

Kunst og kunsthåndværk

- om at leve af sin kunst

Kreativiteten blomstrer, og mange mennesker arbejder med kunst og kunsthåndværk. Ofte er det en bibeskæftigelse ved siden af job. Kun omkring en tiendedel af kunstnerne kan leve af deres kunst. Men mange er så tændt af deres fag og deres kunst, at de gerne vil bruge mere tid på det. Og de vil selvfølgelig gerne have et levebrød ud af det.

Hvis du vil leve anstændigt af din kunst, kræver det, at du betragter dig lidt som indehaver af en virksomhed. Det giver anledning til mange overvejelser. Her er nogle tips og ideer.

LYNfabrikken



Er der ”business” i dig?

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg forstår købernes motiver, når de køber kunst og kunsthåndværk			
3	Jeg har blik for, hvad der er oppe i tiden			
4	Jeg har mange kontakter til meningsdannere og medier			
5	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
6	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
7	Min familie er med på ideen			
8	Jeg er god til at planlægge og organisere			
9	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
10	Jeg er god til at motivere mig selv			
11	Jeg kan rationalisere og effektivisere mit arbejde			
12	Jeg bliver ikke sur, når køberne forstyrrer mit arbejde			
13	Jeg har mange ideer, også på den kommercielle front			
14	Jeg er god til at tage ved lære af andre			

Hvis du har mindst 10-11 krydser i ”helt sikkert”, så er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvordan vil du starte?

Der er talrige kunstnere og kunsthåndværkere i Danmark, og der er en meget stor konkurrence. Hvis du vil have en solid indkomst, skal du være meget omhyggelig med at planlægge. Afhængig af din produktion og dine ambitioner er flere måder at starte og udvikle et firma på. Der er fordele og ulemper ved alle måder:

Værksted

Her har du værksted og udsalgssted i ét. Typiske eksempler er glaskunstnere, keramikere og vævere. Fordelen er, at man ikke bare sælger en vare, men også giver kunderne en oplevelse. De kan se, hvordan kunsten produceres, og det kan fremme købelysten. Et åbent værksted kan også holde omkostninger til markedsføring og transport nede.

Ulempen er, at man både skal være producent, entertainer og sælger på én gang. Og at det kan være svært at koncentrere sig om at producere tilstrækkeligt, når der mange forstyrrelser. Hvis et værksted skal opnå en solid omsætning, skal det også ligge godt. For eksempel på et livligt sted i en by eller i et turistområde.

Fællesskab

Især i de større byer etableres værksteds- og butiksfællesskaber for kunstnere og kunsthåndværkere. Sammen kan man gå ind i større satsninger og blive til et



egentligt oplevelsescenter for kunst. Her kan man også få nytte af gensidig faglig inspiration. Måske kan gruppen få råd til lokaler, som ligger godt, og som trækker mange kunder til.

Ulemperne ved fællesskaber ligger i, at man skal tilpasse sig de andre. Måske er der også samlet set større udgifter og dermed et større pres på indtjeningen.

Ordreproduktion

Mange kunstnere og kunsthåndværkere udfører kun opgaver efter ordre. Måske deltager de i konkurrencer om at få opgaver. Det kan være udsmykningsopgaver. Eller særlige begivenheder, udstillinger m.v., hvor man inviteres til at deltage.

Kunstnere med faste aftaler med gallerier kan også betragtes som ordreproducerende. Fordelen er, at man har mere ro til at folde sine kunstneriske talenter ud. Ulempen er, at det er et stort benarbejde at få sit navn slået fast. Man skal "dele" sin indkomst med de, som hjælper med at formidle og arrangere.

Serieproduktion

Måske vil du ikke arbejde med unika, men ser muligheder for, at dine designs og forlæg kan gå ind i en serieproduktion. I det tilfælde vil din virksomhed i højere grad skulle ind i et "business-to-business" samarbejde.

Dine ideer skal virkeliggøres hos diverse producenter. De har oftest også til opgave at markedsføre og sælge. Fordelen er, at du – hvis du lykkes med et godt produkt – kan få en god royalty over lang tid. Ulempen er, at du til start skal investere tid og penge uden nødvendigvis at få noget ud af det.

