

»Berufstätig in der Designwirtschaft«

Design Business Week an der HfG Schwäbisch Gmünd

Welche betriebswirtschaftlichen Kompetenzen brauchen Designer für ihren Beruf und ggf. eine spätere Selbständigkeit? Rund um diese Fragen drehte sich alles zu Beginn des Sommer-Semesters 2017 in der „Design Business Week“ an der HfG Schwäbisch Gmünd.

Seit 2009 bietet Professor Gerhard Reichert an der HfG Schwäbisch Gmünd Selbstständigkeits-Seminare an. Aus diesen Seminaren ging 2013 die einwöchige HfG Design Business Week hervor, die seitdem curricular im 7. Semester Produktgestaltung verankert ist. Im Sommer-Semester nahmen 40 Studierenden an dem Angebot teil. Das Seminar richtet sich an alle Studierende, die nach ihrem BA-Abschluss in das kreative Berufsleben im Angestelltenverhältnis einsteigen, an Studierende die sich nach ihrem Abschluss selbständig machen wollen, zudem können ehemalige HfG Studenten und interessierte DesignerInnen teilnehmen.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen schaffen sich die DesignerInnen in Teilen selbst, denn wer unprofessionell auf dem Markt auftritt und gar zu Dumpingpreisen seine Designleistung anbietet schadet nicht nur sich selbst sondern der ganzen Branche. Leider wird an fast allen Design- und Gestaltungshochschulen immer noch das Thema Geld bzw. angemessene Honorierung der Kreativleistung nicht adäquat behandelt. Obwohl Rido Busse schon 1998 in seinem Buch »Was kostet Design?« aufgeführt hat, wie eine angemessene Kosten-Kalkulation aussieht und dass Preisverhandlungen der Grundstein für eine gute Zusammenarbeit sind. Er hatte ermittelt, dass Angebote (Designleistungen) sich bis zu 3500% unterscheiden - zwischen dem günstigsten und teuersten Angebot. Die zunehmende Globalisierung und der folglich steigende Wettbewerb verschärfen die Situation.

In der HfG Design Business Week vermitteln Experten aus dem Bereich Design und Existenzgründung mit ihren Vorträgen den angehenden GestalterInnen Basiswissen zur Berufstätig in der Designwirtschaft. Das umfasst einen breiten Bereich der von Steuern und Versicherungen, Akquise und Aufträge, Kalkulation, Angebotserstellung und den typischen Vertragsformen bis hin zur Projektplanung reicht und einen Einblick und Orientierung für den Berufseinstieg bietet.

Prof. Gerhard Reichert hofft, dass das Konzept der Design Business Week auch an anderen Hochschulen umgesetzt wird.

Themen der HfG Design Business Week

» Schutz kreativer Leistung«

Stefanie Brum, Anwaltskanzlei und juristische Unternehmensberatung im Bereich Kommunikation, Werbung, Medien und Kreativwirtschaft, Urheber- und Markenrecht.

Die TeilnehmerInnen erfahren, wie die eigenen Rechte am Design geschützt und gemanagt werden können. Es werden Grundkenntnisse des Urheber- und Markenrechts vermittelt u.a. die Registerschutzrechte vorgestellt, Recherche, Anmeldeverfahren, Eintragung, Widerspruch, Lösungsverfahren, Klage und Überwachung erläutert. Im Besonderen wird auf das eingetragene Design. (Designgesetz DesignG) eingegangen. An Beispielen wird der Markenschutz erläutert sowie Wettbewerbsrecht und Nutzungsrechtseinräumung als Basis für Lizenzverträge aufgezeigt.

»Das soziale Sicherungssystem des Designers – als Mitglied und Verwerter - Künstlersozialkasse«

Stefanie Brum

Stefanie Brum erläutert die Grundzüge und Besonderheit der Künstlersozialversicherung, denn die Künstlersozialkasse bildet für viele Künstler und GestalterInnen die einzige Form der sozialen Absicherung in der Selbständigkeit.

»Schwäbisches Projektmanagement«

Ralf Christe, Helden & Mayglöckchen – Agentur für Strategie und Design, Geschäftsführung Kreation

Der Vortrag „schwäbisches Projektmanagement“/Selbstorganisation zeigt Möglichkeiten, Projekte mit Hilfe von kostenfreier Software zu organisieren.

Der Wandel Berufsalltag des Designers erfordert immer mehr auch Wissen in Bereichen Organisation und Steuerung von Projekten oder interdisziplinären Teams. Mit Programmen wie „Trello“ und co. haben die Studierenden die einfache Möglichkeit, selbstständig erste Schritte auf diesem Gebiet zu machen und verschiedene Methoden ohne Kostenaufwand zu testen. Sie können damit komplexe Semesterprojekte organisieren oder auch nur die kommende Abschlussparty.

