

BVFK-UMFRAGE 2025/26

Transparenz, Preisrealität & strukturelle Rahmenbedingungen freier EB-Kameraleute in Deutschland

EXECUTIVE SUMMARY

Alle genannten Beträge verstehen sich als Nett honorare in Euro.

Diese Studie wertet die BVFK-Umfrage unter freien EB-Kameraleuten statistisch aus und verbindet Preisrealität mit strukturellen Arbeitsbedingungen.

Zentrale Ergebnisse:

- Der marktübliche EB-Team Drehtag liegt bei ca. **1.100 € netto** (Median)
 - Single-EB liegt bei ca. **795 € netto** (Median)
 - Der aktuelle Preisabstand zwischen Team und Single-EB ist mit ca. **300 €** knapp bemessen
 - Fairer Abstand wären **300–450 €**
 - Reisetag marktüblich: **500–600 € netto**
 - KM-Pauschale marktüblich: **0,50–0,55 €**
 - Über 50 % erleben Eingriffe in ihre Selbstständigkeit
 - Massive Angstkultur verhindert Transparenz
 - Größte Wünsche der Mitglieder: **Mindesthonorare, Rahmenvertragsstandards & Preistransparenz**
-

METHODIK

Rahmendaten der Umfrage

- Gesamtteilnehmende: rund 140–150 Personen (je nach Frage variierende Fallzahlen)
- Zielgruppe: freie EB-Kameraleute und EB-Teams in Deutschland
- Erhebungsform: anonyme Online-Befragung über BVFK-Kanäle
- Zeitraum: 2025/26

Antwortqualität & Validität

Die Umfrage weist eine hohe inhaltliche Qualität auf:

- Zentrale Kernfragen (Preise, Leistungen, Arbeitsbedingungen) wurden von einem Großteil der Teilnehmenden beantwortet
- Preisangaben liegen sowohl als Fixwerte als auch als aufgeschlüsselte

Kostenbestandteile vor, was Plausibilitätsprüfungen ermöglicht
– Freitextfelder ergänzen quantitative Angaben und bestätigen viele statistische Muster qualitativ

Durch die Konsistenz der Medianwerte über Regionen und Auftraggebertypen hinweg kann von einer **hohen internen Validität** ausgegangen werden.

Repräsentativität

Die Umfrage ist keine streng zufällige Stichprobe der gesamten Branche, sondern eine Selbstselektion innerhalb der BVFK-nahen Community. Dennoch sprechen mehrere Faktoren für eine gute Annäherung an die Marktrealität:

- Teilnehmende aus nahezu allen relevanten Medienregionen
- Mischung aus EB-Teams und Single-EBs
- Tätigkeiten für öffentlich-rechtliche, private Sender und Produktionsfirmen

Die stabilen Preisanker über unterschiedliche Gruppen hinweg deuten darauf hin, dass die Ergebnisse die **reale Marktstruktur gut abbilden**. Absolute Repräsentativität im statistischen Sinne ist nicht gegeben, die Aussagen sind jedoch belastbar für branchentypische Verhältnisse.

Die vorliegende Auswertung basiert auf den anonym erhobenen Rohdaten der BVFK-Umfrage 2025/26. Die Daten wurden bereinigt, normalisiert (z.B. Vereinheitlichung von Preisangaben) und statistisch ausgewertet. Zur Beschreibung der Marktrealität wurden primär Medianwerte und Interquartilsabstände (IQR) verwendet, da diese robust gegenüber Ausreißern sind und typische Marktpreise besser abbilden als arithmetische Mittelwerte. Kreuztabellen erlaubten zusätzlich die Analyse von Zusammenhängen zwischen Preisen, Auftraggebertypen, einzelnen Sendern und Regionen. Freitextangaben wurden qualitativ ausgewertet und thematisch zusammengefasst.

Diese Umfrage bildet eine statistische Zusammenfassung einer komplexen und heterogenen Branche ab. Einzelne Aufträge können je nach Format, Umfang und besonderen Anforderungen deutlich von den dargestellten Medianwerten abweichen. Die Ergebnisse stellen statistische Durchschnitts- und Spannweiten dar. Sie ersetzen keine individuelle Kalkulation im Einzelfall. Die Auswertung zielt nicht darauf ab, Einzelfälle zu normieren, sondern typische Marktpreise und strukturelle Muster transparent zu machen.

