



**kiss**

SOLUTIONS

**Orga-Leitfaden  
(LESEPROBE)**

Leitfaden für die Organisation  
von Tattoo&Piercing-Studios

Stand 21.10.2024

Version:  Deutschland



Copyright 2018 – Alle Inhalte, insbesondere Texte, Screenshots und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten, Kiss Solutions GbR in 79585 Steinen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet. Bitte fragt uns, falls ihr die Inhalte dieses Leitfadens verwenden möchtet.

Wer gegen das Urheberrecht verstößt (z.B. Bilder oder Texte unerlaubt kopiert), macht sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar, wird zudem kostenpflichtig abgemahnt und muss Schadensersatz leisten (§ 97 UrhG).

**Feedback und Anregungen sind jederzeit herzlich willkommen,  
denn der Leitfaden lebt von euren Erfahrungen und eurem Input!  
([info@kisscal.tattoo](mailto:info@kisscal.tattoo))**

Dieser Leitfaden wird derzeit erstellt mit freundlicher Unterstützung durch:



Kleymann, Karpenstein & Partner mbB Rechtsanwälte  
Rechtsanwalt Christian Koch  
Philosophenweg 1, D-35578 Wetzlar  
Telefon: +49 (0)6441 944635  
[anwalt@metal-anwalt.de](mailto:anwalt@metal-anwalt.de)



Tattoo Goods  
Am Galgenberg 44, 01257 Dresden  
Telefon: 0351 27237700  
[info@tattoogoods.de](mailto:info@tattoogoods.de)



*Tribal Jewelry*

Tribal Jewelry GmbH  
Uepser Heide 2, 27330 Asendorf  
Tel.: 04253 800640  
[info@tattoobedarf.de](mailto:info@tattoobedarf.de)



Trust Bodymodification  
Inh.: Marcus Strohner  
S1, 17, 68161 Mannheim  
Telefon: 0621 1560476  
[tattoo@trust-mannheim.de](mailto:tattoo@trust-mannheim.de)



Hamburg City Ink  
Inh.: Stefanie Nagel  
Eimsbütteler Str. 98, 22769 Hamburg  
Telefon: 040 28518166  
[ahoi@hamburg-city-ink.de](mailto:ahoi@hamburg-city-ink.de)



Studio Medusa München  
Inh. Loichinger Oliver  
Altheimer Eck 11, 80331 München  
Telefon: 089 269313  
[medusa@in-tattoo.de](mailto:medusa@in-tattoo.de)



Color Clinic  
Antonienstraße 26  
04229 Leipzig-Plagwitz  
Telefon: 0341 24740050  
[info@color-clinic.com](mailto:info@color-clinic.com)



Into The Light GbR  
Inh. T. Schroll, P. Künemann  
Freiburger Str. 307, 79539 Lörrach  
Telefon: 07621 583 5533  
[info@intothelight.tattoo](mailto:info@intothelight.tattoo)



## Inhaltsverzeichnis

Über den Leitfaden (must read!).....	4
Zusammenfassung als Checkliste .....	5
Änderungsverzeichnis .....	6
Studio-Organisation .....	7
Rechtsform / Jahresabschluss .....	7
Rückstellungen .....	7
Inhaber/Teilhaber arbeiten als Tätowierer/Piercer im Studio .....	8
Inhaber/Teilhaber ist auch Angestellter des Studios .....	8
Gesellschaftervertrag .....	9
Filialen .....	10
Die liebe Steuer .....	11
Steuerprüfung bei euch oder eurem Steuerberater .....	12
Offene Kasse vs. Registrierkasse .....	13
Anzahlungen über die Studio-Kasse.....	14
Separate Kasse bei Terminkauttionen möglich.....	14
Tattoo/Piercing-Einnahmen der Guest-Artists über die Studio-Kasse.....	15
Anzahlungen / Terminkauttionen .....	16
Grundsätzliches zu Anzahlungen .....	16
Anzahlungen für Solo-Selbständige .....	16
Anzahlungen auch bei Studio-Gemeinschaften .....	16
Terminkauttionen für Studios mit mehreren selbständigen Artists .....	17
Bei Studios mit angestellten Artists: Anzahlungen .....	18
Anzahlungen/Terminkauttionen managen (wer, bei wem, wieviel).....	18
Thekenkräfte .....	19
Kosten/Nutzen einer Thekenkraft.....	19
Mitarbeiter wollen/müssen geführt werden .....	19
Datenschutz.....	20
Auftragsdatenverarbeitungsvertrag (ADV) .....	21
Auftragsdatenverarbeitungsvertrag für das Studio .....	21
Gema-Gebühren.....	22
Gema-freie Musik.....	22
Keine Gebühren in den Arbeitsräumen .....	22
Keine GEMA-Gebühren für Musik der selbständigen Tätowierer .....	22
REACH Verordnung 2022 .....	23
Strafbar auch ohne konkrete Verordnung in Deutschland .....	23
Sorgfaltspflicht: Ein Label „REACH-Konform“ genügt nicht .....	23
Dokumentationspflicht von Tattoo-Farben .....	24
Informations-Pflicht vs. Dokumentations-Pflicht .....	24
Einfacher umsetzbar, als befürchtet.....	25
Tätowierer/Piercer/Azubis im Studio.....	26
Gast-Tätowierer/Piercer .....	26
Guest-Artist aus Deutschland .....	26
Guest-Artist aus der EU oder dem EWR-Raum .....	26
Guest-Artist aus einem nicht EU/EWR-Land.....	27
Steuerpflicht für ausländische Guest-Artists .....	27
Umsatzsteuer für ausländische Guest-Artists.....	27



