

**NETZWERK
TREFFEN**

**FREIE
MUSIK
SZENE**

**KUNST FAIR
BEZAHLT: DAS
VERHANDLUNGS-
1X1 FÜR SELBST-
STÄNDIGE
MUSIKER:INNEN
HANDOUT**



Grundsätzlich solltest du bei einer professionellen Tätigkeit als Musiker:in immer eine Gage für deine Leistung nehmen. In einigen Projekten steht diese bereits bei der Anfrage fest. In den meisten Fällen kannst du aber darüber verhandeln und damit deine Konditionen verbessern.

FIRST STEP: GUTE VORBEREITUNG IST ALLES

Kontext: Um zu wissen mit welcher Strategie und in welchem finanziellen Rahmen ich mich bei einer Verhandlung bewege, muss ich den Kontext recherchieren. Vorbereitung ist hierbei alles.

- **Wird das Projekt / die Veranstaltung gefördert?**

Wenn ein Projekt oder eine Veranstaltung gefördert wird, sollten Gagen sich an Richtwerten von Berufsverbänden orientieren. (Honoraruntergrenzen)

- **Corporate oder Independent?**

Ist das Projekt nicht gefördert, stellt sich die Frage, welche finanziellen Möglichkeiten mein Gegenüber hat und was üblicherweise bezahlt wird. Handelt es sich um ein Unternehmen, das dich für eine Firmenfeier buchen möchte oder ein künstlerisches Projekt für das du angefragt wirst? Davon hängt ab wie du die Gage kalkulieren kannst.

- **Realistische Einschätzung der finanziellen Rahmenbedingungen des Projektes:**

Um herauszufinden in welchem Bereich sich eine branchenübliche Gage für deine Anfrage bewegt, kannst du Kolleg:innen fragen oder unter www.gagenkompass.de recherchieren.

TIPP: Sprich mit Kolleg:innen über Geld. Nur so weißt du, was andere in diesem Kontext kalkulieren.

Wie hoch die Gage sein muss, damit ich zufrieden bin, hängt von individuellen Fakten ab. Dazu gleiche ich folgende Faktoren ab:

FAKTOR I: INHALT

Der „Faktor Inhalt“ ist sehr individuell und beschreibt, ob ein Projekt musikalisch und inhaltlich zu dir passt. Hier musst du einschätzen, was dir Spaß macht und ob etwas zu deinem Profil passt.

ACHTUNG: es geht nicht darum, weniger Gage zu nehmen, wenn du Spaß an etwas hast.

FAKTOR II: GELD

Frage dich ehrlich: wie hoch müsste die Gage sein, damit du über die Maßen zufrieden bist. Schreibe die Zahl auf oder vergleiche sie mit dem genannten Angebot.

FAKTOR III: INVESTITION

Hier können verschiedene Aspekte für dich relevant sein

- **Reichweite des Projektes auf Social Media / Youtube etc.:**
Wenn ein Projekt dir eine hohe Sichtbarkeit garantiert, kann das für deine Karriere hilfreich sein
- **Wichtige Kontakte:** wenn du über die/den Auftraggeber:in weitere Anfragen bekommst oder Kontakt zu einem Netzwerk generieren kannst, kann es sich lohnen ein Projekt zuzusagen.

Tipp für Zufriedenheit und mentale Gesundheit: Nur wenn zwei von drei Faktoren zutreffen, nehme ich eine Anfrage an.

Um mich auf ein Verhandlungsgespräch vorzubereiten, sollte ich also vorab meine Ziele konkret definieren und aufschreiben:

- Höhe der Gage
- Umfang der Proben (Probenlänge / wieviele Proben)
- Inhaltlicher Umfang (Konzertlänge / gespielte Werke)

Folgende Faktoren sollten in einer Verhandlung berücksichtigt werden:

- Gage für Konzert
- Gage für Proben (pauschal oder pro Probe)
- Vorbereitung
- Fahrten (Fahrzeit + Kosten)
- unternehmerisches Risiko (über Ausfallhonorar)