BEGRIFFSERKLÄRUNGEN

Median: Wert, der genau in der Mitte aller Angaben liegt. Robuster als der Durchschnitt bei Ausreißern. 50% der Befragten liegen unter dem ermittelten Wert, 50% darüber.

Interquartilsabstand (IQR): Bereich, in dem die mittleren 50 % der Werte liegen (25.–75. Perzentil).

Ausreißer: Einzelwerte, die stark vom typischen Marktpreis abweichen (z.B. 300 € netto).

Net Promoter Score (NPS): Skala zur Einschätzung von Risiko/Vertrauen. Negative Werte zeigen hohes Risikoempfinden.

PRIMÄRERGEBNISSE – PREISREALITÄT

Realer Arbeitstag & effektiver Stundenlohn

Aus den Umfragedaten ergibt sich:

- Durchschnittliche Arbeitszeit pro Drehtag: ca. **9,94 Stunden**
- Durchschnittliche Pausenzeit: ca. **54 Minuten** ($\approx 0,9$ Stunden)

➡ Effektive Arbeitszeit pro Drehtag: **ca. 9,0 Stunden**

Bei einem marktüblichen Median-Tageshonorar von **1.100 € netto** ergibt sich:

$1.100 \text{ € netto} \div 9,0 \text{ Stunden} \approx 122 \text{ € netto pro Stunde}$

Einordnung:

Von diesem Netto-Stundenhonorar müssen sämtliche unternehmerischen Kosten getragen werden, u.a.:

- Kranken- und Sozialversicherungen
- Altersvorsorge
- Ausfallzeiten bei Krankheit oder Auftragslücken
- Equipmentanschaffung und -wartung
- Buchhaltung und Steuern

➡ Der rechnerische Stundenlohn stellt daher keinen Luxus dar, sondern entspricht einem realistischen bis eher knappen Unternehmerlohn.

Dieses Ergebnis dient als klares Gegenargument zu der häufigen Behauptung: „*Ihr verdient doch viel.*“

EB-Team Drehtag

Mindestangabe: 300 €

Median: 1100 €

Maximalangabe: 1839 € (mit Hinweis auf umfangreicheres Equipment)

Interpretation:

Die Verteilung der Tagespreise zeigt einen klaren und stabilen Schwerpunkt um **1.100 € netto**. Dieser Wert stellt nicht eine theoretische Wunschvorstellung dar, sondern den real gelebten Marktpreis eines großen Teils der befragten Kameraleute. Die wenigen sehr niedrigen Angaben wirken statistisch stark verzerrend auf den Durchschnitt, spiegeln jedoch nicht die marktübliche Vergütung wider, sondern sind als Unterbietungs- bzw. Ausreißerwerte zu interpretieren. Für eine realistische Marktbetrachtung ist daher der Median die belastbare Kennzahl. Niedrige Einzelwerte drücken lediglich den Durchschnitt.

EB-Team vs. Single-EB

EB-Team

Median: **1.100 €**

Single-EB

Median: **795 €**

Aktueller Abstand: ca. **300 €**

Dieser Abstand bildet die realen Mehrkosten von Teamarbeit nur unzureichend ab. Zusätzliche Koordination, Haftungsrisiken und organisatorischer Aufwand schlagen sich preislich kaum nieder. Die Daten weisen damit auf eine strukturelle Unterbewertung von EB-Team-Leistungen hin.

Simulation fairer Tagespreise und Abstände:

Single-EB fair: 900–1.150 € netto

(800 € Leistungswert + 15–25 % Unternehmeraufschlag + 50–150 € Ton-Grundaufwand → Preis deckt sich **nicht** mit der Praxis)

EB-Team fair: 1.250–1.500 € netto

(1100 € Leistungswert + 15–30 % Unternehmeraufschlag + 50–150 € Organisations-/Logistikpuffer → Preis deckt sich **nicht** mit der Praxis)

→ Fairer Abstand: **300–450 €**

Die Daten zeigen, dass der Markt aktuell im Median nur die reinen Leistungsbestandteile bezahlt. Unternehmerische Risiken und Teamkoordination sind faktisch nicht eingepreist.

