ILLUSTRATOREN
ORGANISATION E.V.

Infoblatt | Stand: August 2025

Businessplan
zur Gründung einer freiberuflichen Tätigkeit

DECKBLATT
mit Adresse und Kontaktdaten (evtl. Illustration)

GLIEDERUNG

1. Geschäftsidee
1.1 Zusammenfassung

2. Gründerperson
2.1 Ausbildung und Qualifikation

3. Unternehmen
3.1 Unternehmensform
3.2 Produkt-/Leistungsangebot
3.3 Preisgestaltung

4. Markt und Wettbewerb
4.1 Markt- und Zielgruppenanalyse
4.2 Wettbewerbsanalyse
4.3 Wettbewerbsvorteil

5. Marketing
5.1 Werbestrategie und Akquisemaßnahmen
5.2 Vertriebskonzept

6. Finanzierung
6.1 Kapitalbedarf/Gründungskosten
6.2 Kostenplanung betriebliche und private Ausgaben
6.3 Umsatzplanung
6.4 Liquiditätsprognose

7. Anhänge

1. GESCHÄFTSIDEE

Zusammenfassung des Kerngedankens mit Fokus auf die Erfolgsgaranten

• Was genau will ich machen

> Konkrete Einsatzbereiche der Illustration (Sparten, Themen, Stil)

• Welchen Nutzen hat mein Angebot für potenzielle Kunden

> Was macht mein Angebot besonders, bzw. was leiste ich besser (als der Wettbewerb)

• Wie werde ich mein Ziel erreichen?

> Wo stehe ich jetzt, habe ich bereits Kunden/Interessenten, wie werde ich Kunden gewinnen

TIPP: Diese am besten zuletzt schreiben, in prägnanter Form auf das Wesentliche reduziert. Eine klare und gut verständliche Form gibt auch Rückschlüsse auf Deine Arbeitsweise. Wichtig daher, eine professionelle Darstellung Deines Vorhabens, ohne eine Ergänzung privater Umstände und Hintergründe oder Meinungen Dritter dazu.

2. GRÜNDERPERSON

Darstellung der eigenen Person als Unternehmer (auch hier ist der Privataspekt ist zu vernachlässigen)

• Wer bin ich und was habe ich bisher gemacht

• Warum bin ich für die Zielsetzung qualifiziert

> Berufliche Ausbildung, weiterführendes Studium

> Weiterbildungen / Praktika

> Kenntnisse

> Awards

TIPP: Nicht nur Deine fachlichen Fähigkeiten sind wichtig, sondern auch eventuelle betriebswirtschaftliche und rechtliche Kenntnisse. Als Illustrator:in bist Du nicht nur Künstler:in, sondern Unternehmer:in.

3. GRÜNDUNGSVORHABEN

3.1 Unternehmensform

Die Anmeldung erfolgt als Einzelunternehmer mit dem Status bzw. der Rechtsform Freiberufler unter Angabe einer Firmierung (Name, Künstlername, Ateliername)

TIPP: Illustrator:innen sind überwiegend freiberuflich tätig, nur im Gamebereich sind Festanstellungen überhaupt noch möglich. Daher muss kaum Überzeugungsarbeit für eine Selbständigkeit per geleistet werden. Zur Erläuterung kann Bezug genommen werden auf die Definition des freien Berufs nach § 18 EStG: Zu der freiberuflichen Tätigkeit gehören die selbständig ausgeübte wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeit. Im Fokus steht daher nicht, warum du Dich als Illustrator:in selbständig machst, sondern *was* genau Du als Illustrator:in planst zu tun.

3.2 Produkt und Leistungsangebot

• Was genau biete ich an
• Einsatzgebiete nach Möglichkeit spezifizieren oder Beispiele geben
z. B. Verlage (Ratgeber, Reise, Kinderbuch, Fachverlage), Agenturen (Event, Dialog, PR), Unternehmen (Erklärfilme, Graphic Recording, Logoentwicklung)
TIPP: Sachbearbeiter der Arbeitsagentur sind meist branchenfremd. Erläutere kurz und verständlich den Einsatz Deiner Illustrationen – unterteilt in die verschiedenen Einsatzbereiche, die Du abdecken willst. Fachbegriffe sollten vermieden oder kurz erläutert werden.