En god forretningsidé

Lige som alle andre virksomheder skal en kunstner have en god forretningsidé. Du er måske vant til at lægge vægt på den kunstneriske kvalitet. Måske vil du være nicheorienterede, hvor du beskæftiger dig med noget, som ingen andre kunstnere gør.

Der er også stor fokus på at være nyskabende og trendsættende. Alt det er helt legitimt. Men for at kunne fokusere din virksomhed og din markedsføring kan du overveje, hvordan netop din kunst og kunsthåndværk samtidig opfylder andre behov hos brugerne. Prøv at gå igennem, om dine kunstneriske frembringelser:

- Tjener som en smagfuld dekoration, der falder godt ind i omgivelserne
- Støtter køberens image og "brand", hvad enten det er et firma, en institution eller en person
- Provokerer til debat, til refleksion, til at ændre noget
- Tager den visuelle opmærksomhed væk fra noget mindre heldigt
- Skaber samhørighed på arbejdspladser, i familier eller lokalsamfund
- Er frynsegoder til medarbejdere
- Fungerer som gaveobjekter, der siger noget om giveren
- Egner sig til at markere begivenheder af symbolsk betydning
- Hindrer hærværk eller anden uønsket aktivitet
- Støtter markedsføring af helt andre produkter
- Letter rengøring eller vedligeholdelse



- Indgår som et element i oplevelser og underholdning
- Har en konkret brugsværdi, for eksempel i husholdninger eller i gademiljøer
- Løser miljømæssige problemer
- Er godt for psyken eller helbredet.

Beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for et åbent værksted, hvad enten det er individuelt ejet eller drives i fællesskab. Hvis værkstedet ligger rigtigt, er det en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis. Velbeliggende lokaler er typisk dyrere, men måske betaler det sig rigeligt. Hvis din forretning satser meget på impuls køb, så dur en stille sidegade ikke.

Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. Latinerkvarterer er eldoradoer for kunst og kunsthåndværk. Områder med vægt på dagligvarer fungerer derimod normalt ikke; her har folk for travlt. Nogle butikcentre og butikstorve – især i turistområder – vil gerne have kunstnere ind til reduceret husleje, fordi det giver liv og variation.

Mange kunstnere og kunsthåndværkere holder til på landet, for eksempel i nedlagte landbrug. Her går kunderne mere efter en ”totaloplevelse”. Du skal måske servere kaffe og vise produktionen frem. Et værksted langt fra alfarvej skal annoncere meget for at få en tilstrømning af kunder. Eller du skal være et kendt ansigt fra medierne eller have vægt på ordreproduktion.

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte og anden blikfang. Værkstedets ydre skal sende de rigtige signaler. Et værksted med dyre varer skal også se checket ud. Nogle værksteder gør meget ud af indretningen. Udstilling, belysning og farver er nemlig af stor psykologisk betydning og hjælper med at få varerne til at tage sig bedst muligt ud.

Økonomi

Man behøver ikke at satse de store penge ved at starte som kunstner eller kunsthåndværker. Risikoen er mindre end i så mange andre brancher. Det betyder til gengæld mange iværksættere og en hård konkurrence både fra professionelle og amatører.

De fleste kunstnere driver deres virksomhed med en temmelig lille indtjening. Timelønnen er som regel ret lav, og du arbejder mange timer i døgnet. Den eneste måde at rette op på dette er ved at sælge mere og/eller tage en højere pris for din kunst. Du kan også spare på dine udgifter, men de er ofte lave i forvejen. Det er de allerfærreste, som har ansat personale.

Det er en god ide at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har gjort dig om,



hvilken slags virksomhed, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Måske skal du overveje en supplerende indtægtskilde i opstartsfasen, hvor salget ikke er i fuld omdrejning. I så fald må det gerne være et arbejde, der ligger inden for dit faglige felt og kan understøtte din forretningsidé ved f.eks. at give et godt netværk.

Årsbudget

Eksempel på et årsbudget for en kunstner, der sælger unika.