Rechnet man diese realistisch hinzu, ergeben sich faire Korridore von ca. 900–1.150 € für Single-EB und 1.250–1.500 € für EB-Teams.

Reise- und Kilometerkosten

Reisetag

Median: **535 €** Marktüblich: **500–600 € netto**

Die Reistage sind oft an den Tagespreis geknüpft.

KM-Pauschale

Median: **0,535 €** Marktüblich: **0,50–0,55 €**

Equipment & Personal

Im Median-Tagespreis von ca. 1.100 € netto sind im Schnitt enthalten:

- 1 Kameraperson
- 1 Tonperson (außer Single-EB)
- Kamera inkl. Objektiv & Stativ
- Zusätzliche Objektive
- vollständiges Tonequipment
- Basis-Licht
- Zubehör

Nicht standardmäßig enthalten (oft extra berechnet) u.a.:

- Spezialrigs (Gimbal, EasyRig, etc.)
- Zusatzkameras
- umfangreiches Licht
- Spezialtechnik
- Laptop

Einordnung:

Die ermittelten marktüblichen Tagespreise beziehen sich überwiegend auf umfassende EB-Leistungspakete, die sowohl Personal- als auch Technikkomponenten beinhalten. Es handelt sich somit nicht um reine Arbeitslöhne einzelner Kamerapersonen, sondern um kombinierte Produktionsleistungen. Zusätzliche Spezialausrüstung wird häufig gesondert vergütet.

AUFTRAGGEBENDE & REGIONALE ERGEBNISSE (Auszug)

Einzelne Sender – Medianpreise (mit Streuung)

Private Sender

- ProSieben: Median ca. 1.075 € (breite Streuung nach unten)
- Sat.1: Median ca. 1.050 € (teils niedrige Untergrenzen)
- RTL: Median ca. 1.050 € (auffällig niedrige Unterkante)
- Vox: Median ca. 1.100 € netto (relativ stabil)
- Kabel Eins: Median ca. 1.075 € (enge Streuung)
- DMAX, n-TV: Median ca. 1.075–1.100 €

Öffentlich-rechtliche Sender

- ARD/Das Erste: Median ca. 1.075 €
- ZDF: Median ca. 1.100 €
- BR: Median ca. 1.100 €
- NDR: Median ca. 1.050 €
- ARTE: Median ca. 1.100 €
- SWR: Median ca. 1.050 €
- 3sat: Median ca. 1.100 €
- WDR: Median ca. 1.050 €
- ZDFinfo (kleinere Fallzahl): teils deutlich höhere Werte

Medianpreise nach Auftraggebenden:

- Öffentlich-rechtlich: 1.100 € netto
- Produktionsfirmen: 1.100 € netto
- Private Sender: 1.100 € netto (größere Streuung nach unten)

 Dumping tritt stärker im Privatbereich auf.

Während die Mediane über alle Typen ähnlich sind, zeigen sich im Privatsektor deutlich häufiger sehr niedrige Untergrenzen. Öffentlich-rechtliche Auftraggebende wirken preislich stabilisierend. Dies deutet auf unterschiedliche Vergabestrukturen und Machtverhältnisse hin.

Regionale Kernaussage:

Große Medienstandorte liegen alle um **1.050–1.150 € netto**. Region ist kein valider Grund für Niedrigpreise.

SEKUNDÄRERGEBNISSE – ARBEITSBEDINGUNGEN

Kostenstruktur: Personal & Equipment

Aus den aufgeschlüsselten Angaben der Befragten ergeben sich folgende Medianwerte für die Kostenbestandteile eines EB-Drehtags:

- **Kameraperson:** ca. **450 € netto**
- **Tonperson:** ca. **300 € netto**
- **Equipment:** ca. **340 € netto**

→ Die Summe dieser drei Kernbestandteile liegt bei rund **1.090 € netto** und entspricht damit sowohl bei Single-EB (abzüglich Tonperson), als auch bei EB-Teams nahezu exakt dem beobachteten Median-Tagespreis.

