

Existenzgründung im Journalismus

Diplom-Journalist (FH) Timo Stoppacher
Volotag, Köln, 30.5.15

Timo Stoppacher

- * Freier Journalist, Schwerpunkt Technik
- * Chefredakteur Smart Photo Digest
- * Sachbuchautor
- * Blogger (u.a. www.fitfuerjournalismus.de)
- * Dozent
- * Mitglied FA3J und DJV-Landesvorstand
- * Studium Technikjournalismus, Hochschule Bonn-Rhein-Sieg
- * Studium Medienwirtschaft, Rheinische FH Köln

Unternehmer sein

- * selbständig/selbstständig = selbst + ständig
- * Freier Journalist* sein, bedeutet Journalist und Unternehmer zu sein!
- * Alles in einer Person: Vertrieb, Buchhaltung, Produktion etc.

*es sind immer auch Journalistinnen gemeint

Vorteile

- * Selbstbestimmung
- * Flexible Arbeitszeiten
- * Abwechslung
- * Mögliche Themen-Spezialisierung
- * Eigene „Produkte“

Nachteile

- * Planungsunsicherheit
- * Einzelkämpfer
- * Höhere Belastung

„Formalkram“

- * Als freier Journalist ist man Freiberufler und **braucht kein** Gewerbe anmelden!
- * Finanzamt **muss sofort** informiert werden, denn man braucht eine Steuernummer.
- * Offiziell heißt das „Aufnahme einer selbständigen, freiberuflichen Tätigkeit“.

Steuern

- * Keine Angst vor der Buchhaltung
- * Bei allen Steuerfragen lohnt sich der Steuerberater
- * Fehler in der Steuererklärung sind teuer!
- * Fristen einhalten, insbesondere für Voranmeldungen
- * Buchhaltungssoftware für elektronische Abgabe der Umsatzsteuer-Voranmeldungen

Steuern

- * Ca. ein Drittel der eingehenden Honorare für Steuern zurücklegen (separates Konto)
- * I.d.R. Einkommensteuervorauszahlungen quartalsweise: 15.3./15.6./15.9./15.12.

Einkommensteuer

- * Grundfreibetrag ca. 8.500 Euro (Gewinn)
- * Evtl. Vorauszahlungen, abhängig von der zu erwartenden Steuerschuld
- * Gewinn = Umsatz - Kosten

Umsatzsteuer

- * Umsatzsteuerpflicht ab einem Umsatz von über 17.500 Euro im vorherigen Jahr, bzw. 50.000 Euro im laufenden Jahr (bei Existenzgründern im ersten Jahr schon ab über 17.500 Euro im laufenden Jahr)
- * Bei Umsatzsteuerpflicht evtl. Vorauszahlung abhängig vom erwarteten Umsatz
- * Existenzgründer: In den ersten zwei Jahren muss die Umsatzsteuervoranmeldung monatlich abgegeben werden

Umsatzsteuer

- * Regelsteuersatz 19 Prozent
- * Steuerermäßigung 7 Prozent für urheberrechtlich geschützte Werke
- * Bei gemischtem Charakter: Vereinfachungsregel - ein Steuersatz für alles
- * Redaktionsdienste: idR 19 Prozent
- * Tätigkeit im Bereich Werbung, Beratung etc.: idR 19 Prozent
- * PR: Soweit nur Presstexte, die keine reine Werbung: 7 Prozent, sonst 19 Prozent

Absicherung

- * Krankheit, Alter, Berufsunfähigkeit, Tod, Arbeitslosigkeit, Rechtschutz, Haftpflicht und vieles mehr
- * Welche Versicherung ich brauche, hängt in erster Linie von meinen Lebensumständen ab

Krankenversicherung

- * Selbständige normalerweise privat versichert
- * Journalisten gelten als Künstler →
Künstlersozialkasse (KSK)
- * KSK ist selbst keine Versicherung, sondern zahlt den Arbeitgeberbeitrag
- * Man ist(bleibt) Mitglied einer gesetzlichen Kasse, freie Wahl

KSK

- * Nimmt nur mit **Nachweisen** auf!
- * Mindesteinkommen (Gewinn) von 325 Euro monatlich bzw. 3.900 Euro jährlich (Berufsanfänger müssen diesen Wert in den ersten drei Jahren nicht erreichen).
- * Der Beitrag berechnet sich aus dem zu erwartenden Einkommen für das laufende Jahr.

Rechenbeispiel

4. Beitragsberechnung

Der Beitragssatz zur gesetzlichen Rentenversicherung beträgt 18,7 % (Anteil des Versicherten: 9,35 %).

Der Beitragssatz zur gesetzlichen Krankenversicherung liegt bei 14,6 % (Anteil des Versicherten: 7,3 % zuzügl. individueller Zusatzbeitrag der gewählten Krankenkasse; vom Versicherten allein zu tragen).

Der Beitragssatz zur Pflegeversicherung beträgt 2,35 % (Anteil des Versicherten: 1,175 %) bzw. 2,6 % für Mitglieder ohne Kinder (Anteil des Versicherten: 1,425 %)

Beispiel für die monatliche Beitragsberechnung bei einem voraussichtlichen Jahresarbeitseinkommen von 10.000,-- Euro.

