

Print - Journalismus:**Wenn aus
Festen Freie
werden**

Die meisten Printmedien haben die Umstrukturierungen hinter sich. Andere stecken mitten drin. DM/EURO ist umgezogen, Magazine sind dünner geworden, Redaktionen schmaler. Derzeit schrumpft es noch in der Kölner impulse-Redaktion von Gruner + Jahr. Anfang August verloren acht von 14 schreibenden RedakteurInnen ihren Job und müssen jetzt als Freie überleben – oder einen Job suchen.

Für Freie bergen solche Umstrukturierungen vielleicht auch Perspektiven. Da reagieren die Redaktionen unterschiedlich. Während es aus der WirtschaftsWoche eine Zeit lang hieß, dass Themenangebote frischer Freier nur wenig Chancen hätten, signalisieren andere Redaktionen sogar verstärkte Aufnahmebereitschaft. Denn die Seiten müssen gefüllt werden – auch wenn die Zahl der RedakteurInnen gesunken ist. Also: Probieren statt resignieren. Außerdem entstehen immer wieder neue Print-Titel. Hier ist Marktbeobachtung einfach wichtig – und kann zu neuen Aufträgen helfen. Tatsächlich ist vieles im Umbruch im Printbereich. Und wo die Reise für die Freien hingeht, das ist nur schwer einzuschätzen. Doch wenn sich die Anzeigen-Situation künftig verbessert, dann haben sich viele Verlage vielleicht an die Situation gewöhnt, mit weniger Angestellten ihre Blätter zu machen. Und werden verstärkt auf Freie setzen. Dann ist es an uns, diese Jobs zu erledigen, ohne dass wir uns gleichzeitig ausbeuten lassen. In diesem Sinne erfolgreiches Überleben wünscht

Peter Schmidt

Sozialversicherung**Euros für die Kommunen**

Wie haben sich die Zeiten geändert. Vor Jahrzehnten noch hielt eine sozial geführte Regierung schützend die Hand über die Freien Künstler und Medienschaffenden. Weil es ihnen so schlecht ging, wurde die Künstler-sozialkasse geschaffen. Soziale Absicherung sollte kein Luxus mehr sein. Und jetzt – jetzt werden die Journalisten und Buchautoren, Schauspieler und Bildhauer, Sänger und Dramaturgen gleich gestellt mit den Großunternehmen der Republik. Die Freien Berufe sollen ebenso ihren Beitrag zur Gemeindefinanzierung leisten. Was es bringt für die Kommunen, das soll jetzt nicht diskutiert werden. Aber was es kostet und wie es geplant ist, darüber will der Freibrief informieren.

Das Kind bekommt einen neuen Namen. Künftig könnte die alte Gewerbesteuer dann Gemeindefinanzierungssteuer heißen. Doch gemeint ist trotz des neuen Begriffs der gleiche Sachverhalt. Bislang zahlten die Gewerbebetriebe ihre Gewerbesteuer, weil sie ja auch die kommunale Infrastruktur nutzen. Jetzt – so die offizielle Argumentation – sind alle dran, eben auch die Freiberufler vom Grafiker über Arzt und Rechtsanwalt bis hin zu Steuerberatern, Unternehmensberatern und Künstlern. Sie alle nutzen die vorhandene Infrastruktur, also müssen sie auch zahlen. Darüber lässt sich trefflich streiten (s. Kommentar) – im Ergebnis aber soll noch im Laufe dieses Jahres die Gemeindefinanzierungssteuer-Pflicht auch für künstlerischen Freiberufler kommen. Noch muss der Gesetzentwurf in Bundestag und Bundesrat – und eventuell noch in den Vermittlungsausschuss. Darum lässt sich noch nicht endgültig sagen, wie denn die neue Steuer aussehen soll.