3.3 Preisgestaltung

Erläuterung des bzw. Auflistung der entsprechenden Vergütungsmodelle für die verschiedenen angestrebten Einsatzbereiche, z.B. Absatzhonorar bei Verlagen (Beteiligung am Umsatz) oder Tagessatz bei Graphic Recording oder Pauschalhonorar bei Agenturen (Stundensatz + Stundenzahl).
Eine Übersicht der Vergütungsmodelle ist im **Honorarwerk Illustration** zu finden.
TIPP: Selbst, wenn es nicht das Vergütungsmodell für Dein angestrebtes Einsatzgebiet ist, bietet es sich an für die spätere Umsatzplanung den Tagessatz zugrunde zu legen - der aus betriebswirtschaftlichen Überlegungen nicht unter 500 Euro liegen sollte.
Im Gegensatz zu den anderen Modellen, ist eine Umsatzplanung anhand des Tagessatzes transparent und nachvollziehbar möglich und Deine geplante Auslastung gut prüfbar.
Alternativ kann in den Umsatzerlösen auch nach den verschiedenen Honorarmodellen unterschieden werden:
> Tagessatz/Auslastung für Werbung und Unternehmenskommunikation (monatliche Einschätzung)
> Werkhonorare und Lizenzen für Verlagsprojekte (vereinzelte Summen über das Jahr verteilt)

4. MARKT

4.1 Marktanalyse

Kurze Betrachtung von Marktvolumen entsprechenden Teilmärkte in der Kultur und Kreativwirtschaft, wie z.B. Design, Buch, Kunst, Game-Industrie etc.
TIPP: Eine gute Quelle sind die Daten aus dem Monitoringbericht der Kultur- und Kreativwirtschaft vom Bundesministerium für Wirtschaft- und Klimaschutz (Bericht 2024)

Diese allgemeinen Marktzahlen solltest Du ergänzen mit deiner Marktbeobachtung zu Trends und Entwicklungen - und daraus Möglichkeiten für Dich ableiten.

Dabei zwischen den verschiedenen anvisierten Zielgruppen unterscheiden, z.B:
>Kinderbuch: Zuwachs an Themen zu Diversität und Inklusion, Bildung sowie Förderung emotionale Kompetenz, ...
> Editorial: Illustrative Cover-Gestaltung erlebt deutlichen Aufschwung, ...

Deine Betrachtung genereller Entwicklungen mit Überlegungen zu den Auswirkungen auf deine Einsatzgebiete wiedergeben, z.B.:
> Zunehmender Einfluss von generativer KI auf Arbeit: zum einen Arbeitserleichterung durch Nutzung als Werkzeug, zum anderen Konkurrenz in der bestimmten Bereichen der Illustration, wie generische Motive, Layouts, Mood-Art

4.2 Wettbewerbsanalyse

Betrachtung des Konkurrenzumfeldes: Wieviel Illustrator:innen sind im gleichen Einzugsgebiet und/oder im gleichen Segment unterwegs.
TIPP: Eine gute Quelle sind die Ergebnisse aus Umfrage 2023 „Berufssituation der Illustrator:innen in Deutschland“. Da durch das meist digitale Arbeiten und Abstimmen der Sitz des Kunden unerheblich geworden ist, sollte die Betrachtung bundesweit erfolgen.

