

## **Whitepaper der Duisburger MedienWerkstatt**

### **Erfolgreich als freie Journalistin – Wie man sich in Nischen positioniert und davon leben kann**

#### **Erkenntnisse aus dem Praxisgespräch mit Silja Ahlemeyer, freie Journalistin und Autorin**

##### **Einleitung**

Freier Journalismus gilt vielen als unsicher, schlecht bezahlt und schwer planbar. Gleichzeitig entscheiden sich immer mehr Journalistinnen und Journalisten bewusst für diesen Weg – nicht trotz, sondern gerade wegen der Freiheit, eigene Themen zu entwickeln, flexibel zu arbeiten und sich unabhängig von klassischen Redaktionsstrukturen zu positionieren.

Im Rahmen der Duisburger MedienWerkstatt sprach die Duisburger Journalistin und Autorin **Silja Ahlemeyer** offen über ihren beruflichen Werdegang und ihren Alltag als Selbstständige. Anders als viele Vorträge war diese Veranstaltung kein theoretischer Impuls, sondern ein persönliches Werkstattgespräch voller Erfahrungen, konkreter Beispiele und ehrlicher Einblicke. Ahlemeyer berichtete, wie sie den Schritt aus der Festanstellung wagte, warum Spezialisierung wichtiger ist als Generalisierung, wie sie sich über viele Jahre ein stabiles Netzwerk aufgebaut hat und weshalb heute längst nicht mehr nur klassische journalistische Beiträge zu ihrem Geschäftsmodell gehören.

Dabei wurde deutlich: Erfolgreiche freie Journalist:innen verkaufen heute nicht einfach Texte. Sie entwickeln Expertise, bauen Vertrauen auf, erschließen neue Geschäftsfelder und schaffen sich mehrere wirtschaftliche Standbeine. Ob Fachartikel, Bücher, Lesungen oder Vorträge – entscheidend ist die Fähigkeit, die eigenen Kompetenzen immer wieder auf neue Formate zu übertragen. Gleichzeitig sprach Ahlemeyer auch über Herausforderungen wie Honorare, Scheinselbstständigkeit, den Einfluss Künstlicher Intelligenz oder die Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

##### **1. Freiberuflichkeit als bewusste Entscheidung – Warum Selbstständigkeit mehr ist als ein Beschäftigungsmodell**

Für Silja Ahlemeyer begann die Selbstständigkeit nicht aus einer wirtschaftlichen Notlage, sondern aus dem Wunsch nach einer anderen Arbeitsweise. Nach Studium und Volontariat arbeitete sie zunächst festangestellt in einer PR-Agentur. Schnell stellte sie jedoch fest, dass klassische Bürostrukturen mit festen Arbeitszeiten nicht zu ihrer Persönlichkeit passten. Stattdessen entschied sie sich bewusst für den Schritt in die Freiberuflichkeit – zunächst mit einer Teilzeitstelle beim Stadtpanorama und parallel ersten eigenen Auftraggebern. Mit zunehmender Erfahrung wuchs ihr Kundenstamm, bis sie schließlich vollständig selbstständig arbeitete.

Im Gespräch machte sie deutlich, dass Freiberuflichkeit weit mehr bedeutet als ein anderes Beschäftigungsverhältnis. Wer selbstständig arbeitet, übernimmt nicht nur journalistische Aufgaben, sondern gleichzeitig Verantwortung für Akquise, Kundenpflege, Zeitmanagement, Buchhaltung und die eigene strategische Weiterentwicklung. Gleichzeitig eröffnet diese Arbeitsform enorme Freiheiten: Projekte können gezielt ausgewählt, Arbeitszeiten flexibel gestaltet und persönliche Interessen stärker in die tägliche Arbeit integriert werden.

Ahlemeyer betonte, dass Selbstständigkeit nicht für jede Persönlichkeit geeignet sei. Wer klare Routinen, feste Strukturen und größtmögliche Planungssicherheit suche, werde sich in einer Festanstellung vermutlich wohler fühlen. Wer dagegen Freude an Abwechslung, Eigenverantwortung und ständig neuen Themen habe, könne in der Freiberuflichkeit genau das richtige Arbeitsmodell finden.

Besonders eindrucksvoll war ihre Schilderung, dass sie heute kaum zwei Arbeitswochen erlebt, die sich gleichen. An einem Tag führt sie Interviews mit Mediziner:innen über neue Therapieformen, am nächsten schreibt sie Reiseartikel, anschließend entwickelt sie Inhalte für Unternehmen oder liest

aus ihren Kinderbüchern in Grundschulen vor. Gerade diese Vielfalt beschreibt sie als einen der größten Vorteile ihres Berufs.