Doch die Grundstruktur nach heutigem Kenntnis-Stand, die lohnt es sich schon zu vergegenwärtigen. Grundsätzlich gilt: Die Gemeindefinanzierungssteuer als Nachfolger der Gewerbesteuer soll von den Städten und Gemeinden eingetrieben werden. Und bleibt es bei dem vorgeschlagenen – der Gewerbesteuer ähnlichen – Verfahren, dann geht das so:

- Die Gemeindefinanzierungssteuer ist abhängig vom Gewinn des Freiberuflers. Also wird zunächst wie bisher im Rahmen einer Einkommensteuer-Erklärung der Gewinn ermittelt und durch das Finanzamt festgestellt. Noch ist unklar, in wie weit Mieten, Leasing-Raten und ähnliches berücksichtigt werden sollen. Doch das sind Feinheiten, die am grundlegenden Prinzip nichts ändern.

- Im zweiten Schritt teilt das Finanzamt den Messbetrag der Kommune mit. Das sollen künftig drei Prozent des ermittelten Gewinns sein. Bei einem Gewinn von 30.000 Euro pro Jahr wären das also 900 Euro.

- Im dritten Schritt nimmt die Kommune ihren Hebesatz. Der ist in jedem Ort unterschiedlich – in Düsseldorf liegt er derzeit bei 455. Danach errechnet sich die heutige Gewerbesteuer nach folgendem schlichten Schema: $900 \times 4,55 = 4.095$ Euro.

- Diese 4.095 erhält die Kommune, in diesem Fall die Stadt Düsseldorf.

- Jetzt – so verspricht die Bundesregierung – kann der Freiberufler die gezahlte Gewerbesteuer mit der zu zahlenden Einkommensteuer verrechnen. Doch Vorsicht, das Einkommensteuer-Gesetz erlaubt nur eine Verrechnung bis zu einem Hebesatz von 388.

In unserem Beispiel: Um 3.492 Euro verringert sich zwar die Einkommensteuer.

● Es bleibt in unserem Rechenbeispiel eine Zusatzbelastung von 603 Euro. Diese sollen künftig nicht mehr Betriebsausgaben gelten – sind also zu zahlen und mindern die zu zahlende Einkommensteuer um keinen Cent.

Fazit:

Für alle Freien, die in Kommunen wohnen, die einen Hebesatz von mehr als 388 verlangen, wird die neue Steuer ein Zuschuss-Geschäft. Dazu heißt es aus dem Bundesfinanzministerium lapidar: „Die Gewerbesteuer-Hebesätze sind für die Kommunen auch ein politisches Instrument zur Wirtschaftsförderung.“ Heißt übersetzt: Entweder die Kommunen verringern ihren Hebesatz – oder sie haben den schwarzen Peter und sollen es schuld sein, dass den Freien wieder knappes Geld genommen wird.

Und was kommt noch: Mehr Verwaltungsaufwand. Denn die Verrechnung mit der Einkommensteuer wird nur dann möglich sein, wenn die Freien ein neues Formular ausfüllen. Dieses gilt es noch zu entwickeln – und garantiert wird es nicht allzu schlicht ausfallen.

psch

Aktuelle Gewerbesteuer-Hebesätze in NRW

Wer in Kommunen wohnt, die einen Hebesatz von 388 oder weniger verlangen, für den ist nach heutigem Stand der Dinge die neue Steuer kostenneutral, da sie komplett mit der zu zahlenden Einkommensteuer verrechnet werden soll. In NRW sind das die wenigsten Kommunen. Einen Hebesatz bis 388 verlagen:

Altenbeken, Altenberge, Attendorn, Bad Berleburg, Bad Lippspringe, Beelen, Borcheln, Büren, Delbrück, Gütersloh, Haan, Halle/Westfalen, Harzewinkel, Heinsberg, Herzebrock-Clarholz, Hilden, Nachrodt-Wiblingwerde, Neuenkirchen, Ochtrup, Raesfeld, Rietberg, Salzkotten, Schloß-Holte-Stutenbrock, Spenge, Straelen, Uedem, Verl, Waldfeucht, Welver, Wesseling, Wettingen.