4.3 Wettbewerbsvorteil

Fazit aus Leistungsangebot und Wettbewerbsanalyse: Wo positioniere ich mich

- Was kann ich besonders gut (Fach- und Sachexpertise, zusätzliche Ausbildung - auch fachfremd, außergewöhnlicher Stil, breites Portfolio)
- Wo unterscheide ich mich hierbei von anderen: differenzierendes Merkmal

TIPP: Nicht nur die fachliche Kompetenz, auch die persönliche Qualifikation kann ein gutes Differenzierungsmerkmal sein, sofern es über Grundanforderungen (wie Zuverlässigkeit) im geschäftlichen Miteinander hinausgeht, z.B. Kommunikationsstärke, Problemlösungskompetenz, Interkulturelle Kompetenz, Adaptabilität und Lernfähigkeit. Als Quereinsteiger nutzen Dir bisherige Kontakte oder fachfremde Studiengänge zur Abgrenzung.

5. MARKETING

5.1 Werbestrategie und Akquisemaßnahmen

Was plane ich, um an Kunden heranzukommen und um mich vom Wettbewerb abzusetzen? Welcher Kundenbindungsmaßnahmen nutze ich?
TIPP: Ein eigener Webauftritt und Bespielung seiner Social Media Kanäle ist nicht ausreichend. Plane aktive Maßnahmen zur Erreichung der Zielgruppe. Dein Ausgangspunkt ist immer dort, wo der Kunde „zuhause“ ist: Messen, Meetups, Portale, medial (wie Fachzeitschriften). Von Vorteil ist, eine Strategie zugrunde zu legen: Positionierung als Expert:in zu bestimmten Fragen, Trendsetter, Lösungsanbieter etc.

5.2 Vertriebskonzept

Bei Auftragsarbeit liegt der Vertrieb meist beim Auftraggeber. Der Punkt wird relevant beim Verkauf eigener Werke (z. B. Ausstellungen, Selfpublishing, Online-Plattform, Märkte etc.)

6. FINANZIERUNG

(anhand Exceltabellen)
Übersicht darüber, wie die Umsatzentwicklung in den nächsten zwei Jahren aussieht.
Betrachtet werden:
1. Kapitalbedarf/Gründungskosten (einmalige Kostenaufstellung)
2. Kostenplanung (jeweils eine Tabelle mit 3 Jahresentwicklung)
3. Umsatzplanung
4. Liquiditätsprognose

TIPP: Der Finanzplan ist das eigentliche Herzstück des Businessplans. Es sollte eine positive Entwicklung erkennbar sein, in der Form, dass sich die roten Zahlen zu Beginn des zweiten Jahres in schwarze verwandeln. Die Ausgaben sollten dabei nicht zu niedrig angesetzt werden, es muss erkennbar sein, dass Du als Illustrator:in vor den Einnahmen (gut) leben kann.

ERLÄUTERUNGEN ZUR FINANZIERUNG

6.1 Kapitalbedarfsplanung

Welches Startkapital benötige ich?
Einmalige Kosten, wie Büroausstattung, Geschäftsausstattung (Webautritt, Visitenkarten etc.), IT-Bedarf, Fachliteratur, Software. Dem gegenüber stelle das vorhandenen Eigenkapital. Sofern der Kapitalbedarf nicht damit abgedeckt werden kann, muss wahrscheinlich ein Kredit aufgenommen werden, dessen Abtragung in die Betriebsausgaben aufgenommen werden muss.

6.2 Kostenplanung (für die folgenden 2 Geschäftsjahre)

Ermittelt werden – getrennt voneinander - die Betriebsausgaben und Privatausgaben

- Jährliche Privatausgaben pro Monat
  Miete, Nebenkosten, Auto, Versicherungen, Lebenshaltungskosten (Kleidung, Unterhalt etc. muss nicht im Einzelnen aufgeführt werden, Pauschalsumme ist ausreichend), Gebühren und Mitgliedsbeiträge, Urlaub, Rücklagen etc.
- Jährliche Betriebliche Ausgaben pro Monat
  Büromiete, Telekommunikation/Webhosting, Versicherungen, Büromaterial, Software, Fortbildung, Marketing/Akquise, Reisekosten etc.