Interpretation:

Die Daten zeigen deutlich, dass der aktuelle Marktpreis im Median lediglich die unmittelbaren Leistungsbestandteile (Arbeitskraft + Technik) abdeckt. Unternehmerische Zusatzkosten wie Organisation, Koordination, Risiko, Leerlaufzeiten oder Investitionsrisiken sind in diesen Werten faktisch nicht enthalten.

Diese Erkenntnis bildet die Grundlage für die zuvor abgeleiteten fairen Zielkorridore.

Spesen & Auslagen

- 82 % volle Erstattung
- 18 % nicht vollständig

→ Fast jede **fünfte Person** bekommt Kosten nicht vollständig ersetzt.

Auch wenn formell oft volle Erstattung vorgesehen ist, werden Auslagen in der Praxis nicht immer vollständig übernommen. Dadurch entstehen **verdeckte Einkommensverluste**, die Honorare faktisch reduzieren.

Beginn & Ende des Drehtags

- ca. 78 % beginnen/enden beim eigenen Standort

→ Packzeiten liegen oft beim Kameramenschen und verlängern den Arbeitstag

Halbe Drehtage

- **17 %** der Befragten bieten halbe Drehtage an
- **83 %** bieten keine halben Tage an

Interpretation:

Halbe Drehtage sind die Ausnahme und nicht der Marktstandard. Die geringe Verbreitung deutet darauf hin, dass die meisten Produktionen faktisch mit vollen Tagespauschalen kalkulieren – selbst bei kürzeren Einsätzen. Dort, wo halbe Tage angeboten werden, besteht die Gefahr, dass Tagespreise indirekt unterlaufen werden.

Zuschläge

- 53 % berechnen Zuschläge
- 47 % nicht

→ Kein klarer Marktstandard – hohe individuelle Verhandlungslast.

Arten der berechneten Zuschläge (Mehrfachnennungen):

Die Befragten, die Zuschläge erheben, nennen vor allem:

- Nachtzuschläge (Drehs in den späten Abend- und Nachtstunden)
- Feiertagszuschläge
- Wochenendzuschläge
- vereinzelt Sonderzuschläge für besonders kurze Vorlaufzeiten

Höhe der Zuschläge (typische Spannweiten):

Aus den Angaben lassen sich folgende marktübliche Korridore ableiten:

- Nachtzuschläge: meist **25–50 %** auf den Tages- bzw. Stundenpreis
- Wochenendzuschläge: häufig **25–50 %**
- Feiertagszuschläge: teils **50–100 %**

Einige Befragte geben an, Zuschläge pauschal in Form eines zusätzlichen halben oder ganzen Tagessatzes zu berechnen.

Interpretation:

Die große Spannweite zeigt, dass Zuschläge nicht standardisiert sind. Viele Kameraleute verzichten ganz auf Zuschläge, obwohl sie arbeitszeitlich und gesundheitlich relevante

Mehrbelastungen ausgleichen sollen. Dies deutet auf hohen Anpassungsdruck in Verhandlungen hin.

Zuschläge sind damit ein weiterer Bereich, in dem individuelle Verhandlungsmacht den Markt prägt und strukturelle Standards fehlen.

RISIKO & MACHTSTRUKTUREN

Kommunikation mit Auftraggebenden

NPS: **-43,75**

Kommunikation mit Kolleg:innen

NPS: **-68,75**

→ Massive Angstkultur verhindert Transparenz.

Das ist eine massive Angstkultur auf zwei Ebenen: Angst vor Sanktionen durch Auftraggebende und Angst vor Konkurrenz und Dumping unter Kolleg:innen. Dies erklärt, warum Preise gedrückt werden, warum kaum offen verglichen wird und warum Dumpingmechanismen dauerhaft funktionieren.

Die sehr negativen Risikoindikatoren zeigen, dass offene Kommunikation als gefährlich wahrgenommen wird. Dadurch bleibt der Markt intransparent und begünstigt systematisches Unterbieten.