#### **Checkliste: Bin ich für die Freiberuflichkeit geeignet?**

- Freude an Eigenverantwortung mitbringen
- Unsicherheiten wirtschaftlich aushalten können
- Flexibel auf neue Themen reagieren
- Eigeninitiative bei Kundengewinnung entwickeln
- Organisation und Selbstmanagement beherrschen

#### **Verständnisfragen**

1. Warum entschied sich Silja Ahlemeyer bewusst gegen eine Festanstellung?
2. Welche persönlichen Eigenschaften sind für Freiberufler besonders wichtig?
3. Warum unterscheidet sich Selbstständigkeit deutlich von klassischer Redaktionsarbeit?

## **2. Spezialisierung statt Bauchladen – Wie Expertise zum wichtigsten Kapital wird**

Ein zentrales Thema des Gesprächs war die Frage, wie freie Journalist:innen heute überhaupt noch ausreichend Aufträge gewinnen können. Ahlemeyers Antwort darauf war eindeutig: Nicht möglichst viele Themen bearbeiten, sondern über Jahre gezielt Expertise aufbauen.

Ihre eigene Laufbahn zeigt genau dieses Prinzip. Ursprünglich arbeitete sie im Lokaljournalismus und später im Fernsehen – unter anderem auch für STUDIO 47 sowie bei Messeproduktionen der Messe Düsseldorf. Mit ihrem Umzug nach Süddeutschland musste sie jedoch viele dieser Kontakte hinter sich lassen. Stattdessen begann sie, sich neue Auftraggeber zu erschließen und entwickelte nach und nach mehrere fachliche Schwerpunkte. Heute gehören insbesondere Gesundheit, Familie, Bauen und Wohnen, hauptsächlich im Ratgeberjournalismus, zu ihren wichtigsten Themenfeldern.

Als ein Beispiel schilderte sie ein Interviews mit dem ehemaligen Gewichtheber und Olympiasieger Matthias Steiner zum Thema Diabetes. Aus diesem Interview entstand nicht nur ein Artikel, sondern zugleich umfangreiches Fachwissen. Dieses wiederum führte dazu, dass Redaktionen sie künftig gezielt für weitere Gesundheitsthemen anfragten. Ein ähnlicher Effekt ergab sich bei Familienthemen: Weil sie selbst Mutter zweier Kinder ist, wurde sie zunehmend zur Ansprechpartnerin für entsprechende Inhalte. Fachwissen entsteht damit nicht nur durch Ausbildung, sondern auch durch kontinuierliche praktische Arbeit.

Ahlemeyer machte deutlich, dass Spezialisierung keineswegs bedeutet, sich ausschließlich auf ein einziges Thema festzulegen. Vielmehr gehe es darum, einige Bereiche zu entwickeln, für die Auftraggeber einen wiedererkennen und gezielt buchen. Gerade dadurch entstehen langfristige Kundenbeziehungen und eine höhere Planungssicherheit.

Ebenso wichtig sei es, nur solche Themen dauerhaft zu bearbeiten, für die man selbst echtes Interesse mitbringt. Als Gegenbeispiel schilderte sie Aufträge für technische angelegte Pressemitteilungen, die zwar Geld einbrachten, sie persönlich jedoch überhaupt nicht erfüllten. Langfristig entschied sie sich bewusst gegen solche Projekte und konzentrierte sich auf Inhalte, für die sie Begeisterung entwickeln konnte. Gerade diese Authentizität sei letztlich auch für Auftraggeber spürbar.

#### **Checkliste: Eigene Expertise entwickeln**

- Persönliche Interessen analysieren
- Thematische Schwerpunkte konsequent ausbauen
- Aus jedem Auftrag neues Fachwissen mitnehmen

- Wiederkehrende Themen aktiv kommunizieren
- Langfristig eine erkennbare Positionierung entwickeln

### **Verständnisfragen**

1. Warum entstehen neue Aufträge häufig aus bereits bearbeiteten Themen?
2. Weshalb empfiehlt Ahlemeyer, nur Themen dauerhaft zu bearbeiten, die einen wirklich interessieren?
3. Welche Vorteile bringt eine klare fachliche Positionierung?

