelegt, da diese oft auch zu den besser Verdienenden gehören.

Eine Kapitalanlage in Kunst wird vermehrt als attraktive und renditestarke Alternative zu klassischen Finanzprodukten wahrgenommen. Der letzte "TEFAF Art Market Report 2015", eine Art Branchenmonitor für den Kunstmarkt, schätzte den globalen Umsatz mit Kunst und Antiquitäten auf über 51 Milliarden Euro. Galerien in Deutschland erzielen jährlich einen Gesamtumsatz von ca. 250 Millionen (Schätzung 2012) bis 300 Millionen Euro. In der Presse liest man von immer neuen Auktionsrekorden im zweistelligen und dreistelligen Millionenbereich. In Deutschland liegt der Anteil der zeitgenössischen Kunst bei 93% am Kunsthandel.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Im zweiten Jahr wird ein Mitarbeiter/-in für den Verkauf eingestellt.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von ca. 92.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf ca. 200.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr bei ca. 216.000 Euro liegen soll.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da als Kunsthandel keine teuren Maschinen benötigt werden. Die Investitionen werden vor Allem für die Einrichtung der Büro- und Verkaufsflächen benötigt.

Als Kunsthandels-Kommissionär trete ich als Vermittler für neue Kunstwerke zeitgenössischer Künstler auf, nicht als Händler. Ich komme damit meiner eigentlichen Aufgabe nach, der Vermittlung der Gegenwartskunst. Ein Händler würde das Risiko, einen Kunstgegenstand zu teuer gekauft oder zu billig verkauft zu haben oder gar nicht verkaufen zu können, alleine tragen. Beim Kommissionsgeschäft kommen diese Risiken aber dem Kommittenten zu, also dem Künstler.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung in der Kunstszene. Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt **(tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben)** und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: **Höhe der Eigenmittel**
- Fremdkapital: **Höhe der aufgenommenen Darlehen**

Der Start des Unternehmens ist am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**