Business-Visum für Nicht-EU-Tätowierer .....	28
Selbständige ‚feste‘ Tätowierer/Piercer .....	31
Scheinselbständigkeit .....	31
Haftung Studios vs. Haftung Artist.....	32
Dateneigner.....	33
Platzmieten .....	34
Umsatzabhängige Platzmiete .....	34
Feste Platzmiete.....	35
Angestellte Tätowierer/Piercer.....	36
Azubis, Praktikanten & Co.....	38
Die Ausbildung vom Staat finanzieren lassen .....	39
Formulare, Belege, Verträge, AGB .....	40
Terminzettel / Terminvereinbarungen.....	41
Einwilligung bei Minderjährigen .....	41
Umgang mit No-Shows.....	43
§642 BGB sowie höhere Anzahlungen/Terminkautionen.....	43
Automatische Terminerinnerungen.....	43
Kufri-Listen für schnellen Ersatz.....	43
Post auf Social Media .....	43
Nutzt die Zeit.....	43
Einverständniserklärung.....	45
Krankheiten, Medikamente, Allergien (Risikofaktoren).....	46
Elektronische Signatur.....	47
Elektronische Signatur mit Beweiskraft .....	47
Urheberrechte bei Fremdvorlagen .....	48
Einzelbelegnachweise .....	49
Die Terminkalender.....	50
Platzmietverträge.....	51
Website, FB & Co.....	52
AGB.....	53
AGB für das Studio gegenüber den Tattoo/Piercing-Kunden .....	53
AGB für die Artists gegenüber den Tattoo/Piercing-Kunden.....	54
AGB für das Studio für die Vermietung von Arbeitsplätzen .....	55
Terminvereinbarung auch formal korrekt.....	56
Kunden gewinnen, Kunden binden .....	60
Gutscheine – Kunden werben Kunden.....	60
Wartelisten – keinen Kunden verlieren! .....	62



Anhang Orga.-Leitfaden .....	1
Statusfeststellung .....	1
Formular C0031 .....	1
Formular V0027 .....	1
Tagesabschluss Kasse .....	2
Businessplan Gründungszuschuss .....	3
Deckblatt .....	3
Zusammenfassung .....	4
Lebenslauf .....	7
Akquisitionsplan .....	8
Liquiditätsplan Jahr 1 .....	9
Liquiditätsplan Jahr 2 .....	10
Ist-Darstellung (fällig nach ½ Jahr) .....	11
Privatausgaben .....	12
Kapitalbedarfs-Planung .....	13
Rentabilitätsvorschau .....	14
Business-Visum .....	15
Beispiel-Einladung .....	15
Eure Unterstützung in KissCal .....	16
Gutscheine und Anzahlungen/Terminkauttionen in KissCal .....	16
Einnahmen in KissCal führen .....	17
Saldo Anzahlungen/Terminkauttion je Artist auf Knopfdruck .....	19
Automatische Anzahlungs-Listen in KissCal .....	20
Gutscheine ausgeben und einlösen in KissCal .....	24
Terminvereinbarung direkt aus KissCal .....	26
Kundenerfassung mit Krankheiten/Allergien .....	27
Euer Terminkalender in KissCal .....	28
Neuer Kunde, neues Projekt, neue Termine mit KissCal .....	29
Filial-Funktionen in KissCal .....	35
Beliebig viele Artists in KissCal managen .....	36
Wartelisten in KissCal führen .....	39

## Über den Leitfaden (must read!)

Mit der Einführung von KissCal in den verschiedenen Studios haben wir festgestellt, dass immer wieder dieselben Fragen auftauchen. Denn damit ein Programm im Alltag funktioniert, müssen die Abläufe im Studio zu denen im Programm passen. Jedoch kamen (und kommen) wir mit der Beantwortung der Fragen immer wieder schnell auf organisatorische, rechtliche und steuerliche Fragen. Da diese Themen im Grunde alle betreffen, haben wir uns entschlossen, diesen Leitfaden ins Leben zu rufen.

Er beantwortet also nicht nur Fragen von KissCal-Anwendern, sondern richtet sich an alle Tattoo- & Piercing-Studios, egal ob groß, mit mehreren Filialen oder als One-Man/Woman-Show. Themen, die euch nicht betreffen (z.B: Guest-Artists, Platzmietverträge, Azubis), könnt ihr einfach überspringen. Bei den anderen könnte aber das eine oder andere Schätzchen für euch dabei sein. **Nutzt das Inhaltsverzeichnis, um die Themen zu finden, die euch interessieren.**

Eines vorweg: Es ist nicht der Anspruch dieses Leitfadens, dass ihr die Organisation eures Studios sklavisch auf das umstellt, was hier beschrieben wird. Vielmehr soll dieser Leitfaden auf Chancen und Risiken hinweisen, verschiedene Alternativen mit deren jeweiligen **Vorteilen** und **Nachteilen** vorstellen und am Ende natürlich auch erklären, warum bestimmte Funktionen in KissCal so sind, wie sie sind.

