

Werkbericht 3:
Designkosten

Werkbericht 3: Designkosten

In der Öffentlichkeit hat sich in den vergangenen Jahren ein Bild des Designers entwickelt, das eher dem des Künstlers, als dem des Designers entspricht. Insbesondere in der Publikation spektakulärer Entwürfe, deren Zweckmäßigkeit begrenzt scheint, wird sogar von Avantgarde gesprochen. Der hohe Preis dieser Produkte dürfte auf viele Unternehmen eher abschreckend als ermutigend wirken, wenn es um die Zusammenarbeit mit Designern geht. Es entsteht die Meinung, dass Design die Produkte verteuert und die Taschen der Designer gefüllt werden.

Grundsätzlich existieren verschiedene Modelle der Entlohnung für den Designer, die eine einwandfreie Kalkulation der Produkte für den Auftraggeber ermöglichen.

Honorar

Die einfachste Form der Entlohnung für den Designer ist das Honorar, das der Designer auf

Basis der Aufgabenstellung kalkuliert. Besonders wichtig ist dabei, dass sich Designer und Auftraggeber über Qualität und Umfang der Leistung einig sind. Der Designer wird eine detaillierte Projektplanung für die einzelnen Arbeitsschritte vornehmen, den Stundenaufwand und damit die Kosten errechnen und dem Auftraggeber zur Abstimmung und Freigabe übermitteln. Der Projektplan sollte so transparent als möglich alle Arbeitsschritte und die entstehenden Kosten erläutern, so dass der Auftraggeber Qualität und Umfang der Leistung nachvollziehen kann. Da für den Bereich Produkt-/Industriedesign keine Honorarordnung existiert, können Tages- bzw. Stundensätze erheblich variieren. Es liegt in der Natur der Sache, dass der Billigste nicht automatisch der Beste ist. Der Auftraggeber sollte bei der Wahl des Designbüros oder Designers eine Reihe weiterer Kriterien, wie Größe und Historie des Unternehmens, die Anzahl der Mitar-

beiter, technische Ausstattung, die nationale und internationale Erfahrung und Anerkennung, das Leistungsspektrum usw. in die Beurteilung mit einbeziehen. Der Auftraggeber sollte auf diese Weise sicherstellen, dass der Designer in der Lage ist, die formulierte Aufgabenstellung in der geforderten Qualität zu leisten.

Honorar / Lizenz

Eine weitere, interessante Variante der Entlohnung für den Designer und für den Auftraggeber ist der Mix aus Honorar und Lizenz. Der Designer wird wiederum auf Basis der Aufgabenstellung seinen Aufwand und die resultierenden Kosten ermitteln. Dieses Honorar ermöglicht dem Designer den Einstieg in das Projekt ohne Finanzierung der Vorleistung. Nach Abschluss der Entwicklung und Einführung der Produkte in den Markt erhält der Designer pro verkauftem Stück eine Lizenz zwischen 1 bis 5 % auf den Werksabgabepreis. Die Lizenzhöhe muß verhandelt

werden und orientiert sich an Stückzahl, Wert und Umsatz des Produkts. Auch die Dauer der Lizenzzahlung ist zu verhandeln und wird sich zwischen 5 Jahren und Lebensdauer des Produkts einstellen.

Die Lizenzzahlungen vermindern die Risiken für den Designer und für den Auftraggeber, weil sie direkt an den Umsatzerfolg gekoppelt sind. Darüber hinaus bewirkt die Lizenzzahlung auch beim Designer eine hohe Motivation das Produkt zu pflegen oder weiterzuentwickeln. Der Designer wird sich bereits in der Entwicklung in besonderem Maß für das Produkt engagieren, weil sein Entwicklungsrisiko über das Honorar hinaus durch die Lizenzzahlung deutlich reduziert wird. Eine Sonderform der Honorar-Lizenzabrechnung ist die Amortisation des Honorars aus den Lizenzen. Dazu wird ein Drittel der Lizenz zur „Rückzahlung“ des Honorars an den Auftraggeber verwendet. Ist das Honorar

in voller Höhe aus den Lizenzen zurückbezahlt, erhält der Designer die Lizenzen in voller Höhe. Für den Auftraggeber bedeutet dies, dass die Designkosten der Höhe der vereinbarten Lizenz auf den Werksabgabepreis entsprechen. Der Auftraggeber hat so eine exakte kalkulatorische Basis für die Produkte und kennt die Höhe der anteiligen Designkosten. Dieses Modell hat sich in der Praxis sehr gut bewährt, weil es zwischen Designer und Auftraggeber eine klare win-win-Situation schafft.

Die für die Entwicklungsphase fälligen Honorare erzeugen darüber hinaus eine überdurchschnittliche Motivation bei Designer und Auftraggeber, das Projekt gemeinsam erfolgreich umzusetzen.