### **3. Mehrere Standbeine schaffen – Journalismus endet nicht beim Artikel**

Ein weiterer Schwerpunkt des Gesprächs war die wirtschaftliche Seite freier journalistischer Arbeit. Ahlemeyer machte deutlich, dass klassische journalistische Beiträge allein heute häufig nicht mehr ausreichen, um dauerhaft wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Stattdessen entwickelte sie im Laufe ihrer Karriere zahlreiche zusätzliche Tätigkeitsfelder.

So schreibt sie neben journalistischen Artikeln Pressemitteilungen, Unternehmensbroschüren und Website-Texte und gibt Seminare an der Volkshochschule. Aus ihren Unterrichtsmaterialien entstand schließlich sogar ein eigenes Fachbuch zum Thema Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Über ein Stipendium der VG Wort entwickelte sie außerdem ein Kinderbuchprojekt, das wiederum Lesungen in Schulen und Kindergärten nach sich zieht. Aus einem journalistischen Kernberuf entstand so Schritt für Schritt ein vielfältiges Geschäftsmodell.

Besonders interessant war dabei ihre Beschreibung, wie viele dieser Projekte eher zufällig entstanden. Ein Reiseführer entwickelte sich aus einem bestehenden Agenturkontakt, daraus folgten weitere Buchprojekte und schließlich eigene Veröffentlichungen im Self-Publishing. Für Ahlemeyer zeigt dies: Neue Geschäftsfelder entstehen häufig nicht durch langfristige Strategie, sondern durch Offenheit gegenüber Chancen und den Mut, neue Ideen auszuprobieren.

Dabei blieb sie ihrer Kernkompetenz stets treu: Sprache. Ob journalistischer Artikel, Buch, Seminar oder Lesung – immer stehen Schreiben, Erzählen und Vermitteln im Mittelpunkt. Genau darin sieht sie einen wichtigen Erfolgsfaktor moderner Selbstständigkeit.

#### **Checkliste: Zusätzliche Geschäftsfelder entwickeln**

- Eigene Kompetenzen auf weitere Formate übertragen
- Bücher, Seminare oder Vorträge als Ergänzung prüfen
- Förderprogramme und Stipendien nutzen
- Bestehende Inhalte mehrfach verwerten
- Offen für neue Chancen bleiben

### **Verständnisfragen**

1. Warum empfiehlt Ahlemeyer mehrere Einnahmequellen?
2. Wie entstanden ihre Buchprojekte?
3. Welche Rolle spielen Seminare und Lesungen im Geschäftsmodell?

### **4. Netzwerke, Stammkunden und Vertrauen – Warum Beziehungen wichtiger sind als Akquise**

Ein bemerkenswerter Aspekt des Gesprächs war Ahlemeyers Beschreibung ihrer Kundenbeziehungen. Viele ihrer wichtigsten Auftraggeber begleiten sie bereits seit vielen Jahren.

Statt ständig neue Kunden gewinnen zu müssen, arbeitet sie seit Jahren fest mit zwei größeren Redaktionen als wiederkehrende Auftraggebern zusammen.

Sie schilderte beispielsweise ihre langjährige Zusammenarbeit mit den Deutschen Journalisten Diensten (DJD) sowie mit einer Hamburger Agentur, deren Kolleginnen und Kollegen sie teilweise bis heute nie persönlich getroffen hat. Trotzdem funktioniert die Zusammenarbeit seit Jahren zuverlässig – ausschließlich per Mail und Telefon auf Basis gegenseitigen Vertrauens. Gerade solche festen freien Mitarbeitermodelle geben ihr wirtschaftliche Stabilität, ohne ihre Selbstständigkeit einzuschränken.

Ebenso wichtig sei Mundpropaganda. Viele neue Projekte entstanden nicht durch Bewerbungen, sondern weil frühere Auftraggeber sie weiterempfohlen oder ihren Namen in anderen Zusammenhängen genannt hatten. Für Ahlemeyer bestätigt sich damit eine alte journalistische Weisheit: Gute Arbeit spricht sich herum.

#### **Checkliste: Netzwerke erfolgreich nutzen**

- Langfristige Kundenbeziehungen pflegen
- Zuverlässigkeit über Jahre beweisen
- Empfehlungen aktiv ermöglichen
- Feste freie Kooperationen aufbauen
- Kontakte pflegen und kontinuierlich erweitern

#### **Verständnisfragen**

1. Warum sind Stammkunden für freie Journalist:innen besonders wichtig?
2. Welche Rolle spielt persönliche Empfehlung?
3. Warum unterscheidet sich Netzwerkarbeit von klassischer Akquise?