BEEINTRÄCHTIGUNG DER SELBSTSTÄNDIGKEIT

52 % fühlen sich beeinträchtigt durch:

- fehlende freie Preisgestaltung
- Vorgaben beim Equipment
- feste Arbeitszeiten
- keine oder begrenzte Spesenzahlung
- keine oder begrenzte Auslagenerstattung

Zusätzliche Freitextangaben verdeutlichen weitere Problembereiche:

- massiver Preisdruck durch Auftraggebende
- zunehmend schlechtere Rahmenverträge
- Auslagerung von Produktionsrisiken auf Kameraleute

- kurzfristige Zu- und Absagen
- Einmischung in die Ausführung der Kameraarbeit
- fehlende Verhandlungen auf Augenhöhe

→ Diese Muster entsprechen in vielen Fällen Merkmalen scheinselbstständiger Strukturen.

ENGAGEMENT & BVFK

46 % würden sich mehr engagieren, wenn Anonymität garantiert wäre.

Fast **jede zweite Person** würde aktiver werden, wenn keine Angst vor Konsequenzen bestünde.

→ Zurückhaltung basiert auf Angst, nicht auf Desinteresse.

Der hohe Anteil potenziell engagierter Mitglieder bei garantierter Anonymität zeigt, dass fehlende Sicherheit das Engagement hemmt.

WÜNSCHE AN DEN BVFK (Rangfolge)

1. Gemeinsame Mindesthonorare
2. Transparenz unter Mitgliedern zu Preisen und Leistungen
3. BVFK als Verhandlungsinstanz zwischen Auftraggebern und Mitgliedern
4. Leistungsbewertung statt reiner Preisfokus in Vergabeverfahren
5. Transparenz der Sender zu Vergabeverfahren und Einkaufspolitik
6. Schärfere Kontrolle von Ausschreibungen durch unabhängige Gremien

Nicht primär gewünscht werden weiche Themen wie Events, reines Networking oder unverbindliche Austauschformate.

GESAMTFAZIT (Studienartig)

Die BVFK-Umfrage zeigt einen stabilen realen Marktpreis für EB-Team-Leistungen um 1.100 € netto pro Drehtag und für Single-EB-Leistungen um 795 € netto pro Drehtag. Niedrigpreise

sind vor allem auf einzelne Ausreißer und strukturellen Preisdruck zurückzuführen, nicht auf marktübliche Bedingungen.

Der Preisabstand zwischen EB-Team und Single-EB ist aktuell zu gering und bildet reale Kosten und Risiken nicht ab. Fair simulierte Korridore liegen deutlich höher.

Parallel zeigen die Daten massive strukturelle Probleme: Angst vor offener Kommunikation, Eingriffe in die Selbstständigkeit und intransparente Preisbildung.

Ein zentrales zusätzliches Ergebnis der Umfrage ist, dass viele Befragte mit deutlich unterdurchschnittlichen Honoraren berichten, ihnen sei von Auftraggebern wiederholt vermittelt worden, es gebe keine höheren Budgets bzw. höhere Preise seien „nicht mehr durchsetzbar“. Die statistische Gesamtauswertung widerlegt diese Darstellung klar: Marktübliche Preise existieren real und werden regelmäßig bezahlt. Die Vorgabe vermeintlich niedriger Budgetobergrenzen stellt damit ein wirksames Druckinstrument dar, mit dem Honorare systematisch nach unten verhandelt werden.

Die Mitglieder fordern klar kollektive Lösungen in Form von **Mindesthonoraren, Transparenz und gemeinsamer Verhandlungsmacht.**

KERNAUSSAGEN FÜR PRÄSENTATIONEN

Marktüblicher Single-EB-Drehtag: **795 € netto** • Marktüblicher EB-Drehtag: **1.100 € netto** • Single-EB fair: **900–1.150 € netto** • EB-Team fair: **1.250–1.500 € netto** • Reisetag: **500–600 € netto** • KM: **0,50–0,55 €** • Über 50 % erleben strukturellen Druck • Angst verhindert Preistransparenz • Hauptwunsch: Mindesthonorare

SCHLUSSBOTSCHAFT FÜR VERHANDLUNGEN

Die vorliegenden Daten belegen:

Nicht überzogene Forderungen treiben Preise, sondern reale Kosten und Marktbedingungen.