Grundlage dafür ist die Nutzung einer Reihe von cloudbasierten Programmen, wie z.B. Trello, Elegantt, Slack, Zapier.

Der Vortrag befasst sich zunächst mit den Grundlagen der Selbstorganisation sowie Tipps, wie man sich im Berufsalltag besser organisieren kann. Ergänzend gibt es einen Einblick in die Möglichkeiten der agilen Projektsteuerung (Kanban-Methode). Dazu werden verschiedene cloudbasierte Programme vorgestellt und verglichen. Anhand des Programmes Trello werden verschiedene Möglichkeiten gezeigt, wie Projektsteuerung funktioniert und wie cloudbasierte Teamarbeit auch im studentischen Umfeld angewendet werden kann.

Der Schwerpunkt dieses Vortrags ist, Programme zu verwenden, die in den Grundfunktionen immer kostenfrei sind. Zudem sind die vorgestellten Programme innerhalb kürzester Zeit ohne besonderes Wissen zu erlernen. Den Studierenden sollte damit die Hürde bei einem Einstieg in das Thema „agile Projektsteuerung“ genommen werden.

»Start up Ostwürttemberg - die Helferlein der Gründerinnen und Gründer«

*Markus Schmid, IHK Ostwürttemberg
Leitung Geschäftsfeld Existenzgründung & Unternehmensförderung
Branchenkoordination Dienstleistung - Gesundheit*

Markus Schmid von der IHK Ostwürttemberg spürt in seinem Vortrag der Frage nach, welche 10 Schritte notwendig sind, um erfolgreich ein Startup zum Laufen zu bringen. Im Mittelpunkt stehen Fragen, wie z.B. bin ich ein Unternehmertyp oder wie attraktiv ist meine Geschäftsidee. Danach folgen Businessplan, Finanzierung, Risikovorsorge, die Standortwahl etc. Auf dem Weg begleiten viele Helferlein, die in Gründungsnetzwerken engagiert sind, und ihr langjähriges Know-how und Kontakte einbringen. Markus Schmid stellt die wichtigsten Akteure vor und gibt einen Einblick in die Startup-Welt Ostwürttembergs, in der viel getan wird, um den Gründungsgeist zu unterstützen.

»Überblick: gesetzliche Schutzrechte - Gebrauchsmuster und Patent «

Prof. Gerhard Reichert, HfG Schwäbisch Gmünd

Nicht selten werden in Design-Agenturen während der Konzeptentwicklung Ideen von GestalterInnen entwickelt, die schutzrechtsfähig sind - somit ergeben sich die Fragen: Welche Möglichkeiten und Grenzen der Gewerblichen Schutzrechte gibt es und wie kann geistigem Eigentum geschützt werden? Ein Über- und Einblick über die diversen Registerschutzrechte und deren Aufwand-Nutzen ist hierfür unabdingbar. Wie hilfreich kann eine Patentrecherche für die eigene Konzeptentwicklung sein.

Die TeilnehmerInnen erfahren welche Kosten entstehen, wie umfangreich z. B. eine Anmeldung sein kann und welche Schutzart erreicht werden kann. Zuletzt wird exemplarisch der generelle Aufbau eines Patents praxisnah dargelegt.

»Karriere-Planung ?! «

Claudio Wolfring, ARNO Creative Director

Studenten, die kurz davor sind in dem Arbeitsmarkt einzutreten, wird eine Orientierung bzw. eine Methode der Karriere-Planung vorgestellt.

Der Design-Arbeitgebermarkt wird hierzu in verschiedene Grundrichtungen aufgeteilt: Agenturen, Brands, Handel u.a. Eigenschaften werden je Richtung genannt, wie auch ein zu erwartendes Durchschnittseinkommen. Anschließend werden Strategien der Karriereplanung vorgestellt und besprochen. Grundpfeiler der Methode sind strategisch bestimmte aufeinander aufbauende branchenübergreifende Jobs à je 2-3 Jahre im In- und Ausland. Diese ermöglichen ein breites jedoch gezieltes Spektrum an interdisziplinärer Erfahrung zu erlangen. Wirtschaftliche Zusammenhänge und Marktgegebenheiten eines Produktzyklus werden somit zusätzlich dem in der Ausbildung erfahrenen Fachwissen verknüpft, wodurch der Marktwert und Kompetenz des Designers gezielt gesteigert wird.