Zusätzlich müssen wir berücksichtigen, dass wir von unserer Gage folgende Kosten decken müssen:

- Rücklagen für private Rentenversicherung + soziale Absicherung
- Beiträge für Krankenkassen-, Renten- und Sozialversicherungsbeiträge
- Miete für Studio/Proberaum
- Materialkosten (Instrumenteninstandhaltung)
- Werbungskosten
- Akquise
- Öffentlichkeitsarbeit
- Fortbildungen / Erhalt der Fähigkeiten

DIE VERHANDLUNG

Suche dir das Setting, das zu dir passt und versuche die Verhandlung dem entsprechend zu führen (Telefonat, persönliches Gespräch, Schriftform).

- **Bei schriftlicher Kommunikation:** Starte mit einer Nachfrage „Bevor ich ein individuelles Angebot schreiben kann, benötige ich noch einige Informationen.“ (W-Fragen: Was, Wo, Wer)
- **Telefonat:** Verschaffe dir Zeit um dich vorzubereiten: „Ich melde mich XXX zurück, weil ich vorher in meinen Kalender schauen muss.“

Mentale Stärkung: Mach dir klar welche Ziele du für die Verhandlung hast und schreib sie auf (Notizen mit in die Verhandlung nehmen).

Hilfreiche Grundsätze:

- Das Gespräch muss nicht mit einer Einigung enden.
- Im Idealfall ist das Ergebnis eine Einigung mit der beide Seiten zufrieden sind.

GRUNDSÄTZLICH GIBT ES ZWEI STRATEGIEN:**• Aufschlüsselung aller Kosten:**

Durch die Aufschlüsselung aller Kosten kannst du deinem Gegenüber transparent deine Kostenpunkte auflisten und sichtbar machen, welche Leistungen in deinem Angebot enthalten sind. Durch das Sichtbarmachen von Leistungen lässt sich die Höhe der Gage argumentieren, jedoch können Leistungen auch gestrichen werden.

Beispiel:

Konzertgage: 600€

4 Proben: á 300€

→ es finden nur 3 Proben statt

• Pauschaler Paketpreis:

Bei dieser Strategie machst du dir zum Vorteil, dass dein Gegenüber nicht alle Kosten im Detail aufgeschlüsselt sieht und du in einer Verhandlung kurzfristig entscheiden kannst, wie hoch du einen Kostenpunkt ansetzt.

Ich empfehle auch bei einem Angebot mit Pauschalpreis eine Liste der inklusiven Leistungen anzuhängen, jedoch ohne die einzelnen Kosten zu benennen. Grundsätzlich solltest du bei Paketpreisen selber eine Übersicht haben, wie sich die Preise in deiner Kalkulation zusammensetzen, unabhängig davon, ob du diese Kalkulation mit deinem Gegenüber teilst.

TIPP: Versuche die erste Zahl in den Raum zu werfen, da diese für die Verhandlung als Ankerpunkt dient. Dieser Startpunkt sollte über der von dir als Ziel markierten Gage liegen, um dem Gegenüber Zugeständnisse machen zu können. So sorgst du dafür, dass auch dein:e Verhandlungspartner:in zufrieden aus dem Gespräch geht.

In der Kommunikation solltest du darauf Bedacht sein, die beidseitige Zufriedenheit als gemeinsames Ziel zu benennen, denn ein gemeinsames Ziel lässt dein Gegenüber mehr Zugeständnisse machen.

ES WURDE BEREITS EINE GAGE GENANNT:

- **wie nah liegt die Gage an der eigenen Idealvorstellung?**
- **starke Abweichung nach unten:** überlege, ob sich das Projekt nach Abwägung der Faktoren „Inhalt“ und „Investition“ für dich lohnt
- **leichte Abweichung nach unten:** starte die Verhandlung mit
 - Betonung auf das gemeinsame Ziel sich zu einigen
 - Stelle heraus, dass du das Projekt inhaltlich spannend findest und gerne dabei wärst
 - Kommuniziere dann deinen eigenen Ankerpunkt, der über der von dir als Ziel markierten Gage liegen sollte
- **leichte Abweichung nach oben:**
 - Auch hier solltest du verhandeln, um deine Möglichkeiten auszuschöpfen