Besonders teuer für die Freien werden die Kommunen mit den derzeit üppigsten Gewerbesteuer-Hebesätzen in NRW. Den Höhepunkt bietet derzeit Bottrop mit einem üppigen Hebesatz von 490. Zu den teuersten zählen:

Bergkamen (450), Bochum (450), Bönen (445), Bonn (450), Bottrop (490), Castrop-Rauxel (470), Dortmund (450), Düsseldorf (455), Duisburg (470), Essen (470), Gelsenkirchen (480), Grevenbroich (450), Hagen (450), Haltern (450), Hamm (450), Hattingen (450), Herdecke (468), Herne (460), Holzwickede (445), Kaarst (444), Kamen (460), Köln (450), Leverkusen (460), Marl (460), Mönchengladbach (450), Moers (450), Mülheim/Ruhr (470), Neuss (450), Nümbrecht (450), Oberhausen (470), Oer-Erkenschwick (470), Recklinghausen (450), Remscheid (450), St. Augustin (460), Schwerte (450), Siegburg (460), Siegen (450), Unna (450), Viersen (450), Voerde (450).

Wer's genauer wissen will, der findet seine Hebesätze vor Ort unter anderem unter www.ihk-koeln.de unter der Rubrik „fairplay / recht / steuern“ – und da im Bereich „öffentliche Finanzen“. Viel Spass beim Rechnen ...

Kommentar:

Wenn die Erben das Erbe verprassen

Jetzt sollen sie dran sein an der Regierung – die Enkel von Willy Brandt. Nur ob der sein Erbe so verwaltet sehen will? Während Brandt sein Dasein selbst als Journalist fristen musste, über magere Zeilengelder klagte und das Zeilenschinden verfluchte, sieht Kulturstatsministerin Christina Weiss die Sache lockerer. Die meisten freischaffenden KünstlerInnen seien von der neuen Regelung nicht betroffen, da sie doch unter der Freibetragsgrenze von 25.000 Euro blieben. Von 25.000 Euro Gewinn im Jahr ist aber schlecht leben. Doch hier kommt ihr das Hunger-Honorar gerade recht. Und wer sich ein wenig hoch gearbeitet hat, der zahlt dann meist drauf.

Das Gesetz lebt von der Gleichmacherei. Die Spedition, deren LKW die Straßen kräftig zerfurchen, macht vielleicht auch nicht gerade üppig Gewinn. Oder auch der Mitnahme-Möbelmarkt im Gewerbegebiet, die Schmiedefabrik am Stadtrand, der Steinbruch im Wald. Jetzt – so heißt es – nutzen die

Maler, die Sänger und Journalisten, aber auch die Landärzte und Rechtsanwälte (die mittlerweile auch oftmals um die Existenz zu kämpfen haben) in etwa gleichem Maße die kommunale Infrastruktur. Drum also: Journalisten, runter vom Fahrrad und rauf auf den LKW. Fordert eigene Zufahrten zum Übungs-

raum, liebe Musiker. Maler, fordert eigene Mal-Areale – ihr seid mindestens ebenso wichtig wie die Gewerbebetriebe im Gewerbegebiet ...

Da stimmt was nicht in der Argumentation – und dieser Kulturstatsministerin sei einfach mal zu wünschen, dass sie sich freiberuflich durchschlagen muss mit – sagen wir mal – 20.000 Euro Gewinn im Jahr. Dann muss sie auch keine Gewerbesteuer zahlen.

Für Freie sind jetzt zwei Dinge interessant: Wie wird sich das Gesetz in den nächsten Wochen entwickeln, während es Bundestag, Bundesrat und vielleicht den Vermittlungsausschuss passiert. Und als zweites die Frage, ob tatsächlich jetzt einige Kommunen ihre Hebesätze senken, um die Freiberufler zu halten. Denn bei einigen Kommunen war der Hebesatz in der Vergangenheit ein Mittel, produzierendes „dreckiges“ Gewerbe abzuschrecken. Jetzt aber werden auch saubere Dienstleister abgeschreckt. Wäre doch schön, wenn die Kommunen mit einer kräftigen Hebesatz-Senkung den Wettbewerb um die Freiberufler eröffnen. Dann fühlt man sich noch mal richtig begehrt – ein Gefühl, das der Markt für freischaffende Künstler nur selten bietet.

psch

Impressum:

