

**Fragenkatalog für die öffentliche Anhörung
„Auswirkungen der Hartzgesetzgebung auf den Kulturbereich“
K.-Drs. 15/ 388**

Antworten von Bernd Fesel, Büro für Kulturpolitik und Kulturwirtschaft

Themenblock II

Frage 1

Aus den relevanten Verbänden gibt es über die Gründung von „Ich-AGs“ in den Kulturberufen wenige oder keine belastbaren Informationen.

Daten, die indirekte Schlüsse erlauben, sind bei der Bundesagentur für Arbeit und beim BKM zu erhalten. Die Bundesagentur zählt zum Beispiel im April 2005 in der Branche „Kultur / Sport / Unterhaltung“ 9.660 Ich-AGs, in der Branche „Verlag/Literatur“ 1.502.

Insgesamt gab es 221.966 Ich-AGs im April 2005, die nach 70 Berufsgruppen erfaßt wurden – 11 Berufsgruppen davon umfassen mehr als 5.000 Ich-AGs. Im April 2005 liegt die statistische Gruppe, die auch die Kulturberufe beinhaltet, an 7. Stelle und macht 4,35% der Ich-Ags aus. Dabei ist zu berücksichtigen, dass diese statistische Gruppe keine spezifische Erfassung der Kulturberufe im engeren Sinne vornimmt und höchstwahrscheinlich zu groß ausfällt.

Das Institut für Mittelstandsforschung aus Bonn hat bei einer Studie über Ich-Ags in NRW ermittelt, dass die Kulturberufe einen Anteil von 4,00 % an den Ich-AG-Gründungen haben.

Die Gruppe der Kulturberufe wuchs von 1995 bis 2003 im Durchschnitt jährlich um 3,4%. Besonders erfolgreiche Sparten sind Design (+7,4%), Dolmetschen (+5,2%) und Publizistik (+4,7%). Die Sparte Musik wuchs nur 2,2%, Architekten lediglich um 1,6%, während in der Sparte „Fotografie“ sogar ein Rückgang von 1% zu verzeichnen war.

Diese Wachstumsberufe dürften auch für die Ich-Ag Gründer von vorrangigem Interesse sein. Dies kann jedoch nicht belegt werden, da es in keiner Studie eine Berufserfassung innerhalb der Branche „Kultur“ gibt. Nach absoluter Größe betrachtet, stellen sich die Berufe im Kultursektor wie folgt dar:

Künstlerischer Bereich	205.000
darunter	
Freie Künstler	32.000
Fotografen	26.000
Musik & Darstellende Kunst	198.000
Literatur	116.000
Architekten	117.000

In Kultursektor gab es 2003 insgesamt 940.000 Erwerbstätige. Unter der Annahme, dass die Zahl der Erwerbstätigen nicht zurückgegangen ist, würde die großzügig geschätzte Gründung von ca. 9.000 Ich-Ags im Kultursektor im weitesten Sinne (inkl. Sport/Unterhaltung) in 2004 einen Zuwachs von 1% der Erwerbstätigen im Kultursektor bewirkt haben. Ich-Ags in den Kulturberufen im engeren Sinne dürften eher 2% der Ich-Ags bzw. 0,5% der Erwerbstätigen im Kultursektor ausmachen – trotz der zum Teil sehr dynamischen und erfolgreichen Arbeitsmarktenentwicklung wie z.B. im Design mit + 7,4%.

Die Arbeitslosenquote in den Kulturberufen in 2003 beträgt ca. 25%, (86.000 Arbeitslose in Kulturberufen in Bezug auf alle sozialvers.pflichtig Beschäftigten in den Kulturberufen. Quelle Bundesagentur für Arbeit).

Frage 2

Hierüber kann es nach so kurzer Zeit noch keine gesicherten Erkenntnisse geben, da wirtschaftlicher Erfolg im künstlerisch-kreativen Beruf oft erst nach einer Anlauf- und Investitionsphase von 3 bis 5 Jahren eintritt.

Ein Indiz zur Einschätzung der Erfolgsquote ist die Erfolgsquote aller Ich-Ags in NRW: Danach haben 16% keinen Zuschuss für das 2. Förderjahr beantragt, wobei 41% davon als Geschäftsaufgabe zu bezeichnen sind. Demnach waren mindestens 7% aller Ich-Ag Gründungen nicht erfolgreich. Es gibt Gründe, warum diese Quote in den Kulturberufen höher oder tiefer liegen kann:

- Im Kultursektor sind 41% aller Erwerbstätigen Selbständige (viermal mehr als im Durchschnitt der restlichen Wirtschaft). Selbständigkeit ist also ein erfolgreiches, zumindest übliches Geschäftsmodell im Kultursektor.
- Existenzgründungen im Kultursektor scheitern eher an einem Mangel an betriebswirtschaftlicher Qualifikation als an einem Mangel an fachlichem Know-How. Es wird jedoch nur vereinzelt Beratung für betriebswirtschaftliches Know-How im Kultursektor angeboten. Beispiele wie START-ART oder Ruhr-Start sind die Ausnahme.

Schätzung nach dem Datenmodell „NRW“ für die absoluten Zahlen bundesweit:

4% der Ich-Ags sind im Kultursektor gegründet worden: ca. 9.000 Ich-Ags

Davon 7% Geschäftsaufgabe im 1. Jahr: 630 Ich-Ags

Frage 3

Es gibt spezielle Beratungsangebote für den künstlerischen Bereich – wie z.B. durch die G.I.B. (Ruhr-Start; Start-Art) oder den Ideenwettbewerb Kultur und Wirtschaft der LASA. Es hat sich gezeigt, dass die Zielgruppe der Kulturberufe nicht so positiv auf eine Ansprache über die Kanäle der Wirtschaftsförderung reagiert wie auf eine kulturell geprägte Ansprache. Der künstlerische Unternehmensgründer geht eher nicht zur klassischen Wirtschaftsförderungsberatung. Dies könnte ein Resultat zum einen der traditionell wirtschaftsfernen, wenn nicht wirtschaftsfeindlichen Einstellung vieler Kulturschaffender sein, zum anderen der Mißachtung des Kultursektors als seriöse Wirtschaftstätigkeit durch Banken und die allgemeine Wirtschaft.

Ich schätze nach Rücksprache mit Seminarveranstaltern, dass es 2004 /2005 bundesweit nicht mehr als 500 Ich-AG Gründer im Kultursektor gibt, die eine fachspezifische Beratung für Ich-Ags im Kultursektor wahrgenommen haben. Das Ministerium für Wirtschaft und Arbeit in NRW weist darauf hin, dass selbst in der Gesamtheit aller Ich-Ag Gründer in NRW nur jeder zweite einen Geschäftsplan habe. Zudem sei die Beratung von Ich-Ag Gründern bisher nicht verpflichtend gewesen.

Die Beratungsangebote sollten einen Schwerpunkt in der Unterstützung des Markteintritts, in der Erstellung eines Business- / Liquiditätsplanes und in der Fördermittel-Beantragung und –verwaltung haben. Viele Gründer im Kultursektor scheitern auch an der Fördermittelverwendung.

Existenzgründer im Kultursektor haben von Hause aus eine hohe fachliche Kompetenz in ihrem Spezialgebiet. Es fehlt jedoch an allgemeinen Kenntnissen über Betriebswirtschaft, Geschäftsführung (insbesondere Liquiditätsplanung) und Volkswirtschaft; Kenntnisse im Außenhandel und internationalen Recht sind nicht ausreichend vorhanden, um eine internationale Tätigkeiten zu erleichtern.

Frage 4

Siehe Antwort zu Frage 3

Frage 5

In einer Branche, in der 41% aller Erwerbstätigen selbständig sind (in der Sparte „bildende Kunst“ sogar 94%, im Design 54%) können arbeitsmarktpolitische Maßnahmen nur begrenzte Wirkungen entfalten.

Der größte Anreiz zur Selbständigkeit ist der Erfolg der Selbständigkeit. Diesen Erfolg gilt es zu fördern - und auch sichtbar zu machen. Während andere Branche Nachwuchs- und Innovationspreise vergeben, ist dies im Kultursektor nicht geläufig. Kunst- oder Designpreise ehren den Künstler als Kreativen, nicht als erfolgreichen Wirtschaftsmann. Das Start-Art Programm im Land NRW kann als Vorbild dienen.

Die Förderung von Kulturberufen bzw. von Selbständigkeit in den Kulturberufen kann am besten durch Qualifizierung erfolgen, die die Kulturberufe zielgruppengerecht und branchenspezifisch anspricht (Keine Seminare mit anderen Berufsgruppen zusammen, Keine Ansprache über die Wirtschaftsförderungskonzepte) und zugleich branchenspezifisch kulturökonomische Kenntnisse vermittelt.

Diese Angebot gibt es bisher nur vereinzelt, auch weil es Mangel an qualifiziertem Lehrpersonal gibt. Eine bundesweit anerkannte Fortbildungsinstitution könnte dies ändern – wie z.B. eine Kulturwirtschafts-Akademie mit Aufbau-Studiengängen, Fortbildungs- und Seminarangeboten sowie Lehrerschulung, die branchenspezifisches ökonomisches Know-How vermittelt. Positive Ansätze hierzu gibt es in Hamburg bzw. Hagen.

Frage 6

Das Selbstverständnis des Kreativen führt oft dazu, als Freiberufler tätig sein zu wollen. Darüber hinaus sind traditionelle Berufswege durch die Standardanforderungen der Wirtschaft oft verschlossen.