Transparenz zeigt, dass marktübliche Honorare bereits existieren – sie müssen lediglich abgesichert werden.

Faire Mindesthonorare schützen nicht nur Kameraleute, sondern stabilisieren den gesamten Produktionsmarkt.

CONCLUSIO & HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Gesamteinschätzung

Die BVFK-Umfrage zeigt ein in sich konsistentes Bild eines Marktes mit klar etablierten Preisankern, jedoch starken strukturellen Verzerrungen nach unten. Der reale EB-Markt bewegt sich stabil um 795 €/ 1.100 € netto pro Drehtag. Unterhalb dieses Niveaus handelt es sich überwiegend um punktuelle Unterbietung und nicht um marktübliche Vergütung.

Gleichzeitig werden Teamleistungen systematisch unterbewertet, Arbeitszeiten faktisch verlängert und Kostenrisiken auf Selbstständige abgewälzt. Eine ausgeprägte Angstkultur verhindert Transparenz und kollektive Gegenwehr.

Weitere zentrale Themenblöcke ergeben sich aus den Freitextfeldern der Befragung. Viele Teilnehmende berichten dort von extrem unterschiedlichen und teils als willkürlich empfundenen Bedingungen in den Rahmenverträgen öffentlich-rechtlicher Sender. Genannt werden unter anderem sehr lange Arbeitstage (z.B. beim BR bis zu 11 Stunden inklusive Pause), der Wegfall von Spesenzahlungen (z.B. beim WDR) sowie Erwartungen, dass Kilometerpauschalen oder Fahrtkosten im Teampreis bereits inkludiert seien. Diese Angaben beruhen auf individuellen Rückmeldungen der Befragten und können im Einzelfall nicht verifiziert werden. In ihrer Häufung zeichnen sie jedoch das Bild eines strukturellen Ungleichgewichts, bei dem öffentlich-rechtliche Sender aufgrund ihrer Marktmacht an zahlreichen Detailregelungen Druck ausüben können. Aus den Freitexten wird sehr deutlich der Wunsch nach **einheitlichen, transparenten und fairen Rahmenvertragsregelungen** über alle öffentlich-rechtlichen Sender hinweg.

Darüber hinaus wird in den Freitexten kritisch angemerkt, dass während laufender Rahmenvertragsperioden plötzlich zusätzliche Anforderungen eingeführt werden, etwa die Verpflichtung zum Erwerb eines sogenannten CIP-Zertifikats im Zusammenhang mit der Vermeidung von Scheinselbstständigkeit. Mehrere Befragte äußern Zweifel an der rechtlichen Zulässigkeit solcher nachträglichen Vertragsänderungen und vermuten eine wirtschaftliche Interessenlage des Zertifikatsanbieters. Gleichzeitig wird eine erhebliche Rechtsunsicherheit beschrieben, da unklar bleibt, auf welcher Grundlage bestehende Rahmenverträge während ihrer Laufzeit um solche Pflichten ergänzt werden dürfen.

Ein weiterer wiederkehrender Wunsch aus den Freitextangaben ist die Einführung **verbindlicher Mindestgagen für Kamerapersonen und Tonpersonen**, die gleichermaßen für Sender und Produktionsfirmen gelten. Ziel dieser Forderung ist es, Preisverhandlungen nicht länger auf dem Rücken des Personals auszutragen und personelle Leistungen klar von Produktions- und Organisationskosten zu entkoppeln.

Schließlich wird die allgemeine Sparpolitik der Sender deutlich kritisiert. Viele Befragte schildern, dass Einsparungen häufig in Form von Kleinstbeträgen direkt bei Programmacher:innen, Kamerapersonen und Tonpersonen durchgesetzt werden, während strukturelle Einsparungen in Verwaltung und Führungsebenen kaum sichtbar seien. Gefordert wird eine **solidarischere Verteilung von Sparmaßnahmen**, die alle Ebenen der Senderorganisation einschließt und nicht einseitig abgewälzt wird.