Unsere Hoffnung dabei ist, dass ihr ganz individuell für euer Studio die eine oder andere Anregung findet, die euch das Leben leichter machen kann. Und dann: Schritt für Schritt umsetzen – nicht alles auf einmal!

Und hier noch die Erklärung zu den Symbolen, die wir verwendet haben:



Hilfreiche Tipps sind mit diesem Symbol gekennzeichnet.



Alles rund um Verträge und Haftung gegenüber den Kunden, also wenn es um rechtliche Dinge geht, findet ihr neben diesem Symbol.



Wenn es um die Steuer geht, haben wir die Hinweise mit diesem Symbol versehen. Aber zu diesen Themen bitte immer Rücksprache mit eurem Steuerberater halten!



### Wie geht das Old-School?

---

Wenn ihr lieber ausschließlich mit Stift und Papier arbeitet, findet ihr hier Tipps zur Umsetzung der jeweiligen Themen.



### Und was bietet euch KissCal?

---

Arbeitet ihr mit KissCal (speziell für Tattoo&Piercing Studios, [www.kisscal.tattoo](http://www.kisscal.tattoo))? Dann findet ihr unter diesem Punkt, was euch KissCal zu den jeweiligen Themen bietet. Eine detailliertere Beschreibung der Funktionen befindet sich zudem im Anhang.

Noch eine Anmerkung, wenn es um Behörden geht (Finanzamt, Gewerbeamt, Ausländeramt etc.): Hier gibt es von Stadt zu Stadt und Gemeinde zu Gemeinde u.U. die unterschiedlichsten Regelungen. Die Angaben in diesem Leitfaden können daher immer nur Richtwerte sein. Im Zweifelsfall fragt immer lieber bei eurer Behörde vor Ort nach.

**Vermisst ihr ein Thema oder habe zusätzliche Ideen und Tipps?** Dann freuen wir uns über euren Input an: [lemmi@kisscal.tattoo](mailto:lemmi@kisscal.tattoo)!

## Zusammenfassung als Checkliste

Da die meisten von euch wahrscheinlich nicht so gerne lesen, erhaltet ihr gleich hier die Zusammenfassung des Leitfadens in Form einer Checkliste:

- Du hast entweder keine Guest-Artists/Mitarbeiter oder du hast für dein Studio eine eigene Firma gegründet, idealer Weise mit beschränkter Haftung.
- Du hast dir AGB für dein Tattoo/Piercing-Geschäft sowie ggf. für die Platz-Vermietung erstellen lassen. Die AGB sind für alle jederzeit einsehbar (stehen auf deiner Website oder liegen im Studio aus).
- Deine Website sowie FB-Seite haben ein aktuelles Impressum sowie Datenschutzklausel.
- Du hast Dich zum neuen Datenschutzgesetz von einem Fachanwalt beraten lassen und Deine Formulare, Verträge und Datenschutzklauseln anpassen lassen.
- Du hast dir deine Terminvereinbarung, Einverständniserklärung und Termindokumentation (auf dein Studio angepasst) von einem Anwalt erstellen bzw. überprüfen lassen.
- Du hast einen guten Steuerberater.
- Du hast mit deinem Steuerberater geklärt, ob evtl. Steuerprüfungen bei dir oder bei ihm stattfinden sollen.
- Für Gutscheine und Terminkautionen hat dein Steuerberater entsprechende Rückstellungen-Konten eingerichtet.
- Du hast ein Kassensystem oder eine Registrierkasse für die Studioeinnahmen. Auch wenn nur du in deinem Studio arbeitest!
- Du lässt deine eigenen Einnahmen entweder auch über die Kasse laufen oder du dokumentierst alle Einzelgeschäftsvorfälle (Kalender inkl. aller Einnahmen/Verrechnungen, Terminzettel inkl. Einnahmen aufheben, ö.ä.).
- Der Begriff „Anzahlung“ oder „Terminkaution“ wurde in allen Dokumenten durchgängig verwendet (Terminvereinbarung, Emails-Vorlagen, AGB's, Website, ...). Es gibt keine Durchmischung.
- Du arbeitest entweder allein in deinem Studio oder Du hast für alle selbständigen Artists in deinem Studio (inkl. dir und den anderen Teilhabern!) einen Platzmietvertrag.
- Du kassierst die Terminkautionen aller Artists über die Studio-Kasse oder Deine Artists kassieren die Anzahlungen selbst und Du hast von deinen festen selbständigen Guest-Artists jeweils eine Mietkaution auf einem entsprechenden Kautions-Konto.
- Du hast entweder keine fest angestellten Mitarbeiter oder du hast für jeden von ihnen einen unterschriebenen Arbeitsvertrag. Idealerweise hast du diese vom Anwalt prüfen lassen.
- Mit deinen „Azubis“ hast du das Ausbildungsverhältnis ebenfalls über entsprechende Verträge geregelt.
- Deine Thekenkräfte sind auf die Abläufe in deinem Studio geschult (siehe oben „**Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**“) und wissen auch, wann welches Formular unterschrieben und wo es abgelegt werden muss.