	Per år med moms
Omsætning:	
Omsætning i Galleri A + B + C + D	55.000
Omsætning fra værksted	98.000
Undervisning	45.000
Udsmykningsopgave	25.000
Freelanceopgaver på regning for kollega	<u>55.000</u>
I alt	278.000
Omkostninger ved driften:	
Indkøb af materialer	34.000
Husleje og lokaleomkostninger	32.000
Administration, forsikringer m.v.	15.000
Drift af bil	20.000
Markedsføring og foreninger	15.000
Andet	<u>10.000</u>
I alt	126.000
Overskud (Omsætning – Drift)	152.000

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan du kan øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for månederne i året og for flere år.

På www.startvaekst.dk/Budgetter kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre på tallene og se, hvad der sker med fx dit overskud.



Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god ide at lave et etableringsbudget. Det kan for eksempel se således ud – priser er inklusive moms:

Istandsættelse af lokaler:	25.000
Inventar:	31.000
Telefon:	1.200
Logo og skilte:	3.500
Computer:	12.000
Startudgifter til revisor:	5.000
Materialer:	4.800
Diverse:	5.000
I alt:	87.500

Moms

Vær især opmærksom på, at moms- og skattereglerne favoriserer kunstnere. Det kan være en fordel at momsregistrere sig, selv om der ikke er krav om det. Det afhænger af størrelsen på dine materialeudgifter.

Kunsterne, som fremstiller unika, skal først registrere sig, når deres omsætning kommer over 300.000 kr. De kan dog registrere sig frivilligt, hvis de ønsker det. Andre kunstnere, kunsthåndværkere og designere, som ikke producerer unika, skal (moms)registrere sig, hvis deres omsætning er over 50.000 kr. Man må dog godt registrere sig før man når en omsætning på 50.000 kr.

Kunsterne, som fremstiller unika er fritaget fra moms. Er der tale om produktion af fx keramikkrus eller et grafisk oplæg til en brochure, skal der lægges 25 % moms på prisen.

Kunstnere der både arbejder med unika og brugsting kan få en differentieret moms. Der skal lægges 5 % moms på salg af unika og almindelig 25 % moms på brugskunstprodukter. Alligevel kan du trække fuld moms fra dine indkøb. Kontakt SKAT i tvivlstilfælde.

Læs mere om kunsternes moms og skat på Dansk Kunstnerråds hjemmeside www.dansk-kunstnerraad.dk

Skat

Du skal betale skat af din virksomheds overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, finder du ud af din skattepligtige indkomst.



Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomhed vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn. Brug dit budget til at lave dette skøn. Det skal du indberette til SKAT.

SKAT vil sende dig indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis du har tjent mindre, får du penge tilbage.

En revisor vil kunne hjælpe med andre detaljer, så din skat bliver så fordelagtig som muligt for dig.

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget op. Måske kan du tage lån i hus eller lejlighed for at dække etableringen og de første måneder. Nogle iværksættere kan låne penge i familien.

Bankerne vil gerne hjælpe med at finansiere. Du kan muligvis oprette en kassekredit. Hvis du har planer om stor vækst og udvikling ud over et almindeligt lille kunstnerisk værksted, kan du eventuelt søge ”vækstkaution” eller ”kom-i-gang-lån”, som også tilbydes via bankerne. Se på vækstfondens hjemmeside om disse muligheder: www.vaekstfonden.dk. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. Hvis du starter i en branche med stor konkurrence og lav indtjening som kunst og kunsthåndværk, skal du være forberedt på ekstra mange spørgsmål.

På www.100svar.dk/bank kan man se mere om, hvordan man får et godt samarbejde med sin bank.

Supplerende dagpenge

Du må ikke selv modtage dagpenge, efter du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige. Det gælder også, selv om de ikke får betaling for deres arbejde. Nogle kunstnere er dog på supplerende dagpenge i perioder. Der er dog skrappe begrænsninger på handlefriheden.

Se www.ase.dk, som har udarbejdet en pjece om selvstændig bibeskæftigelse. Eller spørg i din egen arbejdsløshedskasse. Billedkunstnerforbundet informerer om reglerne på hjemmesiden www.bkf.dk

Sort arbejde hvor omsætning og betalinger holdes uden for regnskabet er ulovligt og strafbart.

Støtte til kunst, design og kunsthåndværk

Kunst er vigtig. Politikerne er klar over, at kun de færreste kunstnere har en økonomi, som de kan leve af. Derfor er der også en stor velvilje over for at hjælpe og støtte.