Frage 7

Die Vorschriften zur Scheinselbständigkeit befördern nicht die Teilzeit – oder Festanstellung von Künstlern: Im Kultursektor ist der Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen viermal so hoch wie in der restlichen Wirtschaft. Selbständige sind zum größten Teil „Ein-Personen“ Firmen und erhalten ihre Aufträge aufgrund ihrer persönlichen Eignung. Gerade im künstlerisch-kreativen Bereich ist die persönliche und langjährige Beziehung zwischen Auftraggeber und Kreativem die Basis für eine Zusammenarbeit. Dies liegt in der Sache begründet – Beispiel: Die Erarbeitung eines Markendesigns verlangt intensive gegenseitige Kenntnisse, die oft erst über Jahre wächst. Zum einen wird der Kreative daher bevorzugt auch in der andauernden Ausführung und Nutzung des Designs beauftragt. Zum anderen arbeitet ein Kreativer - als Ein-Mann-Firma – auf diese Weise nicht für 10 Firmen, sondern nur für 2 oder 3 Auftraggeber. Eine dauerhafte Kooperation von Selbständigen liegt daher oft in der Natur der Kulturberufe.

Die Arbeitgeber haben durch das Gesetz zur Scheinselbständigkeit einen „Anreiz“, bewährte und z.T. langjährige Auftragsbeziehungen mit Künstlern oder Kreativen zu beenden, um den Verdacht der Scheinselbständigkeit zu vermeiden.

Frage 8

Die EU-Dienstleistungsrichtlinie kann die Kulturberufe und Kulturinstitute einem unfairen Wettbewerb aussetzen. Dies wird entweder die Einkommen der Kulturschaffenden senken oder / und die Qualität der Kulturproduktion bzw. –dienstleistung verschlechtern. Zur Kompensation des wirtschaftlichen Druckes eines solchen unfairen Wettbewerbes würde es zu einer Konzentration der Kulturanbieter kommen können. Die Anbietervielfalt von Kultur, eventuell sogar die Vielfalt der Kulturangebote selbst würde abnehmen.

Schon die aktuelle Unsicherheit über künftige Konkurrenzbedingungen (Herkunftslandprinzip: Welche Konkurrenten wird es in der Zukunft geben?) führt schon heute zu Entscheidungen mit eventuell negativen Auswirkungen. Zur Bewältigung eines unlauteren Wettbewerbes in der Zukunft werden heute Rückstellungen, andere Produktstrategien oder Verzögerungen von Investitionen vorgenommen.

Eine Kulturverträglichkeitsprüfung aller EU-Richtlinien tut Not. Aufgrund des Subsidiaritätsprinzips sollte / könnte sich auch der Bundestag dieser Prüfung annehmen.

Frage 9

Es gibt Kreditprogramme, die formal auch die Existenzgründung in den Kulturberufen fördern. Zum einen können Künstler jedoch die Anforderungen an banküblichen Sicherheiten nicht stellen, insbesondere wenn die Anträge mit Hilfe der Hausbank bearbeitet werden. Zum anderen verfügen Banken in der Regel nicht über die Branchenkenntnisse, um ein Projekt / Vorhaben im Kulturmarkt auf seine Rendite- und Erfolgswahrscheinlichkeit hin zu prüfen und lehnen es daher ab. Eine Qualifizierung des Bankensektors über den Kulturmarkt tut Not.

Hauptproblem in der Kreditgewährung ist beispielsweise, dass Banken einen stabilen cash-flow aus der Unternehmenstätigkeit erwarten. Dies ist im Kulturmarkt in der Regel nicht gegeben.

Ergänzung - Themenblock I

Nach ersten Schätzungen gibt es unter den 140.000 Versicherten der Künstlersozialkasse rund 3.000 - 4.000. ALG II Empfänger.

Frage 8

Problematisch ist, dass die Kosten für ein Künstleratelier von den Agentur überwiegend nicht als „Aufwendungen zur Erwerbung, Sicherung und Erhaltung der Einnahmen“ akzeptiert werden. Vereinzelt stimmen Agenturen dem zu. Die Handhabung ist bundesweit uneinheitlich.

Daraus folgt, dass dem Verkauf eines Kunstwerkes keine Produktionskosten entgegenstehen, der den Unternehmergeinn mindert (Umsatz = Gewinn). Der in Abzug gebrachte Verdienst ist dementsprechend zu hoch.

Frage 9

Kunstwerke können nicht als Vermögensgegenstände im üblichen Sinne verstanden werden. Nur wenige Künstler agieren in einem (Kunst-) Markt, d.h.: Die Nachfrage bestimmt den Preis und das Angebot.

Dem gegenüber agieren 90% der bildenden Künstler nicht im Markt, sondern im sog. „Pseudo-Markt“, in dem öffentliche Güter gekauft und verkauft werden. Bezeichnend ist hierbei, dass der Verkauf mehrerer Bilder aus dem Bestand eines Künstlers dessen Preise verfallen lassen kann. Dies gilt auch für Versteigerung von Werken aus dem Besitz eines Sammlers. Daher haben sich z.B. die japanischen Banken in der Kunstmarkt-Krise entschlossen, Werke, die ihnen durch Insolvenzen „zufielen“, nicht versteigern zu lassen, sondern die Verwertung über Jahre mit Hilfe des Handels zu strecken.

Die Verwertung von Vermögensgegenstände gemäß Hart IV / ALG II führt im Falle von Kunstwerken zu einer drastischen Vermögensvernichtung – nach meiner Schätzung von mindestens 30 % des Wertes.