»Vertraulichkeitsvereinbarungen und Lizenzverträge«

Prof. Gerhard Reichert, HfG Schwäbisch Gmünd

Prof. Gerhard Reichert geht der Frage nach: Wie kann die Projektzusammenarbeit rechtlich geregelt werden. Es handelt sich bei Lizenzverträgen um formfreie Verträge, die vom Prinzip der Vertragsfreiheit geprägt sind, zudem vereinen sie u. a. Elemente des BGB, des HGB, des gewerblichen Rechtsschutzes und als vertragliche Gattung sind sie gesetzlich nicht ausdrücklich geregelt. All das macht Lizenzverträge komplex und für den Berufsanfänger kompliziert. In dem Seminar wird der grundsätzliche Aufbau von Lizenzverträgen erläutert. An Praxisbeispielen werden mögliche Schwierigkeiten und Lösungsstrategien in der Vertragsverhandlung aufgezeigt und gemeinsam mit den TeilnehmerInnen Lösungen erarbeitet.

» Honorarempfehlung «

Prof. Andreas Teufel, Designer, Unternehmer und Professor für Kommunikationsdesign an der Hochschule Bremerhaven

Angebote erstellen – für Kreative keine leichte Sache! Das beginnt schon bei der Frage „was ist mein Entwurf überhaupt wert?“ und „wie kalkuliere ich meine Kosten: Mac, Miete, Mitarbeiter, Macciato?“ Was ist ein angemessener Preis? Welche Rolle spielen Kunde und Finanzamt, während Gestalter doch „nur“ überzeugendes Design und hochwertige Produkte machen möchten? Einen Weg durch den Dschungel aus Selbstwertgefühl, Stundensatz und Steuerlast weist der Vortrag von Prof. Andreas Teufel.

»Projektplanung und Durchführung & Kundenakquise und Kundenpflege«

Christoph Winkler, Christoph Winkler REFORM DESIGN Produkt GbR, geschäftsführender Gesellschafter

Delegierter VDID Baden-Württemberg / Hochschulkontakte

Ohne strategische und operative Projektplanung sind komplexe Produktentwicklungen und Produktgestaltungen nicht mehr kosten- und termingerecht durchführbar. Vor diesem Hintergrund erläutert Christoph Winkler die Grundzüge des Projektmanagements mit den einzelnen Bausteinen: 1. Projektplanung Extern + Intern, 2. Projektplanung Software, 3. Projektplanung Datenstruktur, 4. Projekt Durchführung, 5. Design Management, 6. Kundenpflege, 7. Akquise Neukunden, 8. Bewerbung + Qualifikation.

Abschließend wird das Management von Kundenbeziehungen (Customer Relationship Management) beginnend bei der Kundenakquise bis zur Gestaltung von Kundenbeziehungen dargestellt.

»Businessplan«

Dietmar Brenner, Kreissparkasse Ostalb, Leiter Firmenkundenbetreuung

Ein businessplan bzw. Geschäftsplan ist vor allem zur Unternehmensgründung aber auch zur strategischen und operativen Planung existierender Unternehmen erforderlich.

Dietmar Brenner erläutert in seinem zweitägigen Kompaktseminar »Businessplan« die acht Bausteine eines Businessplans und macht ergänzend einen Exkurs in die Buchführung, Controlling sowie die Themen erfolgreiche Bankengespräche. Zuletzt wird dargelegt wie man Risiken managen kann. Der Einstieg in den Businessplan bildet die Geschäftsidee und/oder Produktidee bzw. Geschäftsideen finden und entwickeln. Es folgen die Bausteine des Businessplans, die mittels praxisnahen Aufgaben gemeinsam mit den TeilnehmerInnen erarbeitet werden.

Baustein 1 –Executive Summary, 2 –Unternehmensform, 3 –Produkt/Dienstleistung, 4 –Branche / Markt, 5 –Marketing / Vertrieb, 6 –Unternehmensleitung, 7 –3-Jahres-Planung, 8 -Kapitalbedarfsplan

Die Studierenden erarbeiten im Laufe des Semesters einen individuellen Businessplan, der in Relevanz zu ihrer Abschlussarbeit steht.

»design business lean canvas«

Prof. Gerhard Reichert, HfG Schwäbisch Gmünd

Aufbauend auf das Kompaktseminar »Businessplan« erklärt Prof. Gerhard Reichert wie man mit dem Instrument-Methode »design business lean canvas« Geschäftsmodelle sichtbar und greifbar machen kann. Mit dieser Methode können bestehende und zukünftige Geschäftsmodelle aufzeichnet werden sowie zukünftige Entwicklungen abgebildet und verschiedene Varianten durchgespielt werden.