Monatsbeitrag zur Rentenversicherung $9,35 \% \text{ von } 10.000 \text{ €} = 935,00 \text{ €} : 12 = 77,91 \text{ €}$

Monatsbeitrag zur Krankenversicherung $7,3 \% \text{ allgem. Beitragssatz (+ kassenindiv. Zusatzbeitrag) v. } 10.000 \text{ €}$
 $= 730,00 \text{ €} : 12 = 60,83 \text{ €} \quad (+ \text{ kassenindiv. Zusatzbeitrag})$

Monatsbeitrag zur Pflegeversicherung:

für Mitglieder mit Kindern $1,175 \% \text{ von } 10.000 \text{ €} = 117,50 \text{ €} : 12 = 9,79 \text{ €}$

für Mitglieder ohne Kinder $1,425 \% \text{ von } 10.000 \text{ €} = 142,50 \text{ €} : 12 = 11,87 \text{ €}$

mtl. Gesamtbeitrag des Versicherten: 148,53 € (+ kassenindiv. Zusatzbeitrag KV) mit Kind

150,61 € (+ kassenindiv. Zusatzbeitrag KV) ohne Kind

Gewinnprognose

- * Man schätzt seinen Gewinn fürs kommende Jahr und zahlt dann die Beiträge dafür
- * Ist der Gewinn höher, zahlt man nicht nach
- * Ist der Gewinn niedriger, kriegt man nichts zurück

- * Besser nicht schummeln!

Rentenversicherung

- * Je niedriger der Gewinn und damit die Beiträge, desto geringer nachher die Rente (gilt auch für Krankentagegeld)
- * Privat vorsorgen: Lebensversicherung, Riesterrente, Berufsunfähigkeit

Arbeitslosenversicherung

- * Auch für Selbständige möglich
- * Im ersten Jahr 40 Euro im Monat, dann 80 Euro
- * Unabhängig vom Einkommen, freie Journalisten (mit Studium) höchste Einstufung
- * Spätestens 3 Monate nach Gründung
- * Geht nur, wenn man schon mal angemeldet gearbeitet hat.

Betriebliche Versicherungen

- * Berufshaftpflicht: Wenn man im beruflichen Alltag was kaputt macht
- * Vermögensschadenshaftpflicht: Wenn man falsch berichtet oder Urheberrechte verletzt
- * Rechtschutz: Bei allen Streitigkeiten (z.B. über den DJV-Beitrag abgesichert)
- * Ausrüstung: Kamera etc. (i.d.R. nicht durch die Hausrat gedeckt)

Private Versicherungen

- * Privathaftpflicht
 - * Berufsunfähigkeit
 - * Hausrat
 - * Medizinische Zusatzversicherung
 - * Privatrechtsschutz
-
- * Jede Änderung der Lebenssituation erfordert Prüfung der Versicherungen

Startkapital

- * Die ersten drei Monate Miete und Lebenshaltungskosten sollten vorhanden sein, denn:
 - * Auf die Gründung folgt eine Akquisephase.
 - * Nach ein paar Wochen kommt der erste Auftrag, der sofort erledigt wird, aber auch zwei Wochen braucht.
 - * Dann wird das Ergebnis abgenommen und dann kann man erst seine Rechnung stellen, die dann (im Idealfall) spätestens nach zwei Wochen bezahlt wird.
 - * So sind mindestens sechs Wochen ins Land gegangen.

Eigene Reserven

- * Anlegen für Krankheit, Auftragslücke, Honorarausfall, Steuern, Urlaub, Ausstattung etc.
- * Im zweiten, spätestens im dritten Jahr sollten die Lebenshaltungskosten für drei Monate als Reserve vorhanden sein.

Netzwerken

- * Als Dienstleister dem Kunden weiterhelfen, stärkt die eigene Position.
- * Wenn ich nicht mehr weiter weiß, habe ich einen Kollegen, der helfen kann.

Netzwerken

- * Nicht nur Online-Netzwerke pflegen, gerade persönliche Kontakte bringen weiter
- * Austausch mit Kollegen – besonders für Freie wichtig
- * Themenrecherchen
- * Kooperationen
- * grauer Arbeitsmarkt - kaum eine ausgeschriebene Stelle wird ohne Vitamin B vergeben
- * es zählt nicht nur die Qualifikation, sondern auch die Persönlichkeit
- * also stetig sich selbst präsentieren (Selbst-Marketing)

Arbeitsumgebung

- * So angenehm wie möglich
- * Wo Ihr am besten arbeiten könnt: Zuhause, Büro mieten, Co-Working, Starbucks...
- * Eigenen Rhythmus finden
- * Auf die Life-Work-Balance achten

Gründung im Team

- * Zusammen ist man weniger allein!
- * Größere Projekte sind möglich
- * Vertretungen
- * Mehr Kompetenzen / breiter aufstellen
- * Kosten teilen

Selbstmarketing

- * „Klappern gehört zum Handwerk“
- * Bloggen, twittern, YouTube – es gibt viele Möglichkeiten
- * Sollte individuell und authentisch sein, nicht nur „weil man bloggen soll“
- * Ziel: eigene Marke aufbauen

Akquise

- * Es gibt über 300 Tageszeitungen, über 1.500 Publikumszeitschriften, ca. 4.000 Fachzeitschriften...
- * An deutschsprachiges Ausland denken
- * Nicht nur Redaktionen brauchen Texte!
- * Es gibt PR-Agenturen, Firmen, Verbände etc.

