

Praxis-Tipps für Designer

von Heide Hackenberg

1. Akquisition von Designaufträgen
2. Mehr Profil durch klare Positionierung
3. Eine Präsentation ist mehr als Information
4. Design und Urheberrechtsschutz
5. Kalkulation von Designaufträgen
6. Auftrag und Bestätigung
7. Allgemeine Vertragsgrundlagen – das „Sicherheitspaket“ für Designer
8. Irritationen bei der Auftragsabwicklung
9. Klartext bei Designaufträgen:
Was ist ein Werkvertrag? Was ist ein Lizenzvertrag?
10. Repräsentanten: Was bei der Zusammenarbeit zu beachten ist.

Mehr Profil durch klare Positionierung

Wenn Sie sich für die Selbständigkeit entscheiden, sollten Sie sich auch für ein klares Profil entscheiden, und zwar sowohl in der Darstellung Ihres Portfolios, der Art Ihres Auftretens sowie Ihrer Gesprächsführung. **Als Designer sind Sie zwar Dienstleister, zugleich aber auch kompetenter Gesprächspartner, der die Aufgabenstellung verstehen und bewerten muss.** Darüber hinaus sollten Sie sich frühzeitig spezialisieren, denn ein Profil wie „Grafik-Design von A - Z“ weckt kaum das Interesse eines potentiellen Auftraggebers.

Wesentliche Stichworte

- **Positionierung bedeutet Markenbildung**
- **Sympathie und Glaubwürdigkeit**
- **Kooperative Gesprächsführung**

Wer alles kann, kann nichts richtig, wäre ein Gegenargument. Sicher ebenfalls pauschal, doch Multitalente sind nun mal dünn gesät im Leben. Jeder von uns hat jedoch individuelle Fähigkeiten. Eigenschaften, die uns als Indi-

viduum kennzeichnen. Daher kann unser Engagement für eine bessere Kommunikation nur heißen:

- **sich selbst profilieren,**
- **in die eigene Kompetenz investieren und**
- **diese Kompetenz optimal vermarkten.**

Positionierung bedeutet Markenbildung

Nur wer seine Fähigkeiten genau kennt und kommuniziert, kann im globalen Markt bestehen. **Versuchen Sie also, sich selbst und Ihre Fähigkeiten in wenigen Sätzen zu beschreiben.** Praktisch sich selbst als Marke zu positionieren. Diese Klarheit erhöht auch die Chance, nur für die Jobs gebucht zu werden, die Ihnen wirklich Spaß machen. Und die in der Folge als Referenz für Ihre spezifische Kompetenz genutzt werden können.

Die Designagentur wir-design in Braunschweig, mittlerweile ein renommiertes Unternehmen mit 60 Mitarbeitern und einem Zweit-Büro in Berlin, konzentrierte sich sehr früh auf die Schwerpunkte Versicherungen und Finanzdienstleistungen. In diesen Bereichen sind sie mittlerweile absolute Profis und somit für viele Unternehmen kompetente Gesprächspartner.

Sympathie und Glaubwürdigkeit

Wer ein klares Profil verkörpert, hebt sich schon deutlich von der Vielzahl seiner freischaffenden Kollegen ab. Doch was kann man sonst noch tun, um nicht anders, sondern besser zu sein als andere?

Fachliche Kompetenz setze ich hier einmal voraus, denn ohne diese Qualität wird niemand lang im Markt bestehen. Ganz wichtig sind Sympathie und Glaubwürdigkeit, die ein wesentliches Merkmal unserer Persönlichkeit ausmachen. Wichtig sind ferner eine flexible Denkweise, um sich auf veränderte Situationen einstellen zu können sowie eine positive Grundeinstellung, damit Ihr Kunde das Gefühl hat, bei Ihnen gut aufgehoben zu sein.

Sie sollten ferner zuverlässig sein, sorgfältig arbeiten und für eine nachvollziehbare und reibungslose Abwicklung

Ihrer Aufträge sorgen. Wenn Sie sich dann noch durch ein angenehmes Äußeres auszeichnen, womit im Wesentlichen ein gepflegtes outfit gemeint ist, sind Sie mit Sicherheit vielen Kollegen um Meilenstiefel voraus. Dies sind zwar alles nur Kleinigkeiten, doch in der Summe machen sie den Menschen aus, mit dem man einfach gern zusammen arbeitet.

Kooperative Gesprächsführung

Es ist ein menschliches Grundbedürfnis, anerkannt und akzeptiert zu werden. Da dies für uns als Designer so wichtig ist, sollten wir auch das Selbstbewusstsein unserer Kunden achten. Hier ein paar Tipps für kooperative Gesprächsführung:

- Seien Sie ein guter Zuhörer und lassen Sie Ihren Kunden ausreden.
- Überfrachten Sie Ihr Gespräch nicht mit Fachausdrücken, sondern sprechen Sie in einer Sprache, die Ihr Kunde nachvollziehen und verstehen kann.
- Versetzen Sie sich in seine Lage und sprechen Sie seine Sprache.
- Sprechen Sie weder zu laut noch zu leise und stellen Sie sich auf das Verhalten Ihres Gegenüber ein.
- Betrachten Sie eine Aufgabenstellung jeweils auch aus der Sicht des anderen.
- Beharren Sie nicht auf fixierten Standpunkten, sondern versuchen Sie, eine gemeinsame Lösung zu finden.
- Zeigen Sie Ihrem Kunden Wertschätzung für Aktivitäten, die Sie wirklich anerkennen.

Wenn Sie ein paar dieser Regeln auf der intuitiven Ebene beachten, werden Sie feststellen, dass Ihnen auch Verhandlungen auf der Sachebene viel besser gelingen.

Nächste Folge:

Eine Präsentation ist mehr als Information

CLEVERPRINTING-BUCHTIPP:

PARCOURS – Existenzgründung für Designer



Träumen Sie nicht länger von der Selbständigkeit - legen Sie den Grundstein für Ihre eigene Agentur! Mit „Parcours“ – Existenzgründung für Designer nehmen Sie souverän die Hürden auf dem Weg zum selbst bestimmten freien Arbeiten!

Im Gegensatz zu üblichen Ratgebern ist Parcours da entstanden, wo sich die Fragen nach der Selbständigkeit stellen: im Kontext von Ausbildung und Studium. Es geht von den vielen Fragen von Berufseinsteigern aus, nicht vom Stolz derer, die alles (besser) wissen. Es enthält wertvolle Hinweise, Tipps, Tricks und Checklisten derer, die wenig vor Ihnen mit Erfolg den entscheidenden Schritt gewagt haben. Und es macht Mut mit ehrlichen Antworten und Erfahrungen erfolgreicher Selbständiger wie Christine Hesse, Johannes Eler, Stefan Hauser, Mario Lombardo, Nils Holger Moormann und Anderen. Die Zukunft gehört den Mutigen!

Mit wertvollen Tipps von Akquise über Kalkulation, Recht und Steuern bis zu Versicherungen und Zusammenarbeit.

www.cleverprinting.de/shop



Der erfolgreiche Webdesigner – Der Praxisleitfaden für Selbstständige

Wer als Webdesigner erfolgreich sein will, muss vieles beherrschen. Nils Pooker vermittelt Techniken, Strategien und Lösungen für Webdesigner, die erfolgreich sein wollen. In diesem Buch erfahren Sie alles über Kundengewinnung, Marketing, SEO, Usability und Konzeption, was Sie für professionelle und effiziente Arbeit wissen sollten.

www.cleverprinting.de/shop