## Änderungsverzeichnis

Datum	Inhalt	Seiten
21.10.2024	Änderungen am Status-Feststellungs-Verfahren der Clearingstelle (siehe Platzmietverträge)	51
27.4.2023	Ergänzung der Informationen zur REACH Verordnung 2022	23ff
10.12.2020	Neue Regelungen zu Anzahlungen / Terminkautionen, entsprechende Anpassungen bei Umgang mit No-Shows	16, 43
19.1.2020	Hinweise zum Gesellschaftervertrag	9
11.12.2019	Korrektur zum Thema „Umsatzsteuer für ausländische Guest-Artists“	27
28.5.2019	Tipps zu den Gema-Gebühren wegen der Studio-Musik.	22
8.2.2019	Möglichkeit zur gutachterlichen Stellungnahme bezüglich Scheinselbstständigkeit zu neu geplanten Platzmietmodellen (siehe Platzmietverträge)	51
16.1.2019	Neue Gesetzeslage zu Einzweckgutscheinen. Ergänzungen bei „Gutscheine – Kunden werben Kunden“	60
29.11.2018	Ergänzung des Themas „Umgang mit No-Shows“	43
21.09.2018	Konkretisierung des Themas „Inhaber/Teilhaber ist auch Angestellter des Studios“ (Krankentagegeld und Berufsunfähigkeit)	8
12.07.2018	Einladung für Business-Visa von Guest-Artists erfordern eine Verpflichtungserklärung nach §§ 66 – 68 AufenthG (Business-Visum für Nicht-EU-Tätowierer).	28
29.06.2018	Auftragsverarbeitungsverträge für euer Studio sollten Bestandteil der Platzmietverträge sein. Thema: Auftragsdatenverarbeitungsvertrag für das Studio	21
21.06.2018	Hinweis zum kostenlosen Google-Kalender (Consumer-Version): dieser erfüllt nicht mehr die Auflagen der neuen DSGVO. Thema: Auftragsdatenverarbeitungsvertrag (ADV)	21
03.05.2018	Mögliche Haftpflicht-Versicherer für Tattoo&Piercing-Studios ergänzt. Thema: „Haftung Studios vs. Haftung Artist“	32
29.04.2018	Neues Datenschutzgesetz ab dem 25.5.2018; was ist zu beachten? „Datenschutz“, „Auftragsdatenverarbeitungsvertrag“ neu hinzugekommen	20, 21
	Wem gehören die Kundendaten? „Dateneigner“ neu hinzugekommen	33
24.04.2018	Konkretisierung der Steuerpflicht ausländischer Guest-Artists: „Steuerpflicht für ausländische Guest-Artists“	27
	Wichtiger Hinweis zum Thema Umsatzsteuerpflicht für Guest-Artist mit Business-Visum nach § 21-5 AufenthG: „	28ff

## Studio-Organisation

...

### Anzahlungen / Terminkautionen

In der Branche ist es üblich (zumindest bei Tattoos), für einen oder mehrere Termine eine Anzahlung zu verlangen. Schließlich möchte man vermeiden, z.B. einen kompletten Drachen-Sleeve zu zeichnen, um dann kurz vor dem Termin zu erfahren, dass es sich der Kunde anderes überlegt hat.

Allerdings ist dieses Thema nicht ganz so simpel, wie es sich viele vorstellen. Denn hier gilt es, sowohl **rechtliche (BGB), steuerliche, also auch organisatorische Themen** zu berücksichtigen.

### Grundsätzliches zu Anzahlungen



Anzahlungen werden im steuerlichen Sinn für Vorarbeiten zum Termin erbracht (z.B. für's Zeichnen). Aus diesem Grund sind sie Umsatz- und Einkommen-steuerpflichtig. D.h., **die Umsatzsteuer fällt an, sobald die Anzahlung entgegengenommen wird**. Dies macht die Pflege eines handschriftlichen Kassenbuchs nicht wirklich leichter. Und nehmt ihr in eurem Studio die Anzahlungen auch für Gast-Tätowierer entgegen, müssten diese auch über eure Kasse bzw. euer Kassenbuch laufen UND: Ihr müsstet daraus die Umsatzsteuer abführen!

Der Vorteil: Die Anzahlung gehört euch, sobald ihr sie erhalten habt und **ihr könnt frei darüber verfügen** (außer bei den AZ für Guest-Artists). Steuerrechtlich müsst ihr keine Saldenlisten über Anzahlungen führen, allerdings macht es durch aus Sinn, so eine Liste zu haben, da man vor allem bei Stammkunden schnell den Überblick verliert, wer noch welche AZ offen hat.

Möchte man bei No-Shows die Anzahlungen einbehalten und vor der Vergabe neuer Termine eine neue AZ einfordern, muss man in seinen Verträgen (AGB, Terminzettel etc.) **entsprechende Entschädigungs-Vereinbarungen** dafür vorsehen. Insb. dann, wenn die Anzahlung höher ist, als die sonst seitens BGB als üblich betrachtete Entschädigung vom 5% von dem vereinbarten Preis (in diesem Fall: dem Sitzungspreis).