Det er dog de færreste kunstnere, som kommer ”på finansloven”. Støtten til kunstnermiljøerne er mest indirekte, først og fremmest til markedsføring, promovning, arrangementer, rådgivning og uddannelse. Her er nogle muligheder:

- Designpuljen er en samlet satsning, hvor man hjælper med markedsføring, rejselegater, internetportal og rådgivning. Man kan læse mere på Dansk Designcenters hjemmeside www.ddc.dk
- Statens Kunstfond har til formål at fremme dansk skabende kunst. Fonden kan yde støtte til alle former for kunstnerisk skabende virksomhed. www.kunst.dk/statens-kunsthund
- På Kunststyrelsen hjemmeside kan man få et samlet overblik over statsstøtte til kunsten. www.kunststyrelsen.dk
- Fritagelse for moms – det gælder hvis man har en lille omsætning. Læs mere om kunsternes moms og skat på Dansk Kunstnerråds hjemmeside www.dansk-kunstnerraad.dk
- Der er i dag mulighed for at virksomheder kan købe original kunst og trække udgiften fra i virksomhedens regnskab. Købte kunstværker kan afskrives med 25 pct. årligt på linje med virksomhedens andre driftsmidler.

Hertil kommer private fonde, legater og priser. En del regioner og kommuner har forskellige aktiviteter for kunstnere og kunsthåndværkere, primært promovning og markedsføring af forskellig art. Spørg i kulturforvaltningen eller på erhvervsfremmekontoret i regionen eller kommunen.

I kontakt med kunderne

At være synlig i gadebilledet er vigtigt for mange kunstnere og kunsthåndværkere. Men det er mindst lige så væsentligt at være synlige i mediebildet.

Mange kunstnere, kunsthåndværkere og designere har egne hjemmesider. Nogle bruger den som et udvidet visitkort andre bruger den også som salgskanal. Fordelen ved salg fra egen hjemmeside er, at man springer galleri-ledet over, og sparer provisionen til gallerierne.

På sigt er det en god investering at opbygge et ordentligt website, der kan bruges som markedsførings- og salgskanal. Der er en del initiativer for at få dem op på fælles portaler og i nogle tilfælde kombinere med net-salg. Se for eksempel:

- www.artcompaz.dk
- www.artgate.dk
- www.artguide.dk
- www.craftscollection.dk
- www.klokkestreng.dk
- www.LYNfabrikken.dk

Mange større virksomheder har en kunstforening og vil gerne styrke medarbejdertrivsel ved at integrere kunst i virksomheden; det gælder både



udstillinger, kunstneriske workshops og kunstforeninger, hvor medarbejderne deltager i lodtrækningen om flere værker, opkøbt af virksomheden. Salg til kunstforeninger tager dog megen tid og giver meget lidt indtjening.

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd. Opsøg journalister. Men for at få opmærksomhed skal kunsten eller den måde den præsenteres på skille sig ud. Du skal have en "god historie" om dig selv, din kreativitet eller anvendelsen af din kunst. Du kan forsøge at få medieomtale og nye kunder ved at være repræsenteret ved begivenheder, herunder prestigefyldte udstillinger. De fleste kunstnere må erkende, at de uanset om de vil eller ej, er nødt til at "iscenesætte" sig selv og deres kunst.

Har du et galleri eller en butik så læg din placering af butikken ind på Google Maps. Søger man fx efter "galleri i Aarhus" vil din butik blive vist i Googles søgeresultat - hvis du bor i Aarhus. Se www.maps.google.dk

Folk søger ofte løsninger på deres ønsker på internettet ved at søge på Google. Her kan du oprette en GoogleAds – de små annoncer man ser i højre side. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.adwords.google.com

Kommission

RIGTIG mange nystartede bliver opfordret til at låne deres arbejder ud i kommission på ubestemt tid. Dvs, at du først bliver betalt når galleriet/butikken har solgt dine ting.

Det er let at lade sig friste af ros...

Dette kan imidlertid belaste 'cash flow' meget, så medmindre der er særlige grunde til at acceptere netop disse vilkår må det stærkt frarådes. Særlige grunde kunne være, at netop det pågældende sted er et strategisk vigtigt 'vindue', og at det i øvrigt afregner regelmæssigt og pålideligt uden at behøve anmodning! Generelt gælder det i øvrigt at hvis galleriet/butikken er overbeviste om at produkterne vil sælge, så køber de hvis dette er eneste mulighed. Er de imidlertid ikke sikre på at kunne sælge, så er det en rigtig god grund til ikke at låne dem varelager.