Lizenz

Die dritte Möglichkeit der Honorierung von Design ist die ausschließliche Lizenz auf das realisierte Produkt. Im Allgemeinen bedeutet dies für den Designer

eine hohes Entwicklungsrisiko, weil er die Designentwicklung des Produkts in vollem Umfang vorfinanzieren muß. Lehnt der potentielle Auftraggeber die Entwürfe, aus welchen Gründen auch immer ab, ist eine Deckung der Entwicklungskosten praktisch unmöglich. Bei Produkten geringer Komplexität ist eine reine Lizenzierung möglich, weil finanzierbar, bei komplexen Produkten wird das Entwicklungsrisiko unter Umständen existenzbedrohend für den Designer.

Alle drei genannten Modelle haben in Abhängigkeit von Umfang und Art der Aufgabe ihre Berechtigung und sollten deshalb vor Erstellung eines Angebotes individuell zwischen Designer und Auftraggeber abgestimmt werden.

Planungshonorar

Für bestimmte Leistungen, wie etwa die Gestaltung von Messeständen oder Ausstellungsräu-

men, kann die Entlohnung des Designers als prozentualer Anteil auf die anrechenbaren Kosten vereinbart werden.

Ein Beispiel: Ein Messestand mit 500 qm Fläche soll geplant werden. Der Invest pro qm liegt z.B. bei 500 Euro. Die Gesamtkosten belaufen sich auf 250 000 Euro. Ein Planungshonorar von 10% auf die anrechenbaren Kosten wurde vereinbart. Die Planungskosten betragen 25 000 Euro.

Abrechnung nach Aufwand

In einigen Fällen, insbesondere dann, wenn die Aufgabe sehr klar beschrieben ist, kann eine Abrechnung nach Aufwand erfolgen. So werden z. B. Produktpflegemaßnahmen häufig nach Aufwand berechnet. Auch die Betreuung der Produktentwicklung bis zur Serienreife wird in einigen Fällen nach Aufwand durchgeführt, vor allem dann, wenn der Designer nur bei Problemen hinzugezogen wird, die

eine konzeptionelle und ästhetische Veränderung zur Folge hätten.

Für alle Entlohnungsmodelle werden Nebenkosten, Reisen, Transport, Hotel, Material etc. separat nach Aufwand berechnet.

Vertrag

Die vorgenannten Entlohnungsmodelle sind Teil des Designentwicklungsvertrages, der alle projektrelevanten Vereinbarungen zusammenfasst.

Im Designentwicklungsvertrag werden Umfang und Art des Projekts festgehalten. Ein detailliertes Briefing zum Projekt sollte sich in der Anlage befinden. Einzelne Phasen der Entwicklung und bestimmte Präsentations- und Abstimmungstermine sollten festgehalten werden. Eine präzise Projektplanung kann auch als Anlage zum Designentwicklungsvertrag ergänzt werden. Wird eine Honorierung nach Aufwand

vorgenommen, sind die entsprechenden Stunden- oder Tagessätze zu integrieren. Abrechnungsmodalitäten und Zahlungsziele sind ebenso Teil des Vertrages, wie die mit der Bezahlung verbundenen Nutzungsrechte für den Auftraggeber. Grundsätzlich sollte Einigkeit bestehen über mögliche Ausstiegsszenarien, wenn beispielsweise der Auftraggeber oder der Designer zur Auffassung gelangt, dass das Projekt nicht zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht werden kann.

Weitere Vereinbarungen sind notwendig zur Schutzanmeldung der Produkte und zur Vorgehensweise gegen Patentrechtsverletzungen, zu Veränderungen an den Produkten und zur Übertragung des Designs auf andere Produkte durch den Auftraggeber. Erhält der Auftraggeber die Möglichkeit zur Vergabe von Unterlizenzen, sollte auch dazu eine geeignete Vereinbarung erarbeitet werden. Insbesondere bei Lizenzverträgen bedarf es ei-

ner klaren Regelung für den Fall, dass der Auftraggeber von der Entwicklung keinen Gebrauch macht, das Produkt also nicht zur Marktreife entwickelt wird. Auch eine Einstellung der Produktion sollte als Möglichkeit im Vertrag vorgesehen werden.

Festlegungen zur Kündigung oder Beendigung des Vertrages sind durch die Parteien zu entwickeln.

Schwierigkeiten können sich in der Zusammenarbeit vor allem dann ergeben, wenn im Verlauf des Projekts Anforderungen grundsätzlich verändert werden und sich deshalb Entwicklungszeit und Entwicklungsaufwand grundlegend verändern. Beide Parteien sollten eine sorgfältige und disziplinierte Vorgehensweise anstreben, die eine erfolgreiche Zusammenarbeit ermöglicht und so den Streitfall verhindert und die Bemühung des Vertragswerks obsolet macht.