

Workshop I „Viel Lob, keine Kohle – Wie Freie besser verhandeln können“
mit Christian Sauer (Journalisten-Coach). Moderation: Kai Schächtele (Freischreiber)

Her mit der Kohle!

von Selina Byfield

Die Teilnehmer drängten sich im Raum, hockten auf den Heizungen und standen bis zur Tür. Die meisten dürften freie Journalisten gewesen sein. Schließlich sollte es um die Frage gehen, wie man als Freier geschickt über das Honorar verhandelt – und zwar trotz Wirtschaftskrise, Anzeigenflaute und Kostendruck auf Seiten der Auftraggeber. „Wir sollten die Zeit nutzen, um neue Strategien auszuprobieren, damit wir gestärkt aus der Krise hinausgehen“, sagte Moderator Kai Schächtele zum Auftakt. Er ist der Vorsitzende von Freischreiber, dem Berufsverband freier Journalistinnen und Journalisten.

streng von einander zu trennen und sich nicht von zwei Seiten bezahlen zu lassen.

Als Referent zum Thema „Besser Verhandeln“ saß Journalisten-Coach Christian Sauer an der Seite von Kai Schächtele, der fünf Fallbeispiele schilderte, die Kollegen per E-Mail berichtet hatten. So wie etwa dieses: Eine Journalistin arbeitete als freie Redakteurin für eine Tagesszeitung. Zunächst habe sie eine Tagespauschale von 60 Euro erhalten, nach drei Jahren harter Verhandlungen 80 Euro. Als vor zwei Jahren ein Hochschulabsolvent und ein Anfänger mit



Der Verein, der im November 2008 gegründet wurde, will die bisherigen Einzelkämpfer miteinander vernetzen und ihre Interessen gegenüber Verlagen und Rundfunkanstalten vertreten. Er fordert bessere Arbeits- und Honorarbedingungen sowie eine professionellere Zusammenarbeit mit den Redaktionen, um einen unabhängigen Qualitätsjournalismus sicherzustellen. In einem wichtigen Punkt unterscheidet sich die Sicht der Freischreiber aber von der des Netzwerks Recherche: Da viele Freie auf PR-Aufträge finanziell angewiesen sind, sind Veröffentlichungen in Unternehmenspublikationen kein Ausschlusskriterium für Mitglieder. Sie verpflichten sich jedoch, Journalismus und PR

90 Euro Tagessatz eingestellt worden seien, habe sie wieder um ein Gespräch gebeten. Heute bekomme sie lediglich 85 Euro am Tag. Das Argument der Chefredaktion: Die Kollegin könne nicht schreiben. „Nebenbei bemerkt: Ich arbeite seit neun Jahren für diese Redaktion, schreibe gelegentlich für den Mantel und erledige nahezu alle Aufgaben eines voll arbeitenden Redakteurs – noch nie wurde ich wegen meiner angeblichen ‚Nicht-Schreibe‘ kritisiert“, zitierte Schächtele.

Er und der Journalisten-Coach Sauer waren sich einig: Der Kollegin sei übel mitgespielt worden und offensichtlich habe der Chefredakteur keinerlei Respekt. Allerdings trage

sie ihren Teil dazu bei. „Das kann man eine Zeit lang oder als Anfänger mal machen, aber nach zwei, drei Jahren spätestens muss man da raus“, so Schächtele. Der Journalisten-

Freier, der etwa Wochenendtermine übernehme, Texte in der gewünschten Länge sowie brauchbare Überschriften und Titel liefere.



Coach Sauer betonte: Bevor sich freie Journalisten überhaupt Verhandlungsstrategien zurechtlegten, müssten sie ihre Arbeit professionalisieren. „Viele wollen zwar Tricks lernen, wie sie gut verhandeln können, aber eigentlich fehlt ihnen die Grundlage einer erfolgreichen Selbständigkeit“. Dazu gehöre natürlich eine „realistische Bedarfrechnung“. Wer auf Dauer unrentabel wirtschaftete, so Sauer, dem nütze die schönste Schreibe wenig.

Ein weiterer Hinweis des Coachs: Um Auftraggebern im Gedächtnis zu bleiben, solle man sich selbst zur Marke machen. „Wenn Sie sich auf einer Party jemandem vorstellen, dann bitte nicht als freier Journalist. Stattdessen sollten sie sagen: ‚Ich habe ein Büro für Reisejournalismus‘.“ Die weiteren Ratschläge, man solle sich thematisch spezialisieren, Arbeiten mehrfach verwerten und zum Text auch O-Töne und Videos anbieten, waren allerdings nicht gerade neu. Auch die Belehrung, dass „nun einmal nicht alle für die Brigitte oder den Stern schreiben“ könnten, schien unnötig.

Sauer riet den Freiberuflern, selbstbewusst aufzutreten und auch mal zu pokern. „Signalisieren Sie ganz nebenbei: Bei mir läuft der Laden prima – unabhängig davon wie es wirklich um Sie steht.“ So ähnlich sagte er es im Workshop, wörtlich war es im ausgelegten Merkblatt nachzulesen – zumindest für jene, die eine Kopie ergatterten.

Der vielleicht wichtigste Tipp lautete: „Mach dich unentbehrlich“. Das erreiche man, indem man zum Beispiel mit guten Kontakten und exklusiven Informationsquellen werbe, so der Coach. Was jedem Redakteur gut gefalle: ein

Sauer empfahl auch, in der Verhandlung mögliche Spielräume auszuloten. „Das Honorar ist schließlich nicht nur die Summe, die auf dem Konto landet. Es gibt auch andere Gegenleistungen, die man der Redaktion abringen kann“. So etwa die Aussicht auf besser bezahlte Anschlussaufträge oder die Option auf eine zeitnahe Weiterverwertung. Außerdem solle man klarmachen, dass man sich bei der Recherche nicht selbstverständlich „ein Bein ausreißt“, getreu dem Motto: Je geringer das Honorar, desto weniger Arbeitsaufwand.

Hierzu passte ein Beispiel, das eine andere Kollegin per E-Mail geschildert hatte: Sie habe für eine Reisereportage ein Pauschalhonorar von 1000 Euro ausgehandelt. Der Auftrag schloss ein, dass sie die Reise selbst organisieren und Sponsoren suchen sollte. Als das Honorar später auf 900 Euro gekürzt werden sollte, habe sie durchgesetzt, dass sich die Redaktion im Gegenzug selbst um Reiseplanung und Sponsorensuche kümmerte – gut reagiert, befand Christian Sauer.

Die Leitlinien von Netzwerk Recherche vor Augen, drängt sich die Frage auf, inwieweit die Unabhängigkeit von Journalisten gefährdet ist, wenn – wie im Reisejournalismus längst üblich – bei einer Recherche Fremdenverkehrsämter das Flugticket bezahlen und Reiseveranstalter die Hotelkosten übernehmen. Doch das wurde an dieser Stelle nicht diskutiert – und war auch Thema anderer Veranstaltungen im Rahmen der Jahrestagung.

Selina Byfield ist freie Journalistin in Berlin und Mitglied im Reporter-Netzwerk Textsalon.