Registrering af virksomhed

Kunsterne, som fremstiller unika, skal først registrere sig, når deres omsætning kommer over 300.000 kr. De kan dog registrere sig frivilligt, hvis de ønsker det.

Andre kunstnere, kunsthåndværkere og designere, som ikke producerer unika, skal registrere sig, hvis deres omsætning er over 50.000 kr. Man må dog godt registrere sig før man når en omsætning på 50.000 kr.

Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed (registrere sig) i Danmark. Der er tre ting der skal være i orden, når du starter virksomhed:



1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på www.webreg.dk. Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, driftsform og fortælle, hvilken branche din virksomhed er indenfor. Det er alt.

2) Tilladelser

Selvom du er blevet registeret/har fået momsnummer, kan det godt ske, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte Kommunens tekniske forvaltning for at høre om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål eller du skal godkendes til at sælge fødevarer.

3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab er et vigtigt styringsredskab i din virksomhed, men det skal også bruges til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning.

Reglerne gælder både for virksomheder der drives på fuldtid og på deltid. Det er dog ikke et krav at registrere virksomheden, med mindre der er en omsætning på over 50.000 kr. om året.

Virksomhedsformer

Når du starter virksomhed skal du vælge hvilken virksomhedsform du vil starte under. De almindeligste er:

Enkeltmandsvirksomhed

Personligt ejet enkeltmandsvirksomhed - dette er den mest enkle virksomhedsform. Der er ingen kapitalkrav, og ejer hæfter personligt med alt, hvad man ejer.

Interessentskab (I/S)

Interessentskab (I/S) - dette er en personligt ejet virksomhed blot med flere ejere. Der er ingen kapitalkrav og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabs-kontrakt.

Læs mere på www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt

Anpartsselskab (ApS)

Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og man hæfter med den indskudte kapital.

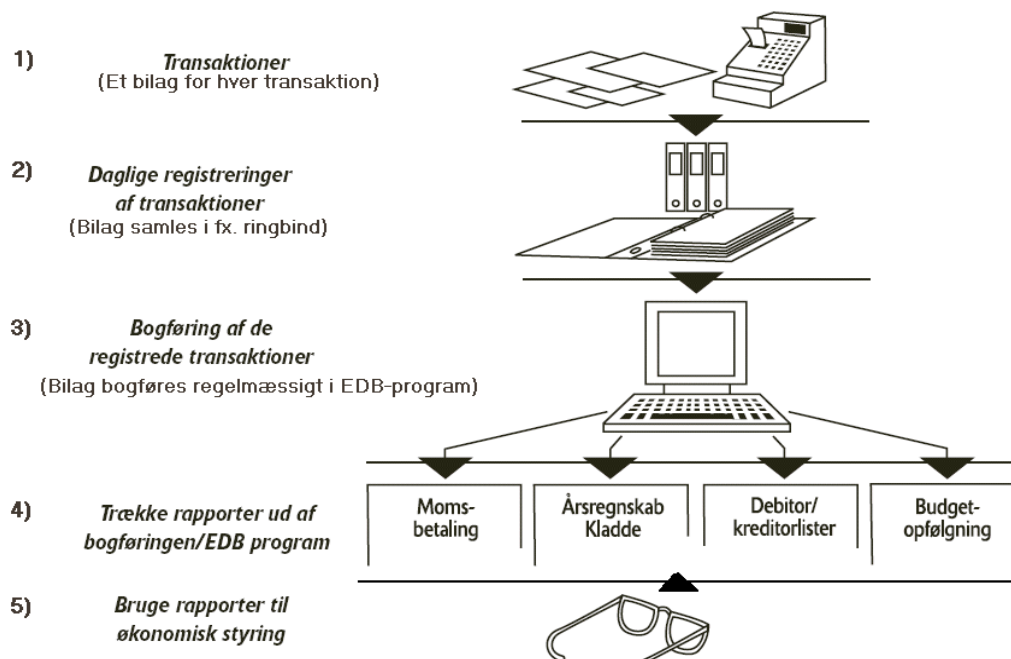
Aktieselskab (A/S)

Der er et kapitalkrav på min. kr. 500.000, men er ellers meget lig regler for anpartsselskab



Virksomhedens økonomiske system

Det meste ”bøvl” i virksomheden opstår fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse vil 98 % af dine administrative problemer forsvinde.