**VARIABLEN DIE DU INNERHALB DES GESPRÄCHS
NUTZEN KANNST SIND:**

- **Anzahl der Proben**
- **Anzahl der zugesagten Konzerte:** wenn das Repertoire gleich bleibt und keine weiteren Proben anfallen, kann man bei einer garantierten Anzahl von Konzerten in einem bestimmten Zeitraum die Gage anpassen
- **Bei Touren:** Bezahlung für Reisetage und Off-Days (dafür sollte man vorab die genauen Zahlen im Kopf haben)
- **Unbedingt immer definieren:** zeitlichen und inhaltlichen Umfang der Tätigkeit

KUNST FAIR BEZAHLT: DAS VERHANDLUNGS-1X1 FÜR SELBSTSTÄNDIGE MUSIKER:INNEN

KOMPAKT-WORKSHOP VON ELLA ROHWER IM RAHMEN DES NETZWERKTREFFEN FREIE MUSIKSZENE

In diesem kompakten 45-Minuten-Workshop vermittelt Ella Rohwer praxisnahes Verhandlungswissen speziell für selbstständige Musikschaaffende. Ausgehend von realen Beispielen lernen die Teilnehmenden, ihre künstlerischen Leistungen selbstbewusst zu vertreten, angemessene Honorare zu verhandeln und klare Grenzen zu setzen. Mit guter Vorbereitung und einem Fokus auf individuelle Stärken bietet der Workshop konkrete Strategien, um im Musikbusiness souverän aufzutreten und bessere Arbeitsbedingungen zu erreichen.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Freie Ensembles und Orchester in Deutschland e. V.
Leunscherdamm 13 • 10999 Berlin

www.freo-netzwerk.de • www.freo-forum.de
www.freo-landschaften.de • info@freo-netzwerk.de

VORSTAND

Christian Fausch, Sarah Heemann, Dominique Mayr,
Volker Hormann, Christina Gießmann

GESCHÄFTSSTELLE

Lena Krause (Geschäftsführerin)
Sebastian Haas (Referent der Geschäftsführung)

VEREINSREGISTER

Amtsgericht Berlin-Charlottenburg, VR 36825 B

GESTALTUNG & SATZ

VAN VON / Alex Ketzer • www.van-verlag.com

Dieses Handout ist Bestandteil des FREO-Projekts PERSPEKTIVEN – Professionalisierung, Nachhaltigkeitsstrategien und Resilienz für die freie Musikszene, gefördert durch den Beauftragten der Bundesregierung für Kultur und Medien.

Das Netzwerktreffen Freie Musikszene ist eine Veranstaltung von FREO – Freie Ensembles und Orchester in Deutschland e.V., gefördert von dem Beauftragten der Bundesregierung für Kultur und Medien in Kooperation mit der Deutschen Jazzunion im Rahmen des Projekts con.texte, gefördert durch die Initiative Musik gemeinnützige Projektgesellschaft mbH mit Projektmitteln des Beauftragten der Bundesregierung für Kultur und Medien, in Kooperation mit PRO MUSIK – Verband freier Musikschaffender e.V. im Rahmen des Projekts Artist Elevator 2.0, gefördert durch die Initiative Musik gemeinnützige Projektgesellschaft mbH mit Projektmitteln des Beauftragten der Bundesregierung für Kultur und Medien, in Partnerschaft mit I'M SOUND – Versicherungsschutz für Musik am Stromkreis und in Kooperation mit der Vereinigung Alte Musik Berlin im Rahmen des Projekts „Empowerment III – Zukunftswerkstatt Alte Musik“, gefördert aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) im Rahmen des Programms „Stärkung des Innovationspotentials in der Kultur III (INP-III/2)“, der Berliner Senatsverwaltung für Kultur und Gesellschaftlichen Zusammenhalt sowie der Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten (GVL).

