

Volontariat und freier Arbeitsmarkt

1. Auf den ersten Blick scheint die Verknüpfung von Volontariat und freiem Arbeitsmarkt nicht naheliegend. Volontariate sind dazu eingerichtet, auf eine Beschäftigung im höheren Museumsdienst oder in den Oberen Denkmalschutzbehörden der Länder vorzubereiten. Doch auch wenn das Volontariat nach wie vor als gute Referenz im Lebenslauf gilt, garantiert es längst nicht mehr eine anschließende Anstellung. Wie kann man dann aber als freiberuflicher Kunsthistoriker das während des Volontariats erworbene Know-how verwenden? Drucksachen und Ausstellungskataloge können Museen noch auswärts in Auftrag geben. Während Ausstellungsorganisation kaum außerhalb der Institution durchzuführen ist, und dies wohl auch nicht immer wünschenswert scheint. Inventarisierung und Bestandssicherung sind zumindest bisher kaum als Betätigungsfeld für Freiberufler erschlossen. Zu sensibel scheinen dafür nötige Arbeitsabläufe, als daß man sie außer Haus geben könnte.

2. Einige Vorteile für ein Volontariat liegen dennoch – auch gegenüber manchem Aufbaustudiengang – auf der Hand: Vielfältige Praxiserfahrung und die Möglichkeit, an unterschiedlichen Projekten mitzuwirken und Teilbereiche eigenverantwortlich zu bearbeiten, Texte zu veröffentlichen, Kontakte zu knüpfen. Das könnte als Ausgleich gelten zur vielfach unangemessenen, von Stelle zu Stelle sehr unterschiedlichen Vergütung.

3. Doch wie oft erfüllen Museen oder ähnliche »volontariatsfreudige« Institutionen den unmittelbaren Sinn und Zweck des Volontariats, die Aus- und Weiterbildung? Ein umfassender

Ausbildungsplan besteht, wenn überhaupt, nur in der Theorie. Das »learning by doing« schließt den Erwerb methodischer Vorgänge aus. Das Image vieler Museen fußt vielerorts auf der Arbeit der Volontäre: Ist das ein Zeichen des Qualitätsanspruchs? Nicht selten werden anstelle der benötigten wissenschaftlichen Mitarbeiter Volontäre für einzelne Projekte eingestellt. Diese Volontariate verdienen ihren Namen nicht und sollten grundsätzlich aufgegeben werden. Warum legt man angesichts dieser Praxis Wert darauf, den Schein von Ausbildung zu wahren? Mit der bundesweiten Umstellung der meisten Studiengänge auf Bachelor/Master wird der Ausbildungsbedarf für den Nachwuchs sicher noch erheblich zunehmen. Wie dies unter den heutigen Bedingungen in den Museen geleistet werden soll, ist völlig offen. Ob das wissenschaftliche Volontariat unter diesen Umständen überhaupt noch ein Modell für die Zukunft darstellt, ist sehr diskussionswürdig.

4. Zumindest muß die Aufgabenstellung von Volontariaten deutlich diversifiziert werden, damit sich den Bewerbern die Möglichkeit einer praxisbezogenen Spezialisierung eröffnet. Und wenn die Museen nicht in der Lage sind auszubilden, warum sollten die Gehälter der Volontäre in Zeitverträge (keine Werkverträge!) für Freiberufler investieren? Viele Kollegen würden dann gemäß ihrer Qualifizierung (BAT II) bezahlt. Ein Zeitvertrag hat schließlich den großen Vorteil, in seinem juristischen Status bundesweit anerkannt zu sein – was bei Volontariaten nicht immer der Fall ist.

Donatella Cacciola

Existenzgründung als Kunsthistoriker – eine Alternative?

Die Berufssituation für Kunsthistoriker hat sich in den letzten Jahren dramatisch verschlechtert (zu diesem Thema: Sibylle Ehring-

haus, Hauptberuflich unterbezahlt oder »Sehr geehrter Herr Bundeskanzler!« Zur Lage freiberuflicher Kunsthistorikerinnen und Kunst-