Køb evt. bogen ”Få styr på bøvlet på – bogføring og regnskab i mindre virksomheder” på www.startogvaekstshop.dk

Uddannelse

De regionale erhvervsservice-centre overalt i landet afholder kurser for iværksættere. De kan også bruges af kunstnere og kunsthåndværkere. Der findes en opdateret oversigt på www.startvaekst.dk.

En del regionale vækstfora er opmærksomme på kursusbehov for netværksarbejde for ”oplevelsesindustrien”, og der er mange nye tilbud. Kontakt kommunens eller regionens erhvervsfremmekontor, hvis du gerne vil deltage.

Der er diverse private og halvoftentlige initiativer, som er rammen om efteruddannelse, netværk, forretningsrådgivning og andet, for eksempel ARTLAB, www.artlab.dk

Branchens organisationer

Dansk Kunstnerråd er en paraplyorganisation for en lang række kunstneriske organisationer, herunder organisationer inden for billedkunst, design og



kunsthåndværk. På hjemmesiden findes links til disse organisationer. Der er desuden gode informationer om for eksempel skat og moms m.v. Dansk Kunstnerråd, Borgergade 111, 1300 København K, Telefon 3538 4401, www.dansk-kunstnerraad.dk

Danske Kunsthåndværkere. Foreningens medlemmer har en uddannelse fra en af de anerkendte skoler. Foreningen arrangerer blandt andet udstillinger og andre begivenheder, og den udgiver et tidsskrift. Bredgade 66, 1260 København K, Telefon 3315 2940. www.danskekunsthandaerkere.dk

Danske Billedkunstneres Fagforening er en faglig organisation, men assisterer også de mange, som udøver deres kunst som freelancere m.v. Kongensgade 60, 5000 Odense, Telefon: 6617 9768. www.billedkunstneresfagforening.dk

Danske Designere er en uafhængig organisation. Den tilbyder forskellige medlemsarrangementer og starter netværk. Der er rådgivning om forretningsudvikling til medlemmer, herunder ikke mindst små og nystartede virksomheder. Danske Designere, Frederiksberggade 26, 1459 København K, Telefon 3313 7230. www.danishdesigners.com .

Dansk Design Center koordinerer en lang række aktiviteter for at fremme dansk design i Danmark og udlandet. Der arrangeres udstillinger, begivenheder og kurser. DDC henviser til lokale og regionale initiativer, som kan hjælpe de enkelte designere. På organisationens hjemmeside er der et væld af faglige oplysninger og links til andre organisationer, som står til rådighed for branchens udøvere. Dansk Design Center, H.C. Andersens Boulevard 27, 1553 København K, Telefon 3369 3369, www.ddc.dk

Danish Crafts. Dette er en selvstændig Institution under Kulturministeriet. Danish Crafts arbejder med at synliggøre banebrydende design i Danmark og i udlandet. Der gennemføres en del fremstød. Kunsthåndværkere og designere, som har været igennem en screening, kan præsentere sig selv og deres værker på hjemmesiden. Via Danish Crafts kan der søges om støtte til at markedsføre i og uden for Danmark. Danish Crafts, Amagertorv 1, 1150 København K, Telefon 3312 6162, www.danishcrafts.dk

Foreningen af Danske Gaveartikel- og Brugskunstleverandører er en brancheorganisation for virksomheder, som mere satser på serieproduktion og videresalg end på unika. Organisationen er aktiv i markedsføring og rådgivning af medlemmerne, og den har indgået rabataftaler o.l. Der er også en juridisk hotline. FAGA, Messecenter Herning, Vardevej 1, 7400 Herning, Tlf: 9926 9800, www.faga.dk

Der findes en mange lokale og regionale kunstforeninger, som tilbyder et kollegafællesskab. De er også rammen om begivenheder, markedsføring og andre aktiviteter, som kan være af stor betydning for medlemmerne.

