

Willkommen bei deinem Coaching zum Illustrator. Du steigst gerade in den großartigsten Beruf ein, den es gibt. Wo sonst kann man sein liebstes Hobby, das Malen und Zeichnen, in so vielfältiger Weise ausleben und damit Geld verdienen?

Wir wollen dir erste Grundlagen an die Hand geben, damit du schonmal starten kannst. Hier findest du also einen einfachen Leitfaden für deinen Berufsstart als Illustrator.

Erstmal solltest du alles Formale erledigen, auch wenn es keinen wirklichen Spaß macht.



Die richtigen Anmeldungen

Finanzamt

Natürlich musst du dich beim Finanzamt richtig melden. Als reiner Illustrator bist du Freiberufler. Du benötigst keine Gewerbeanmeldung. Nur wenn du zusätzlich zur Illustration Produkte verkaufst, zb. Postkarten, wird ein Gewerbeschein notwendig. Du musst nur eine Steuernummer für deine Einkommenssteuer und eine Umsatzsteuernummer beantragen. Aber du kannst sofort starten und als Illustrator Aufträge annehmen.

Berufsverbände

Es ist immer gut, jemanden im Rücken zu haben, der dich stützt und für Fragen da ist. Dazu dienen Berufsverbände. Die Illustratoren Organisation e.V. vertritt Illustratoren vor Politik und Wirtschaft, bietet dir eine Rechtsschutzversicherung und ist ein Fundschatz an Wissen rund um die Illustration. Aber auch der AGD und BDG unterstützen dich mit

Seminaren und Rechtsschutz. Informiere dich hierüber auf den entsprechenden Webseiten.

Künstlersozialkasse

Wir müssen uns natürlich bei einer Krankenkasse melden. Kennst du die Künstlersozialkasse (KSK)? Das ist eine staatliche Förderstätte für Künstler. Du kannst weiterhin bei deiner Krankenkasse bleiben. Aber die KSK bezahlt dir den 50%igen Arbeitgeberanteil oder bezuschusst deine private Krankenkasse. Dafür musst du dich dort als Illustrator/in melden. Such alle Dokumente zusammen, die zeigen, dass du hauptberuflich künstlerisch tätig sein willst. Also Zeugnisse, Visitenkarten, erste Aufträge, Verträge mit Kunden, Webseite, Mitgliedschaften in Berufsverbänden, Steueranmeldung. Im Normalfall ist es völlig problemfrei als Illustrator in der KSK angenommen zu werden. Wenn sie dich aufnehmen, musst du eine Schätzung deines vorraussichtlichen Jahreseinkommens einreichen. Das klingt schwerer als es ist. Schätze es grob ab, wenn sich im Laufe des Jahres dein tatsächliche Einkommen ändert, kannst du es immer noch schriftlich ändern.

BG ETEM

Du bist verpflichtet, dich bei der BG ETEM zu melden. Diese Berufsgenossenschaft für Medien informiert über Unfallrisiken und -vermeidung in Betrieben und du erhältst über sie eine betriebliche Unfallversicherung.

VG Bildkunst

Geld verdienen ohne zu arbeiten? Klingt gut oder? Fast so ist es mit der VG Bildkunst. Einmal im Jahr machst du eine Meldung über deine veröffentlichten Bücher, Bilder in Zeitungen und Fernsehen oder auf Webseiten. Dann bekommst du am Jahresende von der VG-Bildkunst Tantiemen ausgeschüttet. Warum du das bekommst? Die VG Bildkunst sammelt von Firmen, die Künstler engagieren Gelder ein, die rechtlich dir zustehen würden.



Dein Business aufbauen

Ok, die formalen Grundlagen sind geschafft. Aber du willst ja richtig professionell auftreten. Dazu müssen deine Kunden dich auch entsprechend wahrnehmen.

Eigenes Corporate Design

Es ist nicht unbedingt notwendig, dass du ein eigenes Design besitzt. Wir würden dir aber sehr dazu raten, dir ein passendes Logo zu bauen und einen guten Firmennamen zu überlegen. Das kann sehr einfach sein, zb. nur dein Name. „Lisa Müller“, das ist jedoch sehr verwechselbar im Gegensatz zu „Kaktusgekra- kel“. Denk daran, dass ein Logo immer dein wichtigstes Erscheinungsbild ist. Wirkt es dröge oder unprofessionell, kann dein Kunde auch den Eindruck bekommen, dass du unprofessionell bist. Im Zweifel lass dir dein Logo von einem Profi-Designer machen.

Auch solltest du schon anfangen und Blankovorlagen für Angebotsschreiben und Rechnungen erstellen. Wir haben dir hier mal Beispiele zusammengestellt.

Was sollte unbedingt bei einem Angebot drin sein?

- Name und Anschrift des Kunden
- Eindeutige Bezeichnung des Auftrags
- Auftragsnummer (fortlaufend)
- Auftragsbeschreibung
- Zeitrahmen (zb. die Abgabe) des Projekts
- Nutzungsrechte
- Korrekturen
- Preiskalkulation des Projekts

Was sollte unbedingt in einer Rechnung stehen?

- Name und Anschrift des Kunden
- Rechnungsnummer (fortlaufend)

- Auftragsnummer (bezogen auf das entsprechende Angebot)
- Rechnungspositