

Die Kunst der Kalkulation

DAS KALKULIEREN IST FÜR VIELE DESIGNERINNEN UND DESIGNER VIEL SCHWIERIGER ALS DAS GESTALTEN. DESHALB GIBT ES DEN VERGÜTUNGSTARIF-VERTRAG DESIGN (VTV). TIPPS ZU SEINER ANWENDUNG FINDEN SIE HIER UND UNTER WWW.AGD.DE

Hans-Jürgen Borchardt ist selbstständiger Marketingberater für den Mittelstand, Gründer des Marketingclubs Nordhessen, er leitete die Akademie für Absatzwirtschaft und hat zahlreiche Bücher veröffentlicht. Auf akademie.de erschien im Juli sein Artikel »Achtung, Fußangeln: Darauf sollten Sie bei Vertragsabschlüssen mit Designern, Fotografen, Textern & Co. achten!« Darin schreibt er: »Anders stellt sich die Situation dar, wenn der Auftragnehmer Mitglied beim AGD, der Allianz deutscher Designer e.V., ist. Mitglieder dieses Verbandes gestalten ihre Preise transparenter. Grundlage des Honorars ist der Vergütungstarifvertrag Design. Auf der Basis dieses Vertrages lassen sich Leistung und Nutzung individuell (sowohl vom Designer als auch vom Auftraggeber) ermitteln.«

Damit hat Hans-Jürgen Borchardt, der die Kunden der Designer berät, die Vorteile des VTV klar beschrieben: Orientierung, Transparenz und individuelle Nutzungsmöglichkeiten. Vorteile, die für Auftraggeber und Auftragnehmer gleichermaßen gelten.

Der VTV bildet Erfahrungen aller Beteiligten und Befragten ab und ergänzt so die Erfahrungen der Einzelnen. Wer neu im Beruf ist oder ein Projekt kalkuliert, das ihm in dieser Art noch nicht begegnet ist, wird das besonders zu schätzen wissen und z.B. die Angaben zum Aufwand hilfreich finden. Wer von sich weiß, dass er stets schneller oder auch langsamer arbeitet als der Durchschnitt, wird das natürlich in der Kalkulation berücksichtigen.

STUNDENSÄTZE UND PAUSCHALEN

Oft diskutiert wird der Stundensatz von 76 Euro, den der VTV ansetzt. Von den einen wird er als undurchsetzbar hoch bezeichnet, für die anderen ist das viel zu wenig. Auch hier gilt: »Ich entscheide selbst«, und es gibt gute Gründe, mit höheren oder auch niedrigeren Stundensätzen zu kalkulieren. Wichtig ist es, stets kostendeckend zu arbeiten, und zu den laufenden Kosten zählen nicht nur der Lebensunterhalt, sondern auch eine Altersvorsorge und die Anlage von Reserven für Anschaffungen oder Flauten. Seien Sie realistisch bei der Kalkulation: Viele Stunden verbringen wir mit Arbeiten, die uns niemand bezahlt: Administration, Akquisition, Technikpflege, Fortbildung.* Wer, um an Aufträge zu kommen, die Stundensätze unter sein Existenzminimum senkt, schädigt sich nicht nur selbst sondern auch den Markt – und zwar nachhaltig. Und das müssen am Ende alle bezahlen.

Dazu kommt, dass nichts wert scheint, was nichts kostet. Wer seine Arbeit zu Minimaltarifen anbietet, wird nicht ernst genommen. Damit werden z.B. die Aussichten auf Stammkunden, denen Sie über längere Zeit beratend zur Seite stehen, schlechter. Partnerschaftliche Zusammenarbeit braucht Augenhöhe.

Nur selten werden Designer wirklich nach Stunden bezahlt, Sie müssen den Stundensatz Ihrem Kunden gegenüber also nicht in jedem Fall ausweisen. Meist ist es besser, eine verbindliche Pauschale für ein Projekt zu kalkulieren und ins Angebot zu schreiben.