Honorare

- * sind immer zu niedrig!!!
- * Auftraggeber wollen so wenig wie möglich zahlen!
- * Honorarkalkulation gehört zum Unternehmersein

Honorare

- * Was brauche ich zum Leben? (Kostenkalkulation)
- * Alternativ: Konkurrenzkalkulation oder Nachfragekalkulation

Honorarkalkulation

- * Lebenssituationsabhängig
- * Als Berufseinsteiger kann man anders kalkulieren, aber Anpassung später schwer
- * Mehrwert für einen selbst

- * 2 Kalkulationen sind nötig
- * Arbeitszeitkalkulation und Kostenkalkulation

Arbeitszeitkalkulation

- * Wie viel Zeit kann ich arbeiten?
- * 20 Tage im Monat * 8 Stunden = 160 Stunden

Kostenkalkulation

- * Privatentnahmen
- * Betriebsausgaben
- * Sonderausgaben

Honorarkalkulation

- * Privatentnahmen
- * + Betriebsausgaben
- * + Sonderausgaben

- * / Tage oder Stunden

- * Aufwand abschätzen + 20% Reserve + Gewinnzuschlag

Rechenbeispiel

- * 2.000 € Privatentnahmen (Miete, Essen, Freizeit...)
- * + 600 € Betriebsausgaben
- * + 600 € Sonderausgaben

- * = 3.200 € Kosten im Monat, müssen in 160 Stunden verdient werden = 20 € / Stundenhonorar

- * **Trotzdem 40 € (oder mehr) pro Stunde verlangen!**

Honorarkalkulation

- * weil es Auftragsflauten gibt
- * weil man manche Aufträge für weniger macht, weil sie Spaß machen und/oder Renommee bringen
- * weil man mal in Urlaub möchte oder krank werden kann
- * weil man Rücklagen bilden muss
- * **weil unsere Arbeit auch Geld wert ist!**

* FAS vom 29.3.15

eine vernünftige Figur...

Jörn Giersberg arbeitet mit seinen Kunden hauptsächlich mit Hanteln im Kraftraum („Fürs Rumhopsen im Wald ist mein Stundensatz zu hoch“) und nebenher im Vorstand des Verbandes der Personal Trainer. Da geht es zuvörderst darum, gewisse Standards und ein angemessenes Honorar in der sich professionalisierenden Branche durchzusetzen: „Alles unter 75 Euro die Stunde ist Dumping.“

Der Beruf des Personal Trainers ist nicht geschützt, jeder oder jede darf sich so nennen. Eine Zulassungsprüfung gibt es nicht, entsprechend fächert sich das Angebot auf: vom Ex-Leistungssportler mit Olympiamedaillen bis zum abgebrochenen Sportstudenten, vom doppelt-promovierten Mental- und Irgendwas-Coach bis zur Aus-

Tagessatz 152 Euro



Ich mag Wirtschaftsjournalismus im Netz und interessiere mich für eine
Mitarbeit in der Wirtschaftsredaktion von SZ.de.

Die Wirtschaftsredaktion von SZ.de arbeitet gemeinsam mit den Print-Kollegen an einem Newsdesk und plant ihre Berichterstattung gemeinsam. Wir suchen Mitarbeiter/innen für mehrere Tage pro Woche und zahlen zum Beispiel für Berufsstarter 152 Euro am Tag plus Wochenendzulagen.

Was bleibt

Gewinn minus Steuern minus Sozialabgaben ergibt in diesem Beispiel 18.681,20 Euro**, die man schließlich ausgeben kann. Pro Monat also 1.556,77** Euro netto für Miete, Lebensmittel, Freizeit, Rücklage für Altersvorsorge, Urlaub und so weiter. In München, der Stadt mit den teuersten Mieten Deutschlands.

Nachzulesen auf <http://www.fitfuerjournalismus.de/152euro>

Folien gibt es unter www.timo-stoppacher.de/volotag

Wie kriege ich gute Honorare?

- * Solvente Auftraggeber suchen
- * Keine Tageszeitungen, sondern Fachtitel
- * Spezialisierung
- * Mehrwert bieten
- * Qualität und originelle Themen liefern → Problemlöser sein

* Falls Ihr den Schritt in die Selbständigkeit wagt:

VIEL ERFOLG!

Freue mich über die Kontaktaufnahme auf Facebook,
Twitter (@CGNTIMO), Xing, LinkedIn, E-Mail
timo@stoppacher.de