Verhandlungen

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. Hier habe ich für dich einen Leitfaden für Verhandlungen vorbereitet.



FIRST STEP: VORBEREITUNG

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.

- **Corporate oder Independent?**
  Ist das Projekt nicht gefördert, stellt sich die Frage, welche finanziellen Möglichkeiten mein Gegenüber hat. 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.

Wie hoch die Gage sein muss damit ich zufrieden bin, hängt von individuellen Fakten ab.

Dazu gleiche ich folgende Faktoren ab:

Für mich gilt: Nur wenn zwei von drei Faktoren zutreffen, nehme ich eine Anfrage an.



FAKTOR 1: 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 2: 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 3: 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.

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 (Fahrtzeit + 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

Mach dir klar, welche Ziele du für die Verhandlung hast (Notizen bei Bedarf mit in die Verhandlung nehmen). Hilfreiche Grundsätze: **Das Gespräch muss nicht mit einer Einigung enden.** Und: **Im Idealfall ist das Ergebnis eine Einigung mit der beide Seiten zufrieden sind.**

STRATEGIE 1: 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.



STRATEGIE 2: 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 inklusive 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.

DAS VERHANDLUNGS-GESPRÄCH

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

Bei Verhandlungen gilt: Vorbereitung ist (fast) alles, und: Übung macht den/die Meister*in.

Die Autorin

Ella Rohwer ist klassisch ausgebildete Cellistin mit hybrider künstlerischer Identität im Bereich Pop, Crossover wie auch Theater und zeitgenössische Musik. Neben ihrer Tätigkeit als Live- und Studiomusikerin arrangiert und leitet sie Streichensembles in diversen Kontexten. Seit 2023 ist sie zudem Geschäftsführerin des PRO MUSIK Verbands, der sich die Interessenvertretung freier Musikschaffender zur Aufgabe gemacht hat.