* Mehr zum Thema Stundensatz von Marco Linke auf Seite 9



KÖNIGREICH THRAKIEN
König Lysimachos,
323–305–281 v. Chr.
Stater (296–281 v. Chr.)
Vorderseite:
Kopf des göttlichen Alexander
Rückseite:
Athena in voller Rüstung

Kostenvoranschläge für eine neue Disziplin

Ich tue mich schwer damit, Preise aus dem Stegreif zu benennen. Das liegt u.a. daran, dass Kundenbriefings selten den kompletten Umfang eines Projektes (bei mir mobile Internetseiten und Applikationen) nennen.

Ich verwende viel Zeit darauf, die individuellen Funktionen, Inhalte, Formularabläufe und Zielgeräte so komplett wie möglich zusammenzutragen. Auf dieser Basis kann ich überschlagen, wie lange ich für die Konzeption, Gestaltung (z.B. abhängig von vorhandenem CD) und Dokumentation voraussichtlich benötige. Bei optionalen Funktionen (z.B. soziale Netzwerke) baue ich meine Kostenvoranschläge* modular auf. Solche Module sind z.B. die gestalterischen Anpassungen an andere Handys und Bildschirmgrößen, oder ein Marketing-Paket.

Fester Bestandteil meiner Kostenvoranschläge sind meine Rahmenbedingungen, in die Inhalte aus den Allgemeinen Vertragsgrundlagen der AGD und eigene Erfahrungen eingeflossen sind. Habe ich mit dem Kunden andere Konditionen vereinbart, so verweise ich auf den gegenlautenden Paragraphen. Auch Aussagen über geplante Feedbackschleifen, den Lieferumfang, benötigte Dateien und die Gültigkeitsdauer definiere ich. Für die detaillierte Ausarbeitung eines Kostenvoranschlags verlange ich einen halben Tagessatz Schutzgebühr.

Da meine Disziplin noch recht jung ist, kann ich noch nicht auf den VTV zurückgreifen. Für den nächsten VTV habe ich ein paar Erfahrungswerte zusammengetragen.

* „Angebote“ beinhalten weniger Spielraum bei der Berechnung von Mehraufwänden

NUTZUNGSRECHTE MIT KÖPFCHEN

Bei der Argumentation um Nutzungsrechte kann es helfen, sie nicht auf die für den Entwurf kalkulierte Vergütung »draufzuschlagen«, sondern umgekehrt vorzugehen: Das Angebot X umfasst die Nutzungsrechte für fünf Jahre, bei zweijähriger Nutzung wird nur Y fällig. Der größere »Nutzen« für den Kunden ist inklusive, das ist psychologisch ein Unterschied.

Wichtig ist es auch zu überlegen, auf welche Leistungen man Nutzungsrechte erhebt. Und in welcher Höhe. Wenn Sie Texte, Fotos und eine Navigationsstruktur vom Kunden bekommen und das Ganze zu einer Website arrangieren, fallen dann wirklich Nutzungsrechte an? Und ist es sinnvoll, dem Schuster an der Ecke weltweite Nutzungsrechte für seine Website zu berechnen, nur weil man sie theoretisch auch in Oklahoma sehen kann?

Der § 31 UrhG sagt: »Der Urheber kann einem anderen das Recht einräumen, das Werk auf einzelne oder alle Nutzungsarten zu nutzen (Nutzungsrecht). Das Nutzungsrecht kann als einfaches oder ausschließliches Recht sowie räumlich, zeitlich oder inhaltlich beschränkt eingeräumt werden.« Und: »Werke im Sinne dieses Gesetzes sind nur persönliche geistige Schöpfungen.« Nutzungsrechte werden auf Kreativleistungen fällig, nicht auf das Handwerk.

Wer das berücksichtigt, ist auf einem guten Weg zu angemessen und glaubwürdigen Vergütungen für Nutzungsrechte. cs

ONLINE SPECIAL:

»Wie verkaufe ich meinem Kunden die Nutzungsrechte im Angebot« im Mitgliederbereich auf www.agd.de Dies ist der erste Beitrag der Serie »VTV intern – Tipps zur Kalkulation für Mitglieder« auf unsere Website.



STADT TARAS
Halbstater (um 302 v. Chr.)
Vorderseite:
Der Kopf der Nymfpe Satyra
Rückseite:
Taras reitet auf einem Delphin



Designerin: Annika Brinkmann
AGD Mitglied: 08421
Ort: Berlin
Kontakt: www.absichtbar.de