Auf Basis der Business-Model-Canvas-Vorlage als übergroßes Plakat erkennt man schnell, in welchen Schlüsselbereichen noch Lücken zu schließen sind. Zudem bietet es eine Konzentration auf das ganzheitliche Geschäftsmodell sowie der ständigen Optimierung und Weiterentwicklung dessen.

»Steuern & Buchhaltungen«

Annett Göbel, SAM Steuerberatungsgesellschaft mbH, Diplom-Betriebswirtin (BA) und Steuerberaterin

Das Steuerrecht bzw. die Steuererklärung an sich ist im Grunde genommen Ausfluss des Lebens eines Menschen, einer Ehe/Familie oder eines Unternehmens. Sämtliche Rechtsbeziehungen, die eingegangen werden, müssen (manchmal auch „können“) sich in den Steuererklärungen bzw. im Jahresabschluss wieder finden. Insoweit sind alle beruflichen (und auch privaten) Entscheidungen relevant. Deshalb werden zu Beginn des Seminars zunächst die unterschiedlichen Rechtsformen besprochen, die für ein Unternehmen gewählt werden können. Diese haben zum einen zivilrechtliche Folgen; vor allem aber unterscheiden sich diese in der steuerlichen Handhabung. Hier wird auch dargestellt, wer (welche Personen/Rechtsformen) steuerpflichtig in Deutschland ist. Die verschiedenen Steuerpflichten werden erläutert, bevor es dann konkret in die Steuerarten geht.

Die wichtigsten Steuerarten für selbständige GestalterInnen sind die Einkommensteuer, die Umsatzsteuer und auch die Gewerbesteuer. Ebenfalls wird erläutert, wer welche Steuern zu zahlen hat. Hier wird die konkrete Einordnung der Lohnsteuer, Kapitalertragsteuer sowie der Vorauszahlungen und deren Bedeutung in der Einkommensteuer besprochen.

Zur eigentlichen Steuerberechnung kommt man, wenn zuvor die Einkünfte / der Gewinn ermittelt wurde. An dieser Stelle ist es besonders wichtig die Sensibilität dafür zu wecken, was Einnahmen sein können (z.B. die Privatnutzung eines PKW oder eines Handys).

Des Weiteren wird die Systematik der Umsatzsteuer erläutert - mit Bezug auf die sogenannten „Kleinunternehmerregelung“.

Die Gewerbesteuer wird nur kurz angerissen, da sie für DesignerInnen i.d.R. von geringerer Relevanz ist. Als letztes wird der internationale Bereich des Steuerrechts besprochen, bzw. was es mit der Anrechnungs- und der Freistellungsmethode sowie Abzugsteuer nach § 50a EStG auf sich hat. In dem Kompaktseminar soll die Sensibilität der Studenten für den Bereich des Steuerwesens geweckt werden, damit sie die wichtigsten „Fallstricke“ kennen und zur richtigen Zeit den richtigen Rat einholen.

»Wettbewerb und Positionierung«

*Joachim Kobuss, Autor, Coach, Dozent und Partner für Entwicklungsprozesse im Designbereich
DesignersBusiness® Büro für designökonomische Entwicklung.*

Im Rahmen der Seminarwoche Design-Business moderiert Joachim Kobuss seit 2003 einen Tagesworkshops zu den Themen: Wettbewerb, Positionierung, Akquisition und Bewerbung.

Folgende Fragen wurden diskutiert:

- Wie definiert sich die Designwirtschaft innerhalb der Kultur- und Kreativwirtschafts-Branchen und wie sehen die derzeitigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Designer aus?
- Welche Fähigkeiten und Kompetenzen brauchen Designer für ihren Beruf und die Selbstständigkeit?
- Wie verändert sich der Wettbewerb um Gestaltung und Identität?
- Was kennzeichnet eine professionelle Positionierung der Identität und welche Bedeutung haben Persönlichkeit, Haltung und deren Wirkung?
- Wie lassen sich Persönlichkeit und Leistung bewerten und wie können so Honorare kalkuliert werden?
- Wie lassen sich potenzielle Auftrag-/Arbeitgeber finden, kontakten, pflegen und welche Strategien sind sinnvoll, um für Aufträge/Projekte Angebote zu erstellen und erfolgreich zu verhandeln?

Text: Gerhard Reichert, Carmen Fischer, Ralf Christe, Markus Schmid, Claudio Wolfring, Prof. Andreas Teufel, Annett Göbel, Joachim Kobuss.