

# Der Freie als Geschäftspartner

**Leben und arbeiten als selbständiger Journalist.  
Ein Seminar mit variablen Workshop-Elementen.**

**Zielgruppe:** Junge Journalisten, Volontäre und Journalistenschüler, ebenso wie erfahrene Kollegen, die vor einem Umbruch stehen.

**Module:**

½ Tag: „Der Freie als Geschäftspartner“

½ Tag: „Akquise-Strategien“

¾ Tag: „Exposé-Workshop“ \*

¼ Tag: Abschlussbesprechung,  
offene Fragerunde, Feedback

Alle Seminar-Module sind praxisnah und arbeitet mit authentischen Beispielen aus dem Alltag. Sie sind nach Bedarf verschiebbar.

\* Am ersten Tag verfassen die Teilnehmer Texte, die am zweiten Tag in einer Gruppenbesprechung redigiert werden

**Lernziel:** Nach dem Seminar haben die Teilnehmer ein klares Bild von den Anforderungen, Chancen und Risiken der freien Tätigkeit. Den einen hilft es bei der Frage, ob die freie Tätigkeit für sie in Frage kommt: Als grundsätzliche Entscheidung, oder für einen Abschnitt im Berufsleben. Die anderen werden später, „auf der anderen Seite des Schreibtisches“, ein besseres Verständnis für ihre freien Mitarbeiter und Autoren haben. In jedem Fall lernen die Teilnehmer in einem Workshop Grundtechniken des Exposé-Schreibens, die auch für angestellte Redakteure hilfreich sind.

**Wann?** Do/Fr 18., 19. April 2013

**Wo?** Berlin-Kreuzberg, Forum Berufsbildung, Charlottenstr. 2, U6 Kochstraße

**Kosten:** 250,- Euro/Person (förderfähig über die staatliche Bildungsprämie)

**Anmeldung:** [poganatz@blockfrei.net](mailto:poganatz@blockfrei.net)

**Der Dozent:**

Hilmar Poganatz (40) ist selbständiger Journalist und Dozent. Seine Seminare an der Deutschen Journalistenschule (DJS), der Berliner BJS und der Burda-Journalistenschule zeichnen sich durch einen hohen Praxisbezug und Workshop-Elemente aus. Poganatz absolvierte die Axel-Springer-Journalistenschule. Danach gründete er im Jahr 2002 das Journalistenbüro Blockfrei ([www.blockfrei.net](http://www.blockfrei.net)) in Berlin. Er schreibt Wirtschafts-, Reise- und Auslandsreportagen und liefert Fotos. Zu seinen Abnehmern zählen Magazine wie *Brand Eins* und *Mare*, sowie Zeitungen von der *Welt am Sonntag* bis zur *SZ*. In den Jahren 2005 und 2007 war er der Berliner Wirtschaftskorrespondent der Wochenzeitung *Rheinischer Merkur*. Im Bereich *Corporate Publishing* arbeitet als Textchef, Chefredakteur oder Entwickler mit verschiedenen Medienagenturen an Magazinen für Großkunden wie *MAN*, *Sennheiser* oder der *Hamburger Sparkasse*.



## Die Module im Detail

### **Modul 1: „Der Freie als Geschäftspartner“**

Dauer: ½ Tag (2 x 1,5 Stunden)

Nicht jeder Journalist hat das Zeug dazu, „Freier“ zu sein – für manche kann es aber die beste Entscheidung sein, sich frei zu machen.

- In welchen Lebenssituationen bietet sich dieser Schritt an?
- Mit welchen Voraussetzungen kann man am Markt bestehen?
- Dienstleister oder „Digitale Bohème“? Wichtige Mentalitätsfragen.
- Gemeinschafts-Büro oder Heimarbeit? Teamplayer oder Einzelkämpfer?
- Spezialisierung oder „alles“ abdecken?
- Chancen und Risiken des freien Arbeitens
- Cash-Cow-Chancen: Mehr verdienen durch Fotos, Mehrfachverwertung, crossmediales Arbeiten, Corporate Publishing oder Redaktionsdienste
- Video-Einspieler: Freie und Redakteure berichten aus der Praxis
- In 10 Schritten zur Selbständigkeit (inkl. Kurzüberblick zu Fördergeldern, Versicherungen, Steuern, KSK, Finanzamt etc.)

*„[Pogantatz]... doziert nicht aus Büchern, sondern berichtet aus der eigenen Erfahrung.“  
[aus einem DJS-Feedback-Bogen]!“*

*„Ich habe erlebt, dass man Telefonieren üben kann – und sollte!“  
[Feedback an der Deutschen Journalistenschule]*

### **Modul 2: Workshop „Akquise: Selbstdarstellung und Themen verkaufen“**

Dauer: ½ Tag (2 x 1,5 Stunden)

Nach dem „Alleinsein“ für viele der härteste Teil: Sich selbst verkaufen. Doch gerade am Anfang kommen die Aufträge nicht von selbst.

- Das Netzwerk: Persönlichen Kontakte nutzen und neu schaffen
- „Eeeecho?“ Die Kalt-Akquise per E-mail
- „Störe ich gerade?“ Die Kalt-Akquise per Telefon
- Von den Profis lernen: Das Prinzip „Call-Mail-Call“
- Workshop Telefonakquise: In Kleingruppen üben die Schüler das Verkaufen am Telefon, lernen typische Fallstricke kennen – und haben Spaß dabei
- Honorare: Realistisch rechnen! (inkl. Ratespiel)

*„Ich habe gemerkt: Frei sein ist Handwerk, nicht Beziehungen oder Glück“*

### **Modul 3: Workshop „Das Exposé – Kauf mich!“**

*Dauer: ¾ Tag (3 x 1,5 Stunden an zwei aufeinander folgenden Tagen)*

Jeder kennt das Wort – aber keiner weiß so recht, wie es aussehen soll: Das „Exposé“. Aus der spärlichen Literatur zum Thema, Gesprächen mit Redakteuren und Textchefs sowie der eigenen Erfahrung entsteht ein klareres Bild. Hauptteil dieses Moduls ist ein Schreib-Workshop, der ausschließlich auf gesammelten Beispielen aus der Praxis basiert.

- Vorrecherche, Gedankenordner, Handzettel für den Redakteur – warum das Exposé viel mehr ist als nur ein Themenvorschlag
- Warum Exposés so schwierig sind, und warum sie besser sind als fertige Textangebote
- Der „Baukasten“: Überschrift, Vorspann, Küchenzuruf, Optik etc.
- Kurzform oder Langform?
- Workshop: Auf Basis von Archivmaterial und eigener Recherche erstellen die Schüler eigene Exposés.
- Alle Exposés in der Einzelkritik

*„Was ich für mich mitgenommen habe? Dass ich als Freier kein Bittsteller bin!“*

**blockfrei**

*„Ich fühle mich jetzt gut vorbereitet.“*

---

Hilmar Poganz –Reporter, Redakteur, Dozent

Journalistenbüro Blockfrei – Torstr. 76 – 10119 Berlin

Tel: 030 / 53 81 41 34 – Mobil: 0179 / 22 69 900 – [poganz@blockfrei.net](mailto:poganz@blockfrei.net) – [www.blockfrei.net](http://www.blockfrei.net)