Der „Freibrief“ ist eine Zeitschrift für freiberufliche Mitglieder der ver.di-Fachgruppe 8 – Journalismus und Rundfunk – in NRW. Er ist online verfügbar unter www.freiseiten.de sowie über die Internet-Präsenz der ver.di-Fachgruppe Journalismus unter www.dju-nrw.de. Außerdem steht eine Druckauflage für den Postversand (Preis: 1,50 Euro/Stück) zur Verfügung. Abo-Anfragen bitte an Dieter Seifert (v.i.S.d.P.), c/o ver.di NRW, Hohenzollernring 85-87, 50672 Köln, Telefon: (02 21) 95 14 96-44, Telefax: (02 21) 95 14 96-79

Satz: CE Grafik Design, Gummersbach, Telefon: (0 22 61) 2 99 66
Redaktion: Journalistenbüro profil, Peter Schmidt, Bismarckstr. 1, 51643 Gummersbach, Telefon: (0 22 61) 92 62-10, Telefax: (0 22 61) 92 62-24, E-Mail: psch-profil@t-online.de
Wir freuen uns immer wieder neu über Anregungen, Beiträge und Terminhinweise. Schließlich ist der Freibrief von Freien für Freie gemacht.

Das Unternehmenskonzept

Basis für den Erfolg

Mal ist es Pflicht für ExistenzgründerInnen, mal ist es einfach nur freiwillig. Doch wer sich selbstständig macht, der sollte dieses mit Konzept tun. Und ein schriftliches ist dann oft noch Bares wert.

Die Vorschriften sind klar: Wer sich mit Überbrückungsgeld vom Arbeitsamt oder auch mit den Existenzgründungsbeihilfen, finanziert aus den Töpfen der EU über die Regionalsekretariate, selbstständig machen will, der benötigt ein Unternehmenskonzept. Da die meisten JournalistInnen allerdings weder Betriebswirtschaft studiert noch entsprechende Seminare der Industrie- und Handelskammern besucht haben, fängt hier das große Rätselraten an. Wie – bitteschön – sieht ein Unternehmenskonzept aus.

Nun denn, so schwierig ist es nun wirklich nicht. Einerseits kann man sich einen Berater sponsern lassen über das Förderprogramm „Wirtschaft“ – da sollten die regionalen oder örtlichen Wirtschaftsförderer drüber Bescheid wissen. Oder man macht's ohne Förderung – zum Beispiel mit verdi-Sekretär Dieter Seifert.

Generell aber können die meisten auf solcherlei Ausgaben sicherlich verzichten. Denn letztlich stammt das Konzept doch aus dem eigenen Kopf. Die Kreativität und die Ideen, die kann ein Berater nicht ersetzen.

Der Anfang: Die Idee

Wer sich als Freiberufler auf dem Markt etablieren will, sich verändern will oder auch den Einstieg schaffen will, der muss zunächst einmal die Sichtweise wechseln. Nicht entscheidend ist, was der Anbieter selbst gerne tut. Entscheidend ist, was die Kunden denn kaufen würden. Wer nur über Ballett schreiben will, der wird wenig Abnehmer finden. Wer nur Regenwürmer aus Holz schnitzen oder nur Hauptrollen spielen will und sonst gar nichts – für den (oder die) wird's ziemlich schwierig mit dem finanziellen Überleben. Und außerdem gilt: Wer sich – und jetzt kommt kurz mal englisches Fach-Chinesisch – einen USP (Unique Selling Point) sucht, der hat's leichter. Zu deutsch: Alleinstellungsmerkmal. Das ist all das, was einen herausragen lässt aus der dicken Suppe der Freiberufler.

Alleinstellungsmerkmale können sich Journalisten zum Beispiel angeeignet haben durch Studium, Hobby oder anderes Engagement. Oder durch besondere Konzentration auf regionales Wissen, auf journalistische Stilformen. Genau wie es die Theatermenschen gibt, die einfach auf böse Jungs abonniert sind.

Aus den beiden Dingen also – aus den Erfordernissen des Marktes und aus den eigenen Fähigkeiten – daraus entwickelt sich die Idee. Oder anders ausgedrückt das Unternehmensprofil mit einem Überblick zu den anzubietenden Dienstleistungen, den inhaltlichen Schwerpunkten.