historiker in Deutschland. In: *Kritische Berichte* 4/2003, S. 85f.; Editorial: Wegducken – wem hilft das? In: *Kunstchronik* 3/2004, S. 121-123). Für Kunsthistoriker, die nach dem Universitätsstudium eine Anstellung in den klassischen Berufsfeldern Museen, Denkmalpflege und Universität suchen, nehmen die Einstiegschancen weiter ab. Wer eines der begehrten Volontariate ergattert, ist häufig unterbezahlt und anschließend arbeitslos. Die Möglichkeit, über einen befristeten Zeitvertrag doch noch den Einstieg zu finden, erweist sich teilweise als Illusion. Diese Situation wird sich in absehbarer Zeit nicht merklich verbessern. Die aktuelle Krise, die sich u. a. aus den knappen öffentlichen Mitteln und dem allgemeinen gesellschaftlichen Strukturwandel ergibt, betrifft viele Berufssparten und eignet sich deshalb nicht für eine Nabelschau. Der Berufsstand der Kunsthistoriker sollte sich dieser Situation stellen und nicht in Stagnation erstarren. Die Suche nach einer beruflichen Alternative gewinnt vor diesem Hintergrund an Brisanz und Notwendigkeit.

Jeder Kunsthistoriker, der nicht als Angestellter oder Beamter arbeitet, ist ein Unternehmer und sollte sich unabhängig von der beruflichen Qualifikation unternehmerisches Wissen aneignen. Der Start in die Selbständigkeit sollte wohl überlegt und nicht überhastet vorgenommen werden. Zunächst ist es wichtig, daß sich jeder Existenzgründer über einige grundsätzliche Überlegungen im klaren ist, damit das Unternehmen auch zum Erfolg führt.

Allgemeine Informationen für Existenzgründer gibt es beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (www.bmwa.bund.de), der mit der Broschüre »Start-hilfe« und der Schriftenreihe »Gründerzeiten« nützliche Tipps zur Verfügung stellt. Darüber hinaus organisieren die örtlichen Industrie- und Handelskammern (IHK) an Hochschulstandorten Infomesen für Existenzgründer. An den Hochschulen selbst gibt es ebenfalls zunehmend Anlaufstellen für Existenzgründer, die allgemeine Informationsveranstaltungen und Kurse anbieten, z.B. das KIQ (Kölner Initiative Qualifizierungstransfer) an der Universität Köln und das IQU (Information, Qualifikation und Unternehmens-

gründung) an der Universität Bonn). Weitere Informationen im Internet unter: www.gruenderzeit.de, www.gruenderkomet.de, www.money-study-go.de.

An erster Stelle steht die Suche nach einer Geschäftsidee. Dabei stellt sich die Frage, worin mache ich mich als Kunsthistoriker selbständig, wonach auch ein entsprechender Bedarf besteht? Das Finden einer Marktlücke erweist sich dabei als schwierige Aufgabe. Oft ist das Anknüpfen an bestehende Geschäftsideen und Konzepte eine sinnvolle Lösung. So lassen sich auch die Risiken und Chancen des Unternehmens besser einschätzen. Als Beispiele, in denen Kunsthistoriker erfolgreich als Unternehmer tätig sind, lassen sich folgende Bereiche nennen: Kunstrecherche (Archiv- und Dokumentationswesen), Kunstberatung (Art Consulting), Ausstellungskuratorium für Museen und andere Einrichtungen, Kunsthandel (Galerien, Auktionshäuser), Kunstvermittlung (Museumspädagogik, Erwachsenenbildung), Tourismusbranche (Führungs- und Reiseorganisation), Verlagswesen und Medien (Lektorat, Redaktion), Berufs- und Karriereberatung, Entwicklung von Internetauftritten für den Kultursektor (Webmaster), PR und Kulturmanagement. Neben der Geschäftsidee ist eine Überprüfung der persönlichen Voraussetzungen sehr wichtig. Eigne ich mich überhaupt für die Selbständigkeit? Bin ich risikobereit, entscheidungsfreudig, kommunikationsfähig und lernbereit? Die Entscheidung für ein Kunstgeschichtsstudium ist heute ein Zeugnis für ein Persönlichkeitsprofil, das die genannten Kriterien erfüllt und für eine Unternehmensgründung spricht. Daneben ist eventuell eine frühzeitige Einbeziehung eines oder mehrerer Partner bei der Gründungsplanung nützlich. Gibt es Bekannte, die einen ähnlichen Plan verfolgen? Ist es sinnvoll, die Gründung gemeinsam in Angriff zu nehmen? Bin ich eher ein Einzelkämpfer, oder bereitet mir die Teamarbeit größere Freude? Die Bildung von Informationsnetzwerken ist unter den Kunsthistorikern oft zu wenig ausgeprägt, aber durchaus effektiv.

Als ein weiterer Schritt steht eine möglichst ausführliche Sammlung von Informationen an, die im Zusammenhang mit der Wahl eines geeigneten Standortes in Verbindung stehen. Dabei stehen folgende Fragen im Vordergrund: Wer sind meine Konkurrenten? Welche Stärken und Schwächen haben die Konkurrenten? Welchen Service bietet die Konkurrenz? Wer sind meine möglichen Kunden? Welche Bedürfnisse hat meine Zielgruppe?

Nach der Konkurrenz- und Kundenanalyse sollte die Ausarbeitung eines Gründungskonzeptes (Businessplanes) in Angriff genommen werden. Ein Gründungskonzept ist ein nützliches Mittel der Selbstkontrolle und unentbehrlich für die Präsentation der Geschäftsidee bei einem möglichen Finanzpartner (z. B. für den Antrag auf Fördermittel oder einen Kredit bei einer Bank). In ein Konzept gehören folgende Gesichtspunkte: Geschäftsidee (Unternehmensziel), Erläuterung der Dienstleistung, Marktübersicht (Standort-, Konkurrenz- und Kundenanalyse), Marketing (Serviceangebot, Preisstrategie, Werbekonzept), Unternehmensorganisation (Rechtsform), Chancen und Risiken, Finanzierung (Investitions-, Kapitalbedarfs-, Liquiditätsplan, Ertragsvorschau). Die Frage der Finanzierung bedarf einer gründlichen Planung und ist von außerordentlicher Wichtigkeit. Finanzierungsprobleme sind die Hauptursache für das Scheitern von Existenzgründungen. Bei der Berechnung des Finanzbedarfs sind folgende Aspekte zu berücksichtigen: Startinvestitionen (u. a. Beratungen, Renovierung, Ausstattung, Fahrzeug), Betriebsausgaben (Miete, Heizung, Strom, Wasser, Versicherungen, Steuern, Fahrzeugkosten, Telefon, Werbung), evtl. Personalkosten und Eigenbedarf (Lebenshaltungskosten).

Neben der Prüfung der Möglichkeit der Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit (Ich-AG, Überbrückungsgeld) ist eine rechtzeitige Erkundigung über Förderprogramme der EU, des Bundes und der Länder für Existenzgründer empfehlenswert. Grundsätzlich ist zu beachten, daß ein Antrag nur gestellt werden kann, wenn die Gründung bisher noch nicht

erfolgt ist. Treffen beide genannten Förderarten nicht zu, ist die Aufnahme eines Kredites bei einer Bank in Erwägung zu ziehen, wobei das Vorhandensein von Eigenkapital eine wesentliche Voraussetzung ist. Eine weitere Möglichkeit ist die Hinzuziehung eines finanzkräftigen Partners bei der Unternehmensgründung. Überhaupt ist es teilweise sinnvoll, die Unternehmensgründung mit zwei oder mehreren Personen durchzuführen. Das finanzielle Risiko des Einzelnen läßt sich so verringern. Bei einer Unternehmensgründung durch mehrere Personen ist die Vereinbarung eines schriftlichen Gesellschaftsvertrages sinnvoll. Dies gilt auch, wenn es sich um die Gründung einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) handelt, die keiner notariellen Beurkundung bedarf. Überhaupt ist die GbR eine Rechtsform, die sich für den Zusammenschluß von Freiberuflern oder Kleingewerbetreibenden aufgrund der wenigen Gründungsformalitäten anbietet. Der Nachteil besteht darin, daß jeder Gesellschafter auch mit seinem Privatvermögen gesamtschuldnerisch haftet. So ist genau zu überlegen, ob der gewählte Partner auch zuverlässig ist. Der Gesellschaftsvertrag kann durch eine genaue Klärung der Geschäftsführungsbefugnisse, der Gewinnverwendung und eine Auflösungsklausel das Risiko verringern, aber nicht vollständig ausschließen. Eine Alternative zur GbR bietet die seit 1995 mögliche Partnerschaftsgesellschaft (PartG), die im Partnerschaftsregister der Amtsgerichte eingetragen wird, und die nur von Freiberuflern gegründet werden kann. Bei dieser Gesellschaftsform ist es möglich, daß durch eine vertragliche Vereinbarung jeder Partner nur für die eigene Tätigkeit mit dem Privatvermögen haftet, die aber notariell beurkundet werden muß.

Wenn das Gründungskonzept ausgearbeitet, die Räumlichkeiten und die Ausstattung vorhanden, die Fragen der Finanzierung und der Rechtsform geklärt sind, kann die eigentliche Anmeldung der selbständigen Tätigkeit beim Finanzamt erfolgen. Die Anmeldung muß innerhalb von vier Wochen nach Aufnahme

der Tätigkeit (Betriebseröffnung) erfolgt sein. Dort erhält man eine Steuer- und ggf. eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer für Selbstständige. Wenn der Jahresumsatz nicht die Grenze von 17.500,- € (Kleinunternehmerregelung, Stand 2004) überschreitet, ist es nicht notwendig, daß die Umsatzsteuer bei Rechnungen, die das Unternehmen ausstellt, ausgewiesen wird. So entfällt die Pflicht der Umsatzsteuer-Voranmeldung. Als Selbstständige sind Freiberufler und Kleingewerbetreibende darüber hinaus verpflichtet, mit ihrer persönlichen Einkommensteuererklärung Einnahmen und Aufwendungen innerhalb eines Jahres in einer Einnahme-Überschußrechnung nachzuweisen, um den Gewinn festzustellen, der dann zur Ermittlung der Steuerlast herangezogen wird. Mit der Einnahme-Überschußrechnung kommt der Selbstständige seiner Aufzeichnungspflicht gegenüber dem Finanzamt nach. Neben dem Finanzamt müssen Gewerbetreibende (z. B. Galeristen) ihr Gewerbe zusätzlich beim Gewerbeamt der Stadt anmelden. Freiberufler wie Wissenschaftler, Schriftsteller und Künstler bedürfen dagegen keiner besonderen Genehmigung. Sie haben die Möglichkeit, in die Künstlersozialkasse (KSK) aufgenommen zu werden (siehe auch Beitrag Denk). In der KSK sind selbständige Künstler und Publizisten in den Bereichen Musik, bildende Kunst, darstellende Kunst sowie Wort in der Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung gesetzlich pflichtversichert. Der Vorteil der Künstlersozialversicherung liegt in der Besonderheit, daß selbständige Künstler und Publizisten nur die Hälfte ihrer Beiträge zu tragen haben. Berufsanfänger unterliegen einem besonderen Schutz und können auch innerhalb einer 3-Jahres-Frist nach dem Künstlersozialversicherungsgesetz versichert werden, auch wenn die Geringfügigkeitsgrenze (z. Z. 3.900,- €) nicht überschritten wird. Insgesamt ist darauf hinzuweisen, daß eine berufliche und private Absicherung für Selbstständige (wie z. B. Haftpflicht-, Unfall-, Berufsunfähigkeitsversicherung) notwendig

ist und nicht auf die leichte Schulter genommen werden sollte.

Neben den Anmeldeformalitäten ist eine gründliche Vorbereitung der Betriebseröffnung für den optimalen Start eines Unternehmens sehr wichtig. Die Information über die Betriebseröffnung sollte möglichst werbewirksam z. B. durch Anzeigen in Wochen- und Tageszeitungen verbreitet werden. Überhaupt ist der Aufbau des Kontaktes mit der Presse wichtig. Daneben sollten Informationsmaterialien über das Unternehmen wie Werbeflyer, Visitenkarten, Eintrag ins Branchenverzeichnis und Präsentation im Internet potentiellen Kunden zur Verfügung gestellt werden. Die Kundengewinnung und Kundenbindung ist von außerordentlicher Wichtigkeit, damit ein Unternehmen langfristig ein Erfolg wird.

Das Fragezeichen im Titel dieses Beitrages ist ein Hinweis darauf, daß Kunsthistoriker – von einigen Ausnahmen abgesehen – eine Existenzgründung in ihrer Berufsplanung zu wenig in Erwägung ziehen. Eine Nichtanstellung an Museum, Denkmalamt oder Universität bedeutet nicht das Ende der Karriere als Kunsthistoriker. Durch Eigeninitiative und Arrangement bieten sich vielseitige Alternativen, die es zu nutzen gilt. In anderen akademischen Fachrichtungen ist die Möglichkeit der Existenzgründung fester Bestandteil der Karriereplanung. Gerade zukünftige Kunsthistorikergenerationen sollten frühzeitig diese berufliche Alternative in ihre Überlegungen mit einbeziehen und sich allgemeines Grundlagenwissen in Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsrecht aneignen. Die kunsthistorischen Institute an den Hochschulen könnten zu einer positiven Grundeinstellung gegenüber der Existenzgründung beitragen, indem sie Veranstaltungen dazu im Rahmen einer allgemeinen Berufskunde anbieten. Vom Deutschen Kunsthistorikertag in Bonn sollte eine Aufbruchstimmung ausgehen, die dem Beruf des Kunsthistorikers eine moderne Positionierung ermöglicht.

Sabine Gertrud Cremer