Zentrale Schlussfolgerungen

1. Der Markt verfügt bereits über realistische Honorarniveaus – sie sind nur nicht abgesichert.
2. Der aktuelle Preisabstand zwischen EB-Team und Single-EB ist ökonomisch nicht wirklich tragfähig.
3. Intransparenz und individuelle Verhandlungslast begünstigen Dumping.
4. Strukturelle Eingriffe gefährden echte Selbstständigkeit.

Handlungsempfehlungen

Für den BVFK

- Einführung klarer, evidenzbasierter und unangreifbarer Mindesthonorarkorridore für Single-EB und EB-Teams, sowie verbindliche Honorare für Kamera- und Tonpersonen, die unabhängig vom Auftraggebenden gelten
- Aufbau anonymer Preistransparenzsysteme, um Preisnarrative („höhere Budgets gibt es nicht“) faktenbasiert zu widerlegen
- Aktive Bündelung und systematische Auswertung von Mitgliedermeldungen zu Rahmenverträgen, um strukturelle Probleme belegbar zu machen
- Entwicklung eines BVFK-Leitfadens zu fairen Rahmenverträgen, der Mindeststandards zu Arbeitszeit, Vor- und Nachbereitung, Spesen, Reisetagen, Kilometerpauschalen und Zuschlägen definiert
- Prüfung der rechtlichen Zulässigkeit nachträglicher Vertragsänderungen (z.B. CIP-Zertifikate) während laufender Rahmenvertragsperioden sowie Information der Mitglieder über ihre Rechte
- Kollektive Verhandlungsstrukturen mit Sendern und Produktionsfirmen, u.a. zur Gestaltung einheitlicher, transparenter Rahmenvertragsstandards
- Stärkung anonymer Beteiligungsformate, um Engagement ohne Angst vor Repressionen zu ermöglichen

Für Verhandlungen mit Auftraggebenden

- Orientierung am Median als Marktstandard (795 €/ 1.100 € netto)
- Klare Differenzierung zwischen Team- und Single-Leistungen
- Separate Vergütung von Reise- und Zusatzkosten
- Einführung transparenter Zuschlagsregelungen
- Aktives Zurückweisen künstlich gesetzter Budgetobergrenzen, wenn diese nachweislich unterhalb der realen Marktpreise liegen
- Meldung von Missständen, Unstimmigkeiten und problematischen Verhandlungssituationen an den BVFK, damit dieser Rückmeldungen bündeln, strukturelle Muster erkennen und stellvertretend gegenüber Auftraggebenden in die Klärung gehen kann

Für die Branche insgesamt

- Stärkung kollektiver Standards statt Einzelverhandlungen
 - Abbau der Angstkultur durch Anonymität und Solidarität
 - Bewusste Thematisierung von Preisnarrativen, mit denen Auftraggebende niedrige Honorare als angeblich alternativlos darstellen
 - Einbindung weiterer Akteur:innen wie Politik, Gewerkschaften und verwandter Berufsverbände, um Honorar- und Rahmenvertragsstandards branchenweit abzusichern und ihre Durchsetzung über den einzelnen Markt hinaus zu stärken
-

VERHANDLUNGS-QUICK-MAP (auf einen Blick)

Marktanker

EB-Drehtag marktüblich: **1.100 € netto**

Single-EB Drehtag marktüblich: **795 € netto**

Faire Zielkorridore

Single-EB fair: **900–1.150 € netto**

EB-Team fair: **1.250–1.500 € netto**

Zusatzkosten

Reisetag: **500–600 € netto**

KM-Pauschale: **0,50–0,55 €**

Kernargumente

- 1.100 € netto ist gelebte Marktrealität, kein Wunschpreis
- Dumping verzerrt nur den Durchschnitt, nicht den Markt
- Teamarbeit ist aktuell strukturell unterbezahlt
- Transparenz stabilisiert Preise

Strukturargumente

- Über 50 % erleben Eingriffe in ihre Selbstständigkeit
- Angst verhindert faire Preisbildung
- Mindesthonorare und Rahmenvertragsstandards schaffen Stabilität