Die Marktfähigkeit

Dieses Profil gilt es auf seine Marktfähigkeit zu überprüfen. 1. Schritt: Der Versuch, sich den potenziellen Markt zumindest ein wenig transparenter zu machen. Also der Versuch, die potenziellen Kunden möglichst vollständig aufzulisten. Dazu lassen sich einige Hilfsmittel sinnvoll einsetzen. Zum Beispiel die Kroll-Presstaschenbücher, die einen recht vollständigen Überblick über die Redaktionen bieten, die sich um bestimmte Themenbereiche kümmern. Oder auch der Zimpel – eine Loseblatt-Sammlung, die alle Redaktionen der Republik auflistet. Allerdings ist der Zimpel richtig teuer – hier bietet es sich also an, eine Medienbibliothek aufzusuchen, die die Zimpel-Ringbücher immer auf dem neuesten Stande hält.

Und wer sich im Bereich PR selbstständig machen will, der sollte die Hoppenstedt's wälzen – dicke Bücher, die alle Groß- und Mittelunternehmen auflisten und deren Tätigkeitsschwerpunkte darstellen. Ebenso gibt es Verzeichnisse über PR-Agenturen – niemals vollständig, doch immerhin ein Anhaltspunkt. Diese Auflisterei ist eine wirklich ätzende, langwierige Geduldsarbeit. Doch sie lohnt sich – hat man doch nach tagelanger Fleißarbeit einen relativ guten potenziellen Marktüberblick über den Bereich, in dem man arbeiten will.

Im nächsten Schritt geht es darum, die möglichen Umsätze einzuschätzen. Natürlich ist dieses alles keine Garantie auf realisierte Einnahmen – doch es zeigt sehr bald, in welchen Redaktionen Geld bezahlt wird und bei

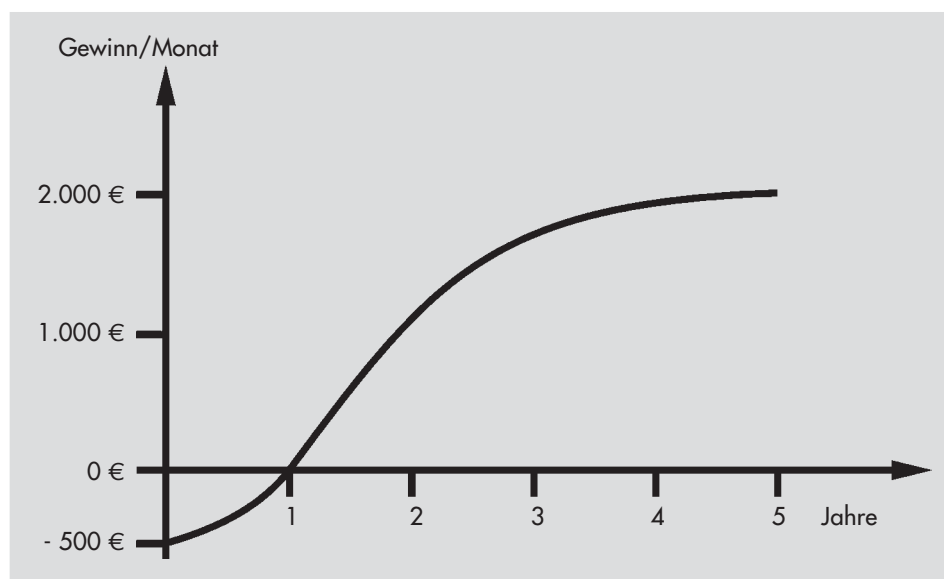
welchen Redaktionen die Honorare allenfalls als Kostenerstattung einzuschätzen sind. Dazu finden sich online einige Honorar-Spiegel – zum Beispiel unter www.freiseiten.de oder unter www.journalismus.com. Da muss nicht jedes Medium aufgelistet sein – aber mensch erhält bereits einen ersten Überblick.

