

Businessplan

Kunstvermietung

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Kunstvermietung

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 Kunstvermieter selbstständig machen.

Das Leistungsangebot besteht in der Vermietung von 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 €.

Zielgruppe sind Unternehmen und 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 Ihre Büroräume oft gerne hochwertig ausstatten.

In Deutschland liegt der Anteil der zeitgenössischen Kunst bei 93% am Kunsthandel. Es folgen moderne Kunst mit 15% und Kunst der Nachkriegszeit mit einem Anteil von 10%. Die Kunst des 19. Jahrhunderts und Alte Meister spielen fast gar keine Rolle (zusammen 6% in DE). (Quelle: www.artinfo24.com: der 9-Punkte Plan für erfolgreiche Kunstgalerien)

Der Markt der Kunstvermietung wächst seit Jahren und bietet vor allem Unternehmen, die sich mit Kunst ausstatten möchten, immer neue Optionen. So kann heutzutage nahezu jedes Kunstwerk auch gemietet werden. Gleichzeitig verändern sich die Sammlungsgewohnheiten der Firmen und dadurch auch die Anforderungen an die Kunstvermietung. Laut einer Umfrage der Kunstvermietung Artbridge setzen Unternehmen Kunst vor allem in der Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern gezielt ein. Fast 90% gaben an, dass Kunst Kommunikation mit Kunden schafft. Zudem ist für 85% der Befragten von großer Bedeutung, dass Kunst eine positive Arbeitsatmosphäre generiert.

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

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von ca. 45.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf ca. 147.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr bei ca. 250.000 Euro liegen soll.

Der Größte Teil der Investitionen wird für die Kunstwerke ausgegeben. Die Kunst wird direkt von den Künstlern gekauft, da die Preise beim Ankauf ca. 50% unter den Preisen von Kunsthändlern liegen. Investitionen in Höhe von 13.000 Euro werden für die Einrichtung der Büro- und Verkaufsflächen benötigt.

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)