Seine Anzahlung mit dem Aufwand für Zeichnungen/Skizzen zu rechtfertigen bringt hierbei jedoch zwei Nachteile mit sich:

- 1.) Behält man die Anzahlung ein, ist man rechtlich zunächst einmal verpflichtet, die Gegenleistung (hier: Zeichnungen und Skizzen) dem Kunden auszuhändigen.
- 2.) Möchte man nach einem No-Show vor Vergabe neuer Termine (zum selben Tattoo) eine zweite Anzahlung haben, hat man rechtlich keinen Anspruch mehr darauf, da die Vorleistungen bereits mit der ersten einbehaltenen Anzahlung vergütet sind.

**Besser ist hier der § 642 Abs.1 BGB geeignet.** Dies mag jetzt etwas arg abgehoben wirken, doch solltet ihr euch klar machen, dass viele eurer Kunden sich berufsbedingt durchaus gut in dieser Materie auskennen (Selbständige Handwerker, Anwalts- oder Steuerfachgehilfen, IHK-Mitarbeiter, etc.).

### Anzahlungen für Solo-Selbständige

Für Solo-Selbständige (ein Studio/Atelier und ein Artist) sind Anzahlungen das Mittel der Wahl. Achtet jedoch darauf, dass ihr **entsprechende AGB und Terminvereinbarungs-Formulare** habt und seht unbedingt vor, dass die **Anzahlung individuell je Kunde und Projekt vereinbart** werden kann. Pauschale, nicht änderbare Vorlagen machen solche Entschädigungsvereinbarungen gerne unwirksam.



### Anzahlungen auch bei Studio-Gemeinschaften

Bei Studio-Gemeinschaften, in der jeder Artist seine eigenen Termine macht, selbst kassiert und natürlich auch selbst seine Anzahlungen verwaltet sind ebenfalls **Anzahlungen den Terminkautionen** (siehe weiter Unten) **vorzuziehen**.

ACHTUNG: bei diesem Modell braucht auch jeder Artist seine eigenen AGB, Formulare, Vereinbarungen etc.

...



## REACH Verordnung 2022

Da dies immer noch durcheinandergeworfen wird, hier nochmal zur Klarstellung: bei der aktuell in Kraft getretenen REACH-Verordnung geht es NICHT um das Pigment-Verbot (Blue-15, Green 7). Vielmehr wurden in der Tat gefährliche (karzinogene) Zusatzstoffe verboten. Klar, wie immer wurde etwas über das Ziel hinausgeschossen, aber grundsätzlich ist diese Verordnung nicht ganz so unbegründet.

### Strafbar auch ohne konkrete Verordnung in Deutschland

Auch wenn es zu der europäischen Verordnung Stand heute (April 2023) noch keine deutsche Konkretisierung/Verordnung gibt, ist die REACH-Verordnung dennoch mit Wirkung zum 4.1.2022 gültig und rechtlich bindend in allen EU-Ländern. Zwar ist hier für Deutschland noch kein Strafmaß bei Verstößen festgelegt, dennoch gilt: Wer ab dem 4.1.2022 nicht REACH-konforme Farben tätowiert begeht eine gefährliche Körperverletzung und macht sich in diesem Sinne auf jeden Fall strafbar.

Sorgfaltspflicht: Ein Label „REACH-Konform“ genügt nicht

[Herrn Ahlhaus von der Produktkanzlei Augsburg](#), der sich seit vielen Jahren mit REACH beschäftigt, sagte in einem Interview: „Ein Zertifikat des Verkäufers entbindet den Erwerber nicht von einer eigenen Überprüfung.“ Doch wie sieht so eine Überprüfung aus?

In der [Verordnung \(EG\) Nr. 1907/2006 des Europäischen Parlaments und des Rates, Anhang XVII, Punkt 75, Unterpunkt 7](#) wurde konkret festgelegt, wie eine REACH-Konformen Tätowierfarbe seitens des Herstellers zu dokumentieren ist. Folgende Dinge müssen demnach auf der Flasche, Verpackung oder einer separaten Gebrauchsanweisung (falls Flasche und Verpackung zu klein sind) der Tattoo-Farbe stehen:

- Der Text „Gemisch zur Verwendung in Tätowierungen oder Permanent-Make-up“.  
Aussagen wie „EU-Compliant“ oder „REACH-Konform“ genügen nicht.
- Eine Referenznummer zur eindeutigen Identifizierung der Charge
- Ein Verzeichnis der Inhaltsstoffe
- Sicherheitshinweise für die Verwendung (Lagerung, Haltbarkeit, Haltbarkeit nach Öffnung, ...)
- Der Hinweis: „Enthält Nickel. Kann allergische Reaktionen hervorrufen.“
- Der Hinweis: „Enthält Chrom (VI). Kann allergische Reaktionen hervorrufen.“

Weiterhin muss der Hersteller in der Regel ein sogenanntes Sicherheitsdatenblatt (SDB oder SDS) zu jeder seiner Farben veröffentlichen, in der auf evtl. Gefahren und deren Handhabung hingewiesen wird. Und all das in der Sprache des Landes, in der die Farbe in Verkehr gebracht wird, also bei uns auf Deutsch.