Die Markteintritts-Strategie

Zu einem guten Konzept gehört dann auch, wie sich die künftigen Freien die ersten Schritte in die Freiberuflichkeit vorstellen. Hier macht es schon Sinn, erste Kontakte geknüpft zu haben. Um so heraus zu finden, welche Redaktion an welchen Themen überhaupt interessiert ist. Telefonieren mit Charme und Inhalt, das hilft da weiter. Und ein Tipp: Bitte nicht bei den potenziellen Kunden beginnen, die mit Minihonoraren ihre Autorinnen und Autoren abspesen. Von denen kann mensch eh nicht leben – doch allzu leicht geraten gerade Einsteiger in die hamstersche Tretmühle und kommen da dann nicht mehr heraus. Minihonorare sind allenfalls als Abfallprodukt einzuschätzen – aber nie eine echte Überlebenshilfe.

Zu guter letzt will dann jeder noch eine grobe Kalkulation sehen. Eine Aufgabe, vor der sich die meisten FreiberuflerInnen drücken wollen. Doch drücken gilt nicht.

Peu à peu sollten die Einnahmen die Ausgaben übersteigen – und nach rund drei Jahren sollte es sich dann ergeben, dass die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben – der Gewinn also – bei 1.500 Euro oder mehr liegt. Und da dieses nur eine Kalkulation ist, will keiner eine Garantie darauf. Es geht lediglich darum, die Einnahme- und Ausgaben-Situation realistisch einzuschätzen. So können dann die begutachtenden Stellen überzeugt werden, dass die künftigen Freiberufler nicht nur einen Traum haben, sondern auch die ganze Sache wirtschaftlich durchdenken und eben auch davon leben wollen. psch



Das implantierte Reisebüro

Wer für den WDR reist, der hat's künftig leichter. Denn seit Mitte September hat der Sender sein eigenes Reisebüro. Obwohl – so richtig ein eigenes ist es dann doch nicht. Aber es ist ein exclusives, das nur für den WDR arbeitet. Das neue „Implant-Reisebüro“ – es heißt so, weil es im Sender seinen Sitz hat und alle Dienstreisen des Senders betreuen soll – ist erreichbar im Zwischengeschoss des Vierscheibenhaus-Ost.

Und so soll's künftig funktionieren: Die Freien lassen sich ihre Dienstreise genauso wie bisher per Reiseantrag von ihrer Redaktion genehmigen. Doch statt dann selbst irgendwo in ein Reisebüro zu rennen oder am Bahnhof in der Schalterschlange zu stehen, ordern sie die notwendigen Fahrkarten im Vierscheibenhaus.

Betrieben wird das Büro vom zur TUI-Gruppe gehörenden Dienstleister TQ3. Der freut sich über sichere Provisionen und Aufträge – und der WDR hofft auf reduzierte Reisekosten. Denn je mehr Kilometer über das Implant-Reisebüro gebucht werden, desto größer die Rabatte. Eine Effekt, der sich auswirken kann. So werden letztlich auch die Redaktionsetats weniger mit Reisekosten belastet – was dem Programm nur gut tun kann.

Und praktisch geht's dann so: Das Reisebüro ist erreichbar:

- montags bis freitags von 9 bis 19 Uhr im Vierscheibenhaus oder

- per Telefon unter (02 21) 50 08 58-0
- außerhalb der Bürozeiten ist Dienstleister TQ3 für 0,123 Euro pro Minute unter 0 18 05 – 35 41 41 erreichbar und ermöglicht so Umbuchungen und Buchungen rund um die Uhr
- von überall und jederzeit sind Online-Buchungen möglich unter <http://www.tq3.de/buchungsmaske/>.

Die Tickets kommen dann per Post. Und wenn's mal schneller gehen muss, dann sollte in den meisten Fällen ein Anruf bei den TQ3-Mitarbeiterinnen genügen, die dann schnellere Zustellmöglichkeiten finden. Wenn die Buchung über das Implant-Reisebüro kein Zwang ist – gern sähe es der Sender jedoch schon. Und sicherlich auch die Redaktionen – denn hier wird wirklich nicht an der journalistischen Leistung gespart. Überzeugen sollen dabei dann der Service der TQ 3-Mitarbeiterinnen und die schnelle Erledigung der Arbeit.

psch

Verzugszinsen:

