

Workshop Honorare verhandeln

Wie können Freie mehr verdienen?

Seit Jahren sind die niedrigen Honorare unter freien Journalistinnen und Journalisten ein Ärgernis. Nur rund 2.150 Euro Gewinn vor Steuern erzielen sie pro Monat nach Angaben des DJV-Handbuchs „Spring!“ Das ist deutlich weniger als durchschnittliche Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Deutschland verdienen. Ein Problem: Viele Freie sind unsicher, wie sie beim Verhandeln auftreten sollen und welche Strategien es überhaupt gibt, die Honorare zu steigern. Im Volontariat und an den Journalistenschulen spielt das Thema, wenn überhaupt, nur am Rande eine Rolle. Auf der VDRJ-Mitgliederversammlung sammelte ein Workshop deshalb Ideen, wie mit diesem Problem umgegangen werden kann. Angesichts begrenzter Ressourcen im VDRJ standen vor allem Maßnahmen im Fokus, mittels derer sich VDRJ-Mitglieder gegenseitig unterstützen können. Konkret wurde besprochen:

Erstens wollen wir Links zu Werkzeugen zusammenstellen, die VDRJ-Mitgliedern helfen können, das übliche Honorar eines potentiellen Auftraggebers überhaupt zu identifizieren, um eine realistische Basis für erfolgreiche Verhandlungen zu haben. Falls es entsprechende Werkzeuge mit dem Schwerpunkt auf Reisepublikationen nicht gibt, könnten wir eine solche Liste auch selbst erstellen.

Zweitens legen wir eine interne Datenbank an, in der Mitglieder sich eintragen können, wenn sie anderen Mitgliedern bei konkreten Fragen in Bereichen, in denen sie selbst Expertinnen und Experten sind, Hilfe anbieten möchten (z.B. Buchprojekte, Zusammenarbeit mit Radiosendern, Zusammenarbeit mit Magazinen, etc.).

Drittens wollen wir die bestehenden Kommunikationsmöglichkeiten besser nutzen, z.B. über unsere Facebook-Gruppe. Nur als Team können wir das gemeinsame Wissen zum Nutzen aller heben. Wir haben auch überlegt, über die Regio-Treffs hinaus lockere Stammtische zu organisieren, um die Vernetzung untereinander zu fördern.

Und viertens haben wir überlegt, ob wir nicht, ggf. gemeinsam mit anderen Organisationen wie dem DJV, der dju oder den Freischreibern, Seminare speziell zum Thema Honorar-Verhandlungen anbieten können. Diese Liste ist nicht abschließend, sondern lediglich das Ergebnis einer kurzen Brainstorming-Session. Es gibt sicher noch weitere Möglichkeiten, wie wir uns gegenseitig bei diesem wichtigen Thema unterstützen können.

Für die Gruppe: Tobias Sauer