Von einem Tätowierer können nun im Sinne der Sorgfaltspflicht folgende Dinge erwartet werden:

- >> Sind die Angaben zu der Tätowierfarbe so, wie gefordert (und oben beschrieben)?
- >> Sind die Angaben plausibel? Also finden sich evtl. Gefahrenhinweise auf der Flasche (Gefahrensymbole) auch in dem SDB wieder und umgekehrt?

Ist einer diese Punkte nicht erfüllt, könnt Ihr davon ausgehen, euch einem Haftungsrisiko auszusetzen, wenn ihr diese Farben dennoch verwendet, egal ob im Studio oder privat.

Ob eine Farbe von den Inhaltsstoffen REACH-Konform ist, kann glücklicherweise nicht von euch erwartet werden. Hier könnt (und solltet) ihr euch auf eure Supplier innerhalb der EU verlassen, die als Importeure dafür haften. Bestellt ihr jedoch Farben aus dem Nicht-EU-Ausland, seid ihr in dieser Haftung.



## Dokumentationspflicht von Tattoo-Farben

Ihr solltet jetzt nicht aufhören, zu lesen, denn es kommt noch dicker! Folgender kleiner Absatz findet sich noch in der Verordnung:

*„Vor der Verwendung eines Gemisches zu Tätowierzwecken hat die Person, die das Gemisch verwendet, der Person, die sich dem Verfahren unterzieht, die gemäß diesem Absatz auf der Verpackung oder in der Gebrauchsanweisung vermerkten Informationen zur Verfügung zu stellen.“*



Herr Ahlhaus wies hier nochmals ausdrücklich darauf hin: Nach geltender Rechtsauffassung bezeichnet „zur Verfügung zu stellen“ einen aktiven Vorgang. Es genügt also nicht, die Informationen zu den verwendeten Tattoo-Farben (von Flasche, Verpackung oder Gebrauchsanweisung) einfach in einer Mappe auf der Theke auszulegen oder der eigenen Website zu veröffentlichen. Ein Versand dieser Informationen vor dem Termin per Email wäre zwar möglich, müsste dann aber auch die konkreten Informationen beinhalten (welche Farben wurden beim Termin tatsächlich verwendet mit welcher Chargennummer und Haltbarkeit) und da wird's schwierig.

**Im Klartext bedeutet dies vielmehr, dass ihr bei jedem Termin eure Kunden aktiv über die verwendeten Farben, deren Inhaltsstoffe, mögliche allergische Risiken, Hinweise zur Verwendung, Haltbarkeit und Chargennummer informieren müsst. Und um dies im Streitfall auch belegen zu können, sollte man das natürlich dokumentieren.**

Nun wird sich der eine oder andere fragen, wer das denn überhaupt kontrolliert. Das ist ein berechtigter Einwand. Das Risiko steckt jedoch eher in der Haftung: Wenn es zu einem Rechtsstreit mit einem Kunden kommt, ist es für den Anwalt der Gegenseite bei fehlender Dokumentation dieser Information nun ein Leichtes, Mängel in der Sorgfaltspflicht nachzuweisen. Dem Tätowierer könnte sogar unterstellt werden, dass illegale Farben verwendet wurden. Da ein Verstoß gegen die REACH-Verordnung einer gefährlichen Körperverletzung gleichkommt, wird damit die Dokumentation der Information über verwendete Farben mindestens genauso wichtig, wie die allseits bekannte Einverständniserklärung. Tätowierer UND Studio droht ansonsten im Streitfall zumindest eine Teilschuld.

**Und da die besagten „Informationen“ auch Chargennummer sowie Haltbarkeitsdatum enthalten, bedeutet dies faktisch, dass man um eine Dokumentation aller verwendeter Farbe je Tattoo-Termin nicht mehr herumkommt.**

Und für die Schlaumeier:

1. Nachträglich schnell ein Foto irgendwelcher Farbfläschchen nachzureichen, wird schwierig aufgrund von Chargennummer und Haltbarkeitsdatum.
2. Wer in Zukunft meint, die Farbdokumentation brauch man nicht, kann sich eigentlich auch die Einverständniserklärung sparen.

...

## Formulare, Belege, Verträge, AGB

...

### Einzelbelegnachweise

Alle Tattoo- und Piercing-Einnahmen, die nicht über eine elektronische Kasse laufen (siehe oben „**Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**“), sondern über ein handschriftliches Kassensbuch, müssen zusätzlich einzeln dokumentiert werden.



Nach § 146 AO sind Tätowierer verpflichtet, zusätzlich zum Kassensbuch den konkreten Geschäftsfall aufzubewahren und abzuheften (Leistung, Name und Kontaktdaten des Kunden, Datum, Betrag), wenn der Kunde (z.B. durch Terminvereinbarung) namentlich bekannt ist. Außerdem muss jeder Geschäftsvorfall den Einträgen im Kassensbuch eindeutig zugeordnet werden können.