Neuer Zinssatz für säumige Zahler

Das Gesetz ist schon ein wenig in die Jahre gekommen. Wer 30 Tage nach Abnahme beziehungsweise Rehnung-Stellung das vereinbarte Geld nicht auf seinem Konto findet, der kann Verzugszinsen auf den Rechnungswert aufschlagen. Denn der Kunde gerät quasi per Gesetz in Verzug. Der Zinssatz, der den Kunden in Rechnung gestellt werden darf, richtet sich nach dem Basiszinssatz der Bundesbank. Und der wurde zum 1. Juli auf 1,22 Prozent gesenkt. Konkret heißt das:

- kommerzielle Kunden müssen mit Verzugszinsen in Höhe von 9,22 Prozent rechnen
- private Kunden kommen mit 6,22 Prozent Verzugszinsen noch preiswerter davon.

psch

Nix neues in Sachen Honorare

Stark ein Jahr lang ist das neue Urhebervertragsrecht in Kraft. Umstritten war das neue Gesetz auf jeden Fall – doch jetzt gilt's. Danach gilt also auch, dass den Künstlern und Journalisten sogenannte „angemessene“ Vergütungen zu zahlen sind. Da per Gesetz nicht festgelegt werden kann, was denn nun angemessen ist oder auch nicht, sollten sich die Verbände der Urheber und Verwerter gemeinsam auf die Basis-Vergütung einigen.

Im journalistischen Bereich haben die Gewerkschaften zwar einen Entwurf vorgelegt, doch die Verlegerverbände wissen noch gar nicht, ob sie überhaupt unterzeichnen dürfen. Auch im Bereich Literatur gab's zwar erste Gespräche, aber keine Ergebnisse. Ganz schlimm sieht die Situation im privaten Rundfunk aus. Hier suchen die Gewerkschaften nach der Kirchpleite und den Umstrukturierungen in der Branche immer noch einen entscheidungsfähigen Verhandlungspartner. Bei den Synchronübersetzern und -autoren werden die Forderungen gerade vorbereitet, im Bereich Musik sind genau wie im Bereich Grafik, Werbung und Illustration keine Initiativen in Arbeit. Positiv allenfalls zwei Bereiche. Bei den Film- und Fernsehproduzenten ist ein Interesse an einer Einigung über die „angemessene“ Vergütung erkennbar, beim öffentlich-rechtlichen Rundfunk gelten an fast allen Anstalten Tarifverträge, die als Maßstab für eine angemessene Vergütung verbindlich sind. Ansonsten halten die Verwerter hin – und damit bleibt es bei der Ausbeutung, die in manchen Bereichen immer noch praktiziert wird.

psch

Umsatzsteuer:

Grenzwert angehoben

Seit dem 8. August ist es amtlich – und das neue Gesetz zur Förderung der Kleinunternehmer verkündet worden. Für Freie Medienschaffende besonders wichtig: Kleinunternehmer, die automatisch von der Umsatzsteuer-Pflicht befreit sind, sind nach dem Gesetz diejenigen Freien, die im Vorjahr 17.500 Euro oder weniger umsetzten. Vorher lag der Wert bei 16.620 Euro. Anmerkung: Für viele ist es trotzdem interessant, Mehrwertsteuer einzunehmen. Denn sonst kann die über die Einkäufe zum Beispiel gezahlte Mehrwertsteuer nicht gegen gerechnet werden. Ausführliche Informationen dazu in den Freibriefen Nr. 44 und Nr. 45.

Freienberatung

Alle drei Wochen ist die Freienberatung Anlaufstelle zu Fragen wie Urheberrecht, Honoraren, Einstiegs- und Versicherungsfragen – und all das, was sich an Problematiken rund um den Freien Journalismus rankt. Egal, ob Hörfunk, TV, Print oder PR – alle Fragen sind erlaubt.

Die nächsten Termine:

8. Oktober

29. Oktober

19. November

10. Dezember

Die Beratungen finden zwischen 14 und 18 Uhr im Landesfachbereich Medien, Hohenzollernring 85 – 87 statt.

Eine Anmeldung ist notwendig unter Telefon: (02 21) 95 14 96-55 bei Helga Becker.