Du kan måske have gavn af at være medlem af turistforeningen, hvis dit værksted ligger i et turistområde.



Love og regler

Oplysninger om told og skat findes på www.SKAT.dk. Man kan også henvende sig på SKATs kontorer. Se især ”momsvejledningen”.

Som nystartet kunstner eller kunsthåndværker bør du henvende sig Skats kontorer og få en snak om, hvordan du bedst tilrettelægger moms og skat.

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Man er forpligtet til at forsikre sine eventuelle ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du forsikre dig selv mod sygdom og skader. Men du har ikke pligt til det. Se www.forsikringsoplysningen.dk og www.aes.dk

Lokaler

Hvis du indretter værksted med forretning et nyt sted, så kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, man må indrette detailhandel. Der kan også være begrænsninger på de varetyper, som man må føre, især hvis dit værksted og din forretning ligger i et landdistrikt. Nogle kommuner har en detailhandelsplan. Spørg i Teknisk Forvaltning.

Flere oplysninger

www.100svar.dk giver råd til kommende iværksættere. Den leder dig gennem alle relevante spørgsmål og svar. Findes på dansk, arabisk og engelsk.

www.startvaekst.dk er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

Gratis vejledning ved start. Over hele landet kan du få gratis vejledning, om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på:

www.Startvaekst.dk

www.amino.dk Et online iværksætterforum hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

Din kunstnervirksomhed – hvordan?

Der er mange valg, før man starter. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- Hvad er dine produkter?
- Har du også serviceydelser, hvilke?
- Hvilke behov opfylder sine produkter?
- Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din virksomhed?



- Spændende eller flot vareudbud?
- Specialiseret inden for bestemte områder?
- Mulighed for at se fremstillingsprocessen?
- Fordelagtige priser?
- Anderledes værksted eller forretning?
- Atmosfære, hvilken?
- Andet, hvad?

Hvem er dine kunder?

- Virksomheder?
- Private?
- Offentlige institutioner?
- Danske? Udenlandske?
- Forbipasserende? Stamkunder?
- Unge – gamle?
- Velhavende – mindre velhavende?

Hvem er konkurrenterne?

- Andre kunstnere?
- Serie- og massefabrikerede varer?
- Andre underholdnings- og fritidstilbud?
- Amatørkunstnere?

Hvor skal dit værksted ligge?

- I et bycentrum?
- Fælles lokaler?
- I ”kunstnerghetto”?
- På landet?
- Andet sted?

Hvordan får kunderne øje på dig?

- Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- Internet?
- Opsøgende arbejde?
- Deltagelse i udbud og konkurrencer?
- Fælles fremstød?
- Medierne?
- Andet?

Hvordan indretter du dit værksted?

- Stil og atmosfære?
- Publikumsfaciliteter?
- Produktionens indretning?
- Håndtering af miljø og arbejdsmiljø?
- Tyverisikring?
- Bagbutik og lager?
- Parkering?



Forsyning med varer?

- Hvor køber du ind og hvor tit?
- Hvordan leveres varerne til stedet?
- Kan du få rabatter?
- Hvor meget spild og svind skal du regne med?

Samarbejde?

- Enmandsforetagende? Partnerskab?
- Løsere fællesskab?
- Hvad skal samarbejdspartnerne kunne?
- Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?

Hvordan ser dagen og året ud i din virksomhed?

- Åbningstider?
- Hvornår producerer du?
- Hvornår laver du markedsføring andre fremstød?
- Hvornår gøres der rent og købes ind?
- Hvornår laver du regnskaber?
- Prøv at lave en plan for en uge og et år.

Kender du nogen, der kan hjælpe?

- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for hjælp til økonomiske spørgsmål?
- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for at finde leverandører?
- Hvem kan du gå til, når du skal markedsføre?
- Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

Snart parat?

- Har du undersøgt momsreglerne og registreret din virksomhed?
- Har du fået de tilladelser, som du skal?
- Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- Har du finansieringen på plads?

25 andre startguider findes på: www.startvejledninger.dk

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advancel for Væksthus Midtjylland.
Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, Væksthus Midtjylland

Opdateret den 16. september 2010 – med god inspiration fra
www.mariannebuus.com

Startvejledningerne er udarbejdet med støtte
fra
Den Europæiske Socialfond