Nehmt einmal einen 3 Jahren alten Kalender zur Hand, sucht einen Tag mit mehr als einem Termin und legt euer Kassensbuch daneben. Könnt ihr noch sagen, bei welchem Termin ihr wieviel eingenommen habt? Vor allem, wenn auch noch Anzahlungen/Terminkautionen oder Gutscheine verrechnet wurden, die ja nicht im Kassensbuch stehen. Bei einer Steuerprüfung habt ihr dann ein erhebliches Problem.



### Einnahmen im Kalender oder auf dem Terminzettel notieren

Ihr könnt nun in euren Kalendern zu jedem Termin die Einnahmen und Verrechnungen (Terminkaution/Gutschein) dokumentieren oder ihr ergänzt das auf den Terminzetteln und hebt diese auf (10 Jahre!), getrennt je Artist und chronologisch sortiert.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Höhere Sicherheit bei Steuerprüfungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erhebliche manuelle Pflege erforderlich</li> </ul>



### Einnahmenbuch in KissCal

KissCal stellt euch hierfür natürlich die passenden Ausdrucke zur Verfügung. Einfach die Einnahmen in KissCal mitführen – dabei könnt ihr auch gleich evtl. Terminkautionen und Gutscheine automatisch verrechnen lassen. Am Jahresende die Liste drucken – fertig. Mehr dazu findet ihr im Anhang unter „**Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**“ – „**Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**“.

...

## Anhang Orga.-Leitfaden

### Statusfeststellung

Hier ein paar hilfreiche Formulierungen für die Statusfeststellung durch den deutschen Rentenbund. Zu den Unterlagen immer auch den unterschriebenen Platzmietvertrag (bzw. AGB) beifügen.

Formular C0031

#### *3.1 Beschreiben Sie die ausgeübte Tätigkeit*

Frau Muster mietet im Tätowierstudio Muster-Tattoo einen Arbeitsplatz an, an dem Sie in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Ihre Tätowierungen an Kunden durchführen kann. Sie zahlt dem Tätowierstudio dafür eine wöchentliche Platzmiete. Ansonsten erfolgt keinerlei Vergütung von dem Tätowierstudio an Frau Muster oder umgekehrt.

#### *3.2 Kontrolle der Auftragsausführung*

Vorgaben hinsichtlich der Auftragsausführung gibt es lediglich im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften (Hygienerichtlinien). Darüber hinaus versichert Frau Muster lediglich, sich an den marktüblichen Preisen des Tätowierstudios zu orientieren - sie verhandelt den Preis mit den Kunden jedoch selbst. Frau Muster ist gegenüber dem Tätowierstudio in keiner Weise Weisungsgebunden.

#### *3.3 Arbeitszeiten und Anwesenheitszeiten*

Die Arbeitszeiten werden von Frau Muster selbst bestimmt und sie orientiert sich dabei lediglich an den Öffnungszeiten des Tätowierstudios. Für Arbeiten, die über die Öffnungszeiten hinaus gehen, wird Frau Muster ein eigener Schlüssel zur Verfügung gestellt.

#### *3.4 Tätigkeitsort*

Frau Muster beabsichtigt, die Tätigkeit als Gast-Tätowierer in mehreren Studios in Deutschland auszuführen. Hierzu gibt es keinerlei Einschränkungen seitens des Tätowierstudios Muster-Tattoo.

#### *3.5 Eingliederung in die Arbeitsorganisation*

Keine. Frau Muster trägt lediglich ihre Termine in den Gast-Tätowierer-Kalender ein, so dass das Tätowierstudio Muster-Tattoo im Falle von Kundenrückfragen aussagefähig ist.

#### *3.6 unternehmerischer Auftritt*

Frau Muster verhandelt die Preise mit den Kunden selbst, entscheidet selbst, ob sie Aufträge von Kunden annimmt oder nicht, hat ihren eigenen Internetauftritt und eigenes Logo.

#### *3.7 Unternehmer-Risiko*

Frau Muster ist für ihre erforderlichen Investition vollständig eigenverantwortlich (Anschaffung Geräte, Verbrauchsmaterial, Reisekosten, Kosten für Teilnahme an Conventions, etc.). Auch für die Buchungsquote von Frau Muster im Tätowierstudio Muster-Tattoo übernimmt das Studio keine Garantie.

Formular V0027

#### *1.8 Sind Sie für mehrere Auftraggeber tätig?*

Ja, Auftraggeber sind die Tätowierkunden selbst.

#### *3.1 Ausgeübte Tätigkeit*

Mieterin eines Tätowier-Arbeitsplatzes als Gast-Tätowierer im Tätowierstudio Muster-Tattoo



Tagesabschluss Kasse

Grüner Text zeigt die Formeln, grauer Text sind Hinweise:

A	B	C	D	E	F	G	H	I	
1	Einzel-Bons:	Kasse gezahlt:			Tagesbericht:				
2	Kassen-Bon-Fahne aufkleben	Scheine	Anzahl	Summe	Anfangs-Saldo			972,08 €	
3		500,00 €	0	= D3*E3	Hier den Saldo vom Vortag eintragen				
4		200,00 €	0	= D4*E4					
5		100,00 €	2	= D5*E5					
6		50,00 €	11	= D6*E6					
7		20,00 €	2	= D7*E7					
8		10,00 €	9	= D8*E8					
9		5,00 €	6	= D9*E9					
10									
11		Münzen	Anzahl	Summe					
12		2,00 €	6	= D12*E12	Z-Bericht aufkleben				
13		1,00 €	6	= D13*E13					
14		0,50 €	7	= D14*E14					
15		0,20 €	6	= D15*E15					
16		0,10 €	7	= D16*E16					
17		0,05 €	0	= D17*E17					
18		0,02 €	1	= D18*E18					
19		0,01 €	1	= D19*E19					
20									
21		Saldo	= SUMME(F3:F9)						
22		gezählt:	+ SUMME(F12:F19)						
23		Differenz	= F21-I37						
24			Hier die Anzahl an Scheinen und Münzen eintragen						
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									
36			Hier die Tagessumme			← Tages-Summe		-	38,65 €
37			vom Z-Bericht eintragen			End-Saldo		= I2+I36	
38									
39									
40									
41									
42									
43									
44									
45									
46									
47		Untersch. für Kassenabschluss	gez.:		_____				
48									
49		Unterschrift bei Übernahme in die Buchhaltung	geb.:		_____				
50									
51									



Businessplan Gründungszuschuss

Deckblatt

<Vor- Nachname>, <Straße Hausnr.>, <Plz Ort>, <Email-Adresse>

**Unternehmenskonzept**

<Künstlername>

Foto

erstellt von: Vor- Nachname Neugründer  
mit freundlicher Unterstützung durch <Studio-Name>

<Ort>, <Datum>

Liquiditätsplan Jahr 1

<b>Einzahlungen</b>	<i>Jan.</i>	<i>Febr.</i>	<i>März</i>	<i>April</i>	<i>Mai</i>	<i>Juni</i>	<i>Juli</i>	<i>Aug.</i>	<i>Sept.</i>	<i>Okt.</i>	<i>Nov.</i>	<i>Dez.</i>	<i>gesamt</i>
Umsatzerlöse Tattoos	- €	800 €	900 €	1.000 €	1.100 €	1.200 €	1.300 €	1.400 €	1.600 €	1.800 €	2.000 €	2.200 €	15.300 €
evtl. sonstiger Umsatz	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
mögliche Förderung	- €	900 €	900 €	900 €	900 €	900 €	900 €	300 €	300 €	300 €	300 €	300 €	6.900 €
Kapitalzufluss (EK/FK)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>Summe Einzahlungen</b>	- €	1.700 €	1.800 €	1.900 €	2.000 €	2.100 €	2.200 €	1.700 €	1.900 €	2.100 €	2.300 €	2.500 €	22.200 €
<b>Auszahlungen</b>	<i>Jan.</i>	<i>Febr.</i>	<i>März</i>	<i>April</i>	<i>Mai</i>	<i>Juni</i>	<i>Juli</i>	<i>Aug.</i>	<i>Sept.</i>	<i>Okt.</i>	<i>Nov.</i>	<i>Dez.</i>	<i>gesamt</i>
Investitionen	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	300 €	- €	- €	- €	250 €	550 €
Material/Waren	- €	50 €	60 €	70 €	80 €	90 €	100 €	110 €	120 €	130 €	140 €	140 €	1.090 €
Personalkosten	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Betriebsausgaben													
- Platzmieten	- €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	800 €	800 €	800 €	800 €	800 €	6.400 €
- Werbung/Marketing	- €	270 €	- €	- €	- €	- €	- €	100 €	- €	- €	- €	- €	370 €
- Rep./Instandh.	- €	- €	- €	50 €	- €	- €	50 €	- €	- €	50 €	- €	- €	150 €
- Fahrtkosten	- €	16 €	16 €	225 €	16 €	16 €	16 €	16 €	16 €	16 €	225 €	16 €	594 €
- Tel./Fax./Internet	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- Büro	- €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	55 €
- Rechtskost./Steuerb.	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- Zeitschr./Fachlit.	- €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	110 €
- Kontoführung etc.	- €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	110 €
Zinsen	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Tilgung	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ust. (befreit)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
evtl. Gewerbesteuer	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Privatentnahmen	- €	1.060 €	1.060 €	1.060 €	1.060 €	1.060 €	1.060 €	1.060 €	1.060 €	1.060 €	1.060 €	1.060 €	11.660 €
Sonstiges	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>Summe Auszahlungen</b>	- €	1.821 €	1.561 €	1.830 €	1.581 €	1.591 €	1.651 €	2.411 €	2.021 €	2.081 €	2.250 €	2.291 €	21.089 €
	<i>Jan.</i>	<i>Febr.</i>	<i>März</i>	<i>April</i>	<i>Mai</i>	<i>Juni</i>	<i>Juli</i>	<i>Aug.</i>	<i>Sept.</i>	<i>Okt.</i>	<i>Nov.</i>	<i>Dez.</i>	<i>gesamt</i>
<b>Überschuss/Fehlbetr.</b>	- €	- 121 €	239 €	70 €	419 €	509 €	549 €	- 711 €	- 121 €	19 €	50 €	209 €	1.111 €
<b>Liquidität kummuliert</b>	- €	- 121 €	118 €	188 €	607 €	1.116 €	1.665 €	954 €	833 €	852 €	902 €	1.111 €	
Ort, Datum	Unterschrift:												