

# Inhalt

## 1. Abschnitt:

### Markt, Profile, Honorare und Rechtsfragen

<b>1. Der Markt – Auftraggeber, Arbeitgeber, Kunden und die Freien</b>	<b>15</b>	Die politische Dimension:	
<i>von Michael Hirschler</i>		Qualität im Journalismus	38
Das Berufsfeld freier Journalismus	17	Einstieg in die Medienwelt als Freie/r	39
Auftraggeber	18	Das war der Markt. Wer aber sind die Freien?	39
Einkünfte sehr unterschiedlich	19	Freie Journalist(inn)en – Spezialisten und	
Konkreter Bedarf in ausgewählten Bereichen	20	Alleskönner: Wir können (fast) alles	39
Klassisch: Die / der lokale Freie		Constanze Elter: Steuern als	
in der Tageszeitung	20	Alleinstellungsmerkmal	40
Die lokale Anzeigenzeitung	21	Keine Luftnummer: Seit 20 Jahren über	
Überregionaler Korrespondent/in		Deutschland – Axel Hässler	40
für die lokale Tageszeitung	21	Mit YouTube als freier Journalist Geld	
Freie Mitarbeit bei überregionalen und		verdienen – und mehr: Matthias Morr	41
nationalen Zeitungen	22	Das Bildgeschäft ist nicht nur Foto-, sondern	
Der Scoop bei der Zeitung	23	auch Datenbanktechnik: Max Kohr	41
Tätigkeit als Pauschalist/in		Kommunikation ist ein Geschäft für	
für Nachrichtenagenturen	23	Journalisten: Michael Jansen	42
Arbeit für Zeitschriften	23	Rätsel der Statistiken: Wie viele Freie gibt es?	43
Fachzeitschriften	24	Funktionen im Arbeitsmarkt	43
Arbeit für Redaktionsbüros und		Warum eigentlich – frei?	44
Kleinagenturen im Printbereich	25	...und die Kinder?	44
Wo etwas über Printmedien konkret erfahren?	25	Frei arbeiten heißt leider immer noch:	
Rundfunk: Ein Arbeitsfeld, das sich sehen		Wenig Geld für viel Arbeit	45
(und hören und online lesen) lässt	25	Sonderfall Freie an Rundfunkanstalten	46
Arbeit für Produktionsgesellschaften von		Langfristige Perspektiven	46
Rundfunksendern	28	Gefühlte oder tatsächliche Verschlechterung	
Online	29	des Berufsfelds?	46
Der Bildermarkt	31	Probleme	47
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	33	Notwendiges Profil	47
Sonstiges: Beratung, Lehrtätigkeit	35	Förderung	47
Der Buchmarkt	35	Aussichten	48
Direktmedium und -verlag	36	<b>2. Freie müssen sich organisieren</b>	<b>49</b>
Langfristige Perspektiven des freien Markts	37	<i>von Michael Hirschler</i>	
		Bis zu 50 Prozent der Arbeitszeit für die	
		Selbstorganisation	49
		Sich professionell aufstellen	51
		Netzwerke nutzen: DJV & andere	52
		Interessenvertretung und Service	
		für Freie: DJV-Angebote nutzen!	52

DJV digital: Angebote für Freie	54	3. Schritt: Auftraggeber kennenlernen	78
Mit Adresse gefunden werden:		4. Schritt: Kunden- und Auftraggebergruppen bewerten	80
Das Taschenbuch „Freie Journalisten“	55	5. Schritt: Strategie für ausgewählte Kunden festlegen	81
Weiterbildung mit dem DJV	56	Profilschärfe und Positionierung	
Bildung per Webinar: Online-Seminare	56	– Generalist oder Spezialist?	81
Ein eigener Versicherungsmakler für DJV-Mitglieder	56	Positionierung per Nischenstrategie – die eigene Kategorie kreieren	85
Pressausweis(e)	56	Bausteine für Nischenstrategien (Beispiele)	87
Angebote wirklich nutzen!	56	PR und Journalismus – Plädoyer für eine strikte Trennung	89
Mit diesem Ratgeber Geld verdienen!	57	Vom Generalisten zum Spezialisten – einen Expertenstatus aufbauen	89
Die Lektüre organisieren	57	Die hohe Kunst der Positionierung – vom „no name“ zur Marke	92
Der Trend geht zum Zweitbuch	57	Marketingmaßnahmen – sehen und gesehen werden	93
<b>3. Marketing mit Profilschärfe</b>		Aufgabe: Welcher Anteil im Kopf Ihrer Auftraggeber ist für Sie reserviert?	94
<b>Wie Aufträge von selbst kommen</b>	<b>59</b>	Umsetzungsideen für Marketingmaßnahmen sammeln	101
<i>Stefan von Andrian</i>		Marketing mit Methode – eigene Netzwerkfähigkeiten entwickeln	102
Inhalt	59	Kontakte knüpfen – wo und wie	102
Marketing – weshalb und wozu?	59	1. Netzwerkziele definieren	107
Gebrauchsanweisung – erfolgreich mit „Marketing für Freie“	60	2. Kontakte zu Netzwerkern finden	107
Der Alltag von Freien – ein Drama in vier Akten	62	3. Aktiv Kontakte knüpfen	109
Marketing und Verkauf für Freie – wie funktioniert das?	64	4. Kontakte und Beziehungen pflegen	109
Marketing für Freie – das Vorgehen	67	Die Sieben Todsünden beim Kontakten und Netzwerken	111
Basis für Business – persönliche Standortbestimmung	68	Das Marketingkonzept und seine Umsetzung	112
Standortbestimmung: Wo stehe ich?	68	Das Marketingkonzept – kompakt gefasst	113
Zielnavigation: Wo will ich hin?	70	Den Umsetzungsplan erstellen	114
Persönliche Inventur – Suche nach Pfunden, mit denen sich wuchern lässt	73	Erste Schritte im Verkauf	115
Persönliche Inventur: Recherchieren Sie Ihre Interessen, Erfahrungen und Fähigkeiten!	73	Selbst-Check: Bin ich startklar zum Verkauf?	115
Persönliche Inventur: Tonalität und Eigenschaften	75	Der erste redaktionelle Kontakt	115
Kunden und Auftraggeber – Markt ohne Grenzen?	76	10 Grundlegende Marketinggebote	116
1. Schritt: Auftraggeber zusammentragen	77	Links und Literatur	118
2. Schritt: Gruppen von Auftraggebern bilden	77		

<b>4. Honorargestaltung</b>	<b>119</b>	Die Übersichten	139
<i>von Hans-Werner Rodrian</i>		Vergütungsregelungen	139
Die Vergütungsregeln	119	Individualrechtlicher Anspruch auf angemessene Vergütung bei Urheberschutz	139
Gibt es denn einen „angemessenen Preis“?	120	Ansprüche bei nicht urheberrechtlich geschützten Leistungen	140
Die Form wechseln: vom Zeilenhonorar zum Regielohn	124	Die Welt jenseits der Ansprüche: Sich auf dem Markt aufstellen	140
Was kann ich denn verlangen? (Das neue Angebot)	126	Verträge schließen	140
Honorarsteigerung im laufenden Geschäft	126	Verträge gehen ganz einfach	140
Der Honorar-Würfel: Honorarstrategie in drei Dimensionen	128	Die wichtigsten Vertragsarten / Allgemeine Geschäftsbedingungen	141
Wie spricht man das Thema elegant an?	129	<b>5.2 Urlaub, Bildung, Honorarausfall, späte Zahlung und: Insolvenz</b>	146
10 Tipps zur Honorarverhandlung	130	<i>Michael Hirschler</i>	
Die richtigen Argumente	130	Recht auf Erholungs- und Weiterbildungsurlaub	146
Mehr Geld durch komplexere Leistung	131	Honorarausfall	146
Honorarspielräume ohne Geld	131	Fälligkeit und Verzug	147
Wer ist der richtige Ansprechpartner?	132	Insolvenz – was nun?	151
Welche Handlungsspielräume sind üblich?	132	<b>5.3 Urheberrechte und andere Rechte</b>	152
Mehr Honorar durch penibles Rechnungswesen	133	<i>Benno H. Pöppelmann</i>	
Die richtige Verteidigung (wenn die Gegenseite das Honorar senken will)	133	Schranken des Urheberrechts	160
Honorargestaltung bei größeren Verteilern (das Modell der ABC-Kunden)	134	<b>Praktische Tipps zur Sicherung Ihrer Urheberrechte</b>	161
Strategien für den „Longtail“	135	<i>Michael Hirschler</i>	
Konzentration auf die A-Kunden oder Pflege des Longtails	136	1. Kontakt mit Auftraggebern	161
Wie sehr beeinflusse ich den Markt?	136	2. Nutzungen durch Personen / Firmen / Vereine, die keine Auftraggeber waren	162
<b>5. Rund ums Thema Recht: Verträge, Tarife, Urheber- und Presserecht, Titelschutz</b>	<b>137</b>	3. Sofort melden: Verwertungsgesellschaften	163
<b>5.1 Vertragsfreiheit zwischen Freien und Medienunternehmen</b>	<b>137</b>	<b>5.4 Presserecht</b>	165
<i>Benno H. Pöppelmann</i>		<i>Benno H. Pöppelmann</i>	
Arbeitnehmerähnliche Personen – wie geht denn das?	138	Pressefreiheit, Rundfunkfreiheit und „Onlinefreiheit“	165
Arbeitnehmerähnliche Personen mit Tarifvertrag	138		

Meinungsäußerungen, Tatsachenbehauptungen	166	Versichern? Ich nicht! – Zweiter Einspruch	185
Schmähkritik	167	Eigene Absicherung trotz Grundsicherung	186
Schranken der Pressefreiheit	167	10 Tipps zum grundsätzlichen Umgang mit der Versicherungssituation	186
Das Recht am eigenen Bild	167	Prioritätenliste für Freie	187
Das Recht am eigenen Wort	168	Priorität 1: Krankenversicherung	187
Autorisierung von Interviews	168	Priorität 2: Haftpflichtversicherungen	188
Straftaten gegen die Ehre	169	Priorität 3: Versicherungen, die vor Einkommensverlusten schützen	189
Schutz der wirtschaftlichen Betätigungsfreiheit	169	Priorität 4: Altersversorgung	189
Börsenberichterstattung	170	Priorität 1: Kranken- und Pflegeversicherung	190
Abwehrmöglichkeiten gegen Presseveröffentlichungen	170	Was bringt die KSK?	190
<b>5.5 Geschäftsbezeichnung, Firma und Titelschutz</b>	178	Künstlersozialkasse: Pflicht für fast alle Freien	191
<i>Michael Hirschler</i>		Die Künstlersozialkasse – der Hintergrund: auch eine Publizistensozialkasse	191
Geschäftsbezeichnungen – nur mit Feingefühl!	178	Detailvoraussetzungen für die Künstlersozialkasse	192
Schutz der Geschäftsbezeichnung – wie geht das?	178	Abgelehnt wegen Vorliegen einer Beschäftigung	193
Schutz durch Anmeldung	178	Probleme mit der KSK	193
Anmeldung als Internet-Adresse	179	Statusklärung	193
Titelschutz	179	Arbeit in einem Rundfunksender	194
Schutz von Internet-Adressen	179	Warum bekommen sozialversicherungspflich- tige Mitarbeiter aber keinen Arbeitsvertrag?	194
Recherche	180	Finanzielles Mindestmaß	194
Für welche Bezeichnungen gibt es keinen Schutz	180	Beschäftigung mehrerer Arbeitnehmer: Mitgliedschaft nicht möglich	195
Kostenträchtige Sorglosigkeiten	180	Nebentätigkeiten und Künstlersozialkasse	195
		Mutterschutzzeiten, Elternzeiten	196
		Rentner	198
		Studenten	198
		Befreiung von der Deutschen Rentenversicherung	198
		Beiträge	199
		Künstlersozialkasse unterbrechen	200
		Kontakt zur Kasse	200
		Gesetzlich oder privat?	202
<b>2. Abschnitt:</b>			
<b>Soziales, Steuern und Abgaben</b>			
<b>6. Frei? ...aber sicher!</b>			
<b>Die richtige soziale Sicherung für Freie</b>	185		
<i>Helge Kühl / Michael Hirschler</i>			
Risiken erkennen	185		
Versichern? Ich nicht! – Erster Einspruch	185		

Gesetzliche Krankenkassen und private Krankenversicherung: Eins vorneweg	202	Ausreichende Versorgung der Hinterbliebenen im Todesfall	272
Zuzahlungen von gesetzlich Krankenversicherten	202	1. Schritt: Bedarf der Hinterbliebenen ermitteln	272
Beiträge – Private fast immer viel zu teuer!	207	2. Schritt: Gesetzliche Ansprüche prüfen	272
Vergleich gesetzliche / private Krankenversicherung	209	3. Schritt: Andere Einkommensquellen prüfen	273
Personenzahl	214	4. Schritt Berechnung des Versorgungsbedarfs	273
Sonderfall Beihilfe	215	5. Schritt Absicherung der Versorgungslücke	273
Elternzeit und Mutterschutz	215	Priorität 4: Altersversorgung	276
Rückkehr in die Gesetzliche?	216	Vorwort	276
Und zum Schluss ein Problem	217	1. Schritt: Bedarf im Alter ermitteln /schätzen	277
Beitragssteigerung in der Privaten	217	2. Schritt: Obligatorische Ansprüche ermitteln	277
Priorität 2: Haftpflichtversicherungen	230	3. Schritt: Weitere Vorsorge planen:	281
Sachversicherungen	232	Faktoren für die Wahl der Kapitalanlage	282
Priorität 3: Absicherung gegen Einkommensverluste	232	Die Lösungsmöglichkeiten	283
I. Einkommensverluste bei Krankheit / Unfall	233	Aktuelle Zuschüsse des Autorenversorgungswerkes	283
1.2 Absicherung bei mittel- und langfristigen / dauerhaften Einkommensausfällen	236	Betriebliche Versorgung	283
Berufsunfähigkeitsversicherung:		Staatlich geförderte private Vorsorge (Riester-Renten)	285
Wie schließe ich den Vertrag?	238	Welcher Riester-Vertrag eignet sich für wen?	291
Was ist bei Vertragsabschluss zu beachten?	239	Wohnriester	291
Lösungsweg der Versicherungsabteilung der DJV-V&S	243	Schlusshinweise	292
Berufsunfähigkeit – auch über das Presseversorgungswerk	244	Produkttempfehlungen	292
II. Private Pflegezusatzversicherung – Pflegetagegeld- / Pflegekostenversicherung	250	Fondssparpläne	292
III. Einkommensverluste bei Arbeitslosigkeit	254	Basis- / Rürup-Renten	293
Arbeitslosengeld I	254	Private Vorsorge	295
Freiwillig in die Arbeitslosenversicherung	255	Immobilien	295
Freiwillige Arbeitslosenversicherung	256	Sicherheit von Immobilien	296
Arbeitslosigkeit bei Selbstständigen	259	Festverzinsliche Wertpapiere	296
Arbeitslosengeld II	260	Variabel verzinsliche Wertpapiere (z.B. Aktien, Aktienfonds, Indexfonds)	297
IV. Todesfallvorsorge / Hinterbliebenenabsicherung	272	Lebensversicherungen	299
		Allgemeines zur Lebensversicherung	299
		a) Kapital-Lebensversicherung	299
		b) Private Rentenversicherung	299
		c) Fondsgebundene Lebensversicherungen	299

d) Fondsgebundene Rentenversicherungen	300	<b>Wozu brauche ich einen Steuerberater?</b>	
Baustein Berufsunfähigkeit	303	<b>In welchen Fällen kann er mit helfen?</b>	346
Baustein Altersversorgung	303	<i>von Kristina Kern, Steuerberaterin in Mainz</i>	
Baustein Todesfallvorsorge	305	Steuer-Software	350
Lebensversicherung – oder nicht?	306	Aufbewahrungspflichten	350
Banksparrpläne / Tagesgeldkonten	306	Prüfung durch das Finanzamt	350
Bausparen	307	Einkünfte aus dem Ausland und im Ausland	351
Zusammenfassung Altersversorgung	307	Schluss mit der Freiheit:	
<b>7. Steuern und Freie</b>	<b>309</b>	Steuerfall Geschäftsaufgabe	351
<i>Michael Hirschler</i>		Mehr über Steuern	352
Mit Steuerkenntnis Geld verdienen	309	Zum Schluss: Steuerzahlung und Finanzamt ernst nehmen	352
Überblick über die Steuerarten	310	<b>8. Abgaben und Gebühren</b>	<b>353</b>
Keine Steuern zahlen	310	<i>Michael Hirschler</i>	
Steuern: Was ist zu tun?	310	Frei – aber nicht von Abgaben und Bürokratie	353
Wann sind Vorauszahlungen fällig?	311	Künstlersozialabgabe	353
Belege sammeln	312	Haushaltsabgabe	353
Steuern sparen:		Arbeiten in der Wohnung	354
Einkommensregeln im Detail	312	Wo sind die Parkplätze?	355
Lohnsteuer: Freie im Rundfunk	330	Industrie- und Handelskammer	355
Warum Lohnsteuer?	330	Arbeitnehmer von Freien	355
Lohnsteuerpflicht hinterfragen	330	Arbeitsvertrag	355
Lohnsteuer Klasse VI vermeiden	330	Sozialversicherungspflicht	356
Werbungskosten	332	Beiträge	356
Lohnsteuererklärung und Rückforderungen	332	Geringfügig Beschäftigte	356
Lohn- und Umsatzsteuer	332	Gleitzone	357
Lohnsteuer und Künstlersozialkasse	332	Aushilfen	357
Zuschüsse zur Altersversorgung bei Lohnsteuerpflichtigen und Selbständigen	332	KSK-Mitgliedschaft von Mitarbeitern	357
Steuerliche Förderung der Altersversorgung	332	Praktikanten	357
Geld verdienen mit Umsatzsteuer	332	Ehepartner-Arbeitsverträge	357
Vereinbarte oder vereinnahmte Entgelte	342	Unfallversicherung und Umlagen	358
Gewerbesteuer	343	Lohnsteuer	359
Der Finanzbeamte ist auch (nur) ein Mensch	346	KSK und Arbeitnehmer	359
Der Steuerberater: Nützlicher Helfer	346	Betriebsprüfungen	359
		Arbeitsschutz	360

<b>3. Abschnitt:</b>			
<b>Tätigkeitsbereiche im Detail: Print, Bild, Rundfunk, Online, PR, Ausland</b>			
<b>9. Freie Journalisten im Printbereich</b>	<b>363</b>	Direktvermarktung	383
<b>9.1 Märkte &amp; Methoden</b>	363	Initiative aus der Praxis: Das DJV-Bildportal	384
<i>Michael Hirschler</i>		Ausgewählte Features	384
1. Noch einmal: Der Markt	363	Kosten	385
2. Ausbildung und Fertigkeiten	363	Kontakt / Ansprechpartner	385
3. Die Tageszeitung	363	Direktvermarktung will gelernt sein	385
4. Noch einmal: Die Zeitschrift	365	Stock und Symbolbild – warum nicht?	387
5. Pressearbeit	368	Nachhonorierung	387
6. Der Buchmarkt: Zwischen Zuschuss- und Selbstverlagen	368	IPTC und EXIF: Bildinformationen	388
<b>9.2 Zusammenarbeit mit Redaktionen</b>	370	Vertragsbedingungen in den Bild-Informationen und der Datenbank-Benutzerführung	388
<i>von Anja Tiedge</i>		Selbstvermarktung als Überforderung?	388
Erst lesen, dann schreiben	370	Honorare	388
„Die Redaktion“ gibt es nicht	371	Notwendige Ausstattung und Ausrüstung	390
Der Kaltstart	372	Technikempfehlung	390
Das Exposé	374	1. Kameraausrüstung	390
Änderungen am Text: Seien Sie Dienstleister, nicht Diva	376	Fotosoftware	391
Tendenzänderung: „Dafür stehe ich nicht mit meinem Namen“	377	Drucker	392
Begrenzt Haltbarkeitsdatum: Was tun, wenn der Text nicht erscheint?	378	Scanner	392
Vernetzen ja, aber bitte nicht anbiedern	379	Reinigungsutensilien	392
<b>10. Freie Bildjournalisten</b>	<b>381</b>	2. Systementscheidung: PC oder Mac?	392
<i>Michael Hirschler</i>		3. PC	392
Arbeitsfelder	381	4. MAC	393
Ausbildung	381	Mobiltelefon und Datenübertragung	394
Strategien am Markt	382	5. Anbieter	395
Zusammenarbeit mit Bildagenturen	383	6. Online-Informationen / Webforen zu Kamera / Bildtechnik	395
		Presserecht beachten	395
		Konzert- und Autorisierungsverträge	398
		Memorandum zur Kennzeichnungspflicht manipulierter Fotos	399
		Verbotene Fotografie: 201a StGB	399
		§ 201a	399
		Handwerksrecht, Kammermitgliedschaft und Meisterpflicht	400
		Gewerbeamt	400
		Steuerfragen	400

Sozialversicherung	401	Sprecheraufnahmen – einige konkrete Tipps	417
Sonstige Versicherungen	401	Die Aufnahme	418
Berufsgenossenschaft – Gesetzliche Unfallversicherung	401	Achtung Aufnahme!	418
Musterverträge	403	Digitale Aufnahmegeräte	418
Verwertungsgesellschaft BILD-KUNST	403	Das Handy als Aufnahmegerät	418
Service-Angebote	403	Töne bearbeiten, Beiträge schneiden	419
Infos und Links	403	Beitrag fertig, was dann	420
<b>11. Freie im Rundfunk</b>	<b>405</b>	Live ins Studio	421
<b>11.1 Freie Mitarbeit in Fernsehanstalten</b>	<b>405</b>	Schnelle Netze	421
<i>Buno Schneider</i>		Hörfunk übers Internet	422
Prolog	405	Fazit und Ausblick	422
Der Markt – aktuelle Situation und Perspektiven	405	Links zur Hörfunktechnik:	422
Freier Freier	408	<b>11.3 Tarifverträge, Sozialversicherung und Steuern bei Rundfunk-Freien</b>	<b>423</b>
Fester Freier	408	<i>Michael Hirschler</i>	
Der Festangestellte	408	Rundfunk in Kürze:	423
Hausproduktion	408	Ein „Reich der Freiheit“	423
Auftragsproduktion	409	Allgemeine rechtliche Situation	425
Die mysteriösen Wege des Geldes	410	Arbeitnehmerähnliche Rundfunk-Freie:	
Die Redaktion – Tür zum Medienschloss	410	Tarifvertragliche Ansprüche	425
Das Tor zum Medienschloss – die Redaktion	411	Sozialversicherungsabzüge	428
Karriere als Freier	412	Das Rundschreiben der Sozialversicherung im Wortlaut	429
Technische Arbeitsmittel für Freie im TV-Bereich	413	Unständig Beschäftigte	430
Vermittlung von technischem Know-how	414	Freie als „ständig Beschäftigte“	431
Epilog	414	Trotz klarer Verwaltungsregelungen:	
<b>11.2 Der gute Ton: Technik im Hörfunk</b>	<b>415</b>	Sozialversicherungs- und Abzugs-Chaos in der Praxis	433
<i>Frank Stach</i>		Thema Doppelversicherung	434
Einleitung	415	Vorteile der freien Freien?	435
Schwingungen	415	Lohnsteuer	436
Mikrofontechnik	415	Kontakte	437
Richtcharakteristik	416	<b>12. Freie Online-Journalisten</b>	<b>439</b>
Kauf von Mikrofonen	416	<i>Michael Hirschler</i>	
		Wer ist eigentlich Online-Journalist / in?	439



Die spezielle Situation der Online-Freien	439	Honorare	463
Online-Auftritte als Abnehmer von Beiträgen	439	Verhandlungs-Strategie	467
Neue Herausforderung: Multimediareporter	440	Literaturhinweise, Adressen	467
Typisch: Freie Journalisten im Schichtdienst	440	<b>14. Freie im Ausland</b>	<b>469</b>
Der Aufbau eines eigenen Mediums:		<i>Michael Hirschler / Helge Kühl</i>	
Content sells	442	Arbeitsfelder im Ausland	469
Bannerwerbung	444	Typisch: Auslandskorrespondent/in	469
Geld verdienen mit kostenpflichtigen Inhalten?	445	Auslandskorrespondent/in: Frei oder fest?	469
Einzelbeitrags-Verkauf per Online-Datenbanken und Services von Dritten	446	Kurzeinsätze	469
Finanzierung durch Spenden und mehr: Flattr, Kachingle, Crowdfunding	446	Fallschirm-Korrespondenten	469
DJV-Bildportal	446	Zur Anonymität gezwungen: „Stringer“-Dasein in Kriegs- und Krisengebieten	470
Formate und Produktionen	448	Korrespondent in eigener Mission	470
Kundendienst	449	Auch nicht unbekannt: Journalist/in für deutschsprachige Auslandsmedien	470
Beratungsdienstleistungen	449	Selten: Frei für fremdsprachige Medien	472
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit im Onlinebereich	449	In Zukunft: „Im Ausland im Inland“	472
Organisatorisches: ISSN, Impressum, Titelschutz	451	Beiträge aus dem Inland ins Ausland	472
Steuerfragen: Online-Entwicklung als Gewerbe?	451	Ins Ausland – per Auftrag oder auf eigene Faust?	472
Technikfragen	451	So schnell wie möglich weg: Vorüberlegungen	473
Interaktivität: Zwischen Web 2.0 und Hype	452	Kontakte zu Medien	473
Nützliche Links für Online-Journalisten	453	Kontakte pflegen	474
Freie Journalisten:		Themenbereiche	474
Wie viel Social Media „muss“?	453	Bürokosten	474
<b>13. Journalismus oder PR: eine Grundsatzentscheidung?</b>	<b>455</b>	Kommunikationskosten	474
<i>Klaus Kresse</i>		Klassische Versendung	475
Der Markt	455	Geldtransfer	476
Konfliktpotenzial	456	Gesundheit ernst nehmen	476
Neu-Orientierung	456	Bürokratie	476
Tätigkeitsfelder	459	Über das Gastland informieren!	477
Technische Ausstattung	461	Abenteuer Ausland: Von A bis Z	477
		Am Anfang war die Akkreditierung	477
		Kommunikation: Webmail	478
		Webmail-Anbieter (Auswahl):	478

Internetcafés und WiFi-Hotspots finden	478	Und zurück?	492
Versicherungssituation:		Nützliche Links	493
Was bin ich eigentlich?	478		
Sozialversicherung: KSK im Ausland?	480		
Rentenversicherung ohne KSK freiwillig fortführen	480		
Gesetzliche Krankenversicherung im Ausland	480		
Private Auslandskrankenversicherung!	481		
Weitere Versicherungen	484		
Anzeige bei der Berufsgenossenschaft	485		
Pflichtversicherung auf Antrag bei der Deutschen Rentenversicherung	485		
Nichts ist unmöglich:			
Sozialversicherung im Ausland	485		
Steuern: Endlich ohne!?	486		
Kontrollmeldeverfahren	486		
Steuerabzug durch den Auftraggeber	487		
Steuerabzug: Betriebsausgaben?	487		
Umsatzsteuer: Mehrwert auch im Ausland	487		
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer	488		
Umsatzsteuer bei Einreise	488		
Steuern bei Lieferung ins Ausland	488		
Arbeitsmittel, Ausrüstung und andere Fragen	489		
Der internationale Presseausweis	489		
Im Ausland ist alles anders:			
Fremde Rechtssysteme und Kulturen	489		
Selbstschutz und Training in Krisengebieten	489		
Auch an freie Mitarbeiter und Aushilfen denken	490		
Wichtige Anlaufpunkte:			
Ausländische Journalistengewerkschaften	490		
Bei der Botschaft registrieren	490		
Netzwerk im Ausland: Die deutschsprachige Gemeinde als Ausgangspunkt	491		
Wissen von Kollegen nutzen	491		
Journalisten-Netzwerke I: weltreporter.net	491		
Journalisten-Netzwerke II: n-ost.de	491		
		<b>4. Abschnitt:</b>	
		<b>Geldquellen, Gründung von Gesellschaften, Arbeitsausrüstung, Zeit und Raum</b>	
		<b>15. Finanzierungsinstrumente für Freie</b>	<b>497</b>
		<i>Michael Hirschler</i>	
		Überblick	497
		Die Realität:	
		Finanzierungsbedarf eher selten	497
		Kredit Marke Eigenbau	497
		Investitionsabzugsbetrag:	
		Kredit beim Finanzminister	498
		Miete und Leasing	498
		Der Bankkredit	498
		Das Bankkonto:	
		Privat- oder Geschäftskundenkonto?	499
		Öffentliche Fördermittel	500
		Beratungskosten / Coaching	501
		Förderung bei Existenzgründung	502
		Allgemeine Voraussetzungen für die Gewährung des Gründungszuschusses	504
		Stellungnahme zur Existenzgründung durch den DJV / die DJV-Landesverbände	506
		Zuschüsse für Gründungsberatung	508
		Arbeitsagentur: Einstiegsgeld	509
		Europäischer Sozialfonds: Zuschüsse	509
		Regionale und städtische Fonds	509
		Frauenförderung	509
		Menschen mit Behinderungen	509
		Gründerzentren	510
		Sozialfonds und vergleichbare Einrichtungen	511
		Crowdfunding: Geld vom Publikum	511
		Inkubatoren	512

Geld von Sympathisanten: Flattr, Paypal, Kachingle	512	Delivered Knowledge: Newspapers / Magazines, TV- and TV-Sender, Online-Media	539
Geld aus dem Unterstützerverein	513	External Knowledge: Libraries, Archives, Publishing Archives	541
Geld aus der Stiftung und durch Auszeichnungen	513	Transport: From Cars, Train and Flying and Problems with the Equipment	541
Kein Geld mehr:		From Online, Hard- and Software	541
Freigabeantrag und Insolvenz	513	Computer: Mac or PC?	542
<b>16. Zusammen in die Zukunft – von Partnern und Gesellschaften</b>	<b>515</b>	Datensicherung	543
<i>Michael Hirschler</i>		Work Material	543
Gesellschaften in Kürze	515	Hardware:	543
Motive	515	Software: Zahl- und Freeware	545
Gestaltungsmöglichkeiten	516	Offers for DJV-Members	549
Bürogemeinschaften und GbR –	516		
Partnerschaftsgesellschaft	521	<b>Anhang</b>	
Haftung nicht ausgeschlossen: GmbH	522	<b>18. Adressen</b>	<b>551</b>
Nur ein Euro erforderlich:		DJV-Landesverbände	551
Unternehmergesellschaft (UG)	528	Existenzgründung	553
In Kürze: Die kleine AG	529	Soziales und Verwertungsgesellschaften	555
In Kürze: OHG und KG	529	Urheberrecht	556
Ausländische Gesellschaftsformen	530	Scheinselbständigkeit	557
Genossenschaften	531	Internationales	557
Steuern: Gründung, Umwandlung und Aufgabe von Gesellschaften	532	Verbände und Institutionen der Medienbranche	557
<b>17. Die Organisation des Arbeitsplatzes, der technischen Ausrüstung und der Arbeitszeit</b>	<b>535</b>	Fach- und themenbezogene Vereinigungen und Organisationen	559
<i>Michael Hirschler</i>		Media Initiatives	561
Arbeitszeit organisieren	535	Research and Quality	562
Ohne Technik geht es kaum	536	Service	562
Von Arbeitszimmer und Büroetagen	536	Freelancer-Verzeichnisse und Jobbörsen	562
Arbeiten mit Kindern	536	Some Further Education Addresses for Freelancers	563
Unterwegs arbeiten	538	<b>19. Literaturverzeichnis</b>	<b>565</b>
Hauptarbeitsmittel: Das Telefon	538	DJV-Publications for Freelancers	565
Gelagertes Wissen:		Further Literature / Magazines on the Topic Freelance / Media	565
Handbibliothek und Archiv	538		

<b>20. Vertrag über freie Mitarbeit Wort</b>	<b>567</b>
<i>Bearbeitet von Benno H. Pöppelmann und Michael Hirschler</i>	
<b>21. Vertrag über freie Mitarbeit Bild</b>	<b>571</b>
<i>Bearbeitet von Benno H. Pöppelmann und Michael Hirschler</i>	
<b>22. Lieferungs- und Geschäftsbedingungen für freie Journalisten Wort und Bild</b>	<b>575</b>
<i>Bearbeitet von Benno H. Pöppelmann und Michael Hirschler</i>	
<b>23. Über die Autoren</b>	<b>579</b>
<b>24. Schlagwortverzeichnis</b>	<b>581</b>