### **5. Honorare, KI und wirtschaftliche Realität – Die größten Herausforderungen der Selbstständigkeit**

Zum Abschluss sprach Ahlemeyer über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen freier journalistischer Arbeit. Honorare würden teilweise pauschal vorgegeben, bei anderen Projekten müsse sie ihre Preise selbst kalkulieren und verhandeln. Gerade zu Beginn ihrer Karriere habe sie sich häufig unter Wert verkauft. Heute kalkuliert sie ihre Leistungen deutlich selbstbewusster und lehnt Projekte ab, die wirtschaftlich nicht tragfähig sind.

Ebenso ging sie auf die Bedeutung der Künstlersozialkasse ein. Diese ermögliche Journalist:innen eine deutlich günstigere soziale Absicherung. Gleichzeitig müsse jedoch darauf geachtet werden, mehrere Auftraggeber zu haben, um nicht in den Bereich der Scheinselbstständigkeit zu geraten.

Ein weiterer Diskussionspunkt war die Künstliche Intelligenz. Ahlemeyer geht davon aus, dass einfache journalistische Standardtexte künftig zunehmend automatisiert entstehen werden.

Dennoch ist sie überzeugt, dass menschliche Autorinnen und Autoren weiterhin gefragt bleiben werden – überall dort, wo Persönlichkeit, Erfahrung, Kreativität und individuelle Sprache gefragt sind. Genau deshalb baut sie ihr zweites Standbein im Buchbereich konsequent weiter aus. Während standardisierte Texte zunehmend automatisiert werden könnten, sieht sie in persönlichen Geschichten, Interviews, Kinderbüchern und authentischen Erzählformaten auch langfristig große Chancen.

#### **Checkliste: Wirtschaftlich erfolgreich arbeiten**

- Honorare realistisch kalkulieren
- Eigene Leistungen nicht unter Wert verkaufen
- Mehrere Auftraggeber aufbauen

- KI als Werkzeug nutzen, nicht als Gegner betrachten
- Persönliche Handschrift gezielt weiterentwickeln

### **Verständnisfragen**

1. Warum lehnt Ahlemeyer inzwischen schlecht bezahlte Aufträge konsequent ab?
2. Welche Chancen und Risiken sieht sie durch KI?
3. Weshalb wird Persönlichkeit künftig noch wichtiger?

### **Fazit: Erfolgreich wird, wer seine eigene Handschrift entwickelt**

Das Gespräch mit Silja Ahlemeyer zeigte eindrucksvoll, dass erfolgreicher freier Journalismus heute weit mehr bedeutet als das Schreiben guter Texte. Entscheidend sind unternehmerisches Denken, Spezialisierung, Flexibilität und die Bereitschaft, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Wer mehrere Standbeine aufbaut, langfristige Beziehungen pflegt und seine eigenen Interessen konsequent in journalistische Arbeit übersetzt, kann auch in einem schwierigen Markt erfolgreich bestehen.

Gleichzeitig machte Ahlemeyer deutlich, dass Künstliche Intelligenz viele Routinetätigkeiten verändern wird. Gerade deshalb gewinnen Persönlichkeit, Kreativität und individuelle Expertise weiter an Bedeutung. Nicht austauschbare Inhalte, sondern eine unverwechselbare journalistische Handschrift werden künftig den Unterschied machen.

Die Duisburger MedienWerkstatt bot mit diesem offenen Werkstattgespräch einen praxisnahen Einblick in den Berufsalltag einer freien Journalistin – ehrlich, motivierend und voller konkreter Anregungen für alle, die über Selbstständigkeit im Journalismus nachdenken.

### **Kurzbiografie Silja Ahlemeyer**

Silja Ahlemeyer ist freie Journalistin und Autorin aus Duisburg. Seit 2005 arbeitet sie selbstständig für Unternehmen, Verlage und Medienhäuser. Zu ihren Auftraggebern gehören unter anderem Redaktionen, Agenturen sowie Unternehmen aus den Bereichen Gesundheit, Familie, Bauen und Wohnen.

Neben journalistischen Beiträgen schreibt sie Pressemitteilungen, Unternehmenspublikationen und Bücher und gibt Seminare zur Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Darüber hinaus ist sie Kinderbuchautorin und regelmäßig mit Lesungen in Grundschulen und Kindergärten unterwegs. Mit ihrem Redaktionsbüro in Duisburg verbindet sie journalistische Qualität mit unternehmerischer Selbstständigkeit und zeigt beispielhaft, wie sich unterschiedliche Tätigkeitsfelder zu einem nachhaltigen Geschäftsmodell entwickeln lassen.