Die ermittelten Ausgaben können monatlich auch gleichbleibend hoch sein. Es bietet es sich ohnehin an, für schwankende Posten wie Fortbildung und Urlaub eine monatliche Pauschalsumme anzugeben.
TIPP: Eine gute Übersicht der einzelnen Kostenfaktoren gibt der Betriebswirtschaftlichkeitsrechner der IO: Stundensatzkalkulator.
Setze die Kosten nicht zu niedrig an und vernachlässige eventuelle Unterstützung seitens der Eltern (keine Miete) oder des Partners (keine Lebensunterhaltungskosten). Es ist wichtig, dass Du ohne Hilfe Dritter von Deinen Einnahmen leben kannst.

6.3 Umsatzplanung (für die folgenden 3 Geschäftsjahre)
Die angenommenen Einnahmen basieren auf der vermuteten Auslastung des Illustrators. Für die Berechnung wurde [unter 3.3 Preisgestaltung] eine Tagespauschale definiert, die nicht unterhalb des empfohlenen Mindesttagessatzes von 500 Euro liegen sollte.
Die Planung erfolgt anhand der zur Verfügung stehenden Arbeitstage pro Monat. Durchdekliniert für mindestens zwei Geschäftsjahre (Anzahl der zu kalkulierenden Jahre bei Finanzamt zu erfragen). Beispiel:

Monate	Januar	Februar	März	...
Werktage gesamt	22	20	21	
Akquise	10	9	10	
Büro/Projekte	5	3	2	
Buchhaltung	2	3	3	
Urlaub	2	2	2	
Krankheit	1	1	1	
Auslastung	0	1	2	
x Tagessatz 500€				
Umsatz	0 €	500 €	1.000 €	

Mit zunehmender Etablierung nimmt die Auslastung immer weiter zu (saisonale Einbrüche sollten berücksichtigt werden) und pendelt sich nach ca. einem Jahr auf eie realistische Größe ein. Die Akquise dagegen wird weniger bzw. ist immer nur punktuell erforderlich. Die Buchhaltung nimmt entsprechend der Auslastung zu. Eventueller Krankheitsausfall und Urlaub sollte als Durchschnittswert mit 1 oder 2 Tagen/Monat berücksichtigt werden.
TIPP: Insgesamt kann man in den ersten Monaten eine Auslastung von 5 - 10% kalkulieren. Das sind bei 20 Arbeitstagen 1 - 2 Arbeitstage. Eine Auslastung von mehr als 50% ist nur für wenige zu erreichen. Der hier beispielhafte Satz entspricht der Minimalanforderung.
Da man Krankheiten und Urlaub nicht (so weit voraus) planen kann, reicht hier eine Pauschalannahme, z.B. einen Tag pro Monat Krankheit und 2 Tage pro Monat Urlaub.

6.4 Liquiditätsprognose (für die folgenden 3 Geschäftsjahre)
Diese zeigt die Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben – und weist als Ergebnis eine Ertragsprognose aus. Beispiel:

Monate	Januar	Februar	März	...
Umsatz	0 €	500 €	1.000 €	
– betriebliche Ausgaben	300 €	300 €	300 €	
= Betriebsergebnis	– 300 €	– 200 €	700 €	
– private Ausgaben	800 €	800 €	8 00 €	
= Ertrag	– 1.100 €	– 1.000 €	– 100 €	
Liquidität (kumulierter Wert)	– 1.100 €	– 2.100 €	– 2.200 €	

TIPP: Der Ertrag kann in den ersten Monaten auch im negativen Bereich liegen, sollte sich aber im Laufe des ersten Jahres immer weiter steigen und kumuliert für das erste Jahr ein Plus aufzeigen. Zum zweiten Jahr hin sollte der Ertrag sich auf eine stabile Größe einpendeln, der aufzeigt, dass Ihr Unternehmen ohne weitere Unterstützung zu finanzieren ist.

7. ANHÄNGE

> Lebenslauf
> Ausbildungsnachweis(e)
> Tragfähigkeitsbescheinigung
> ggf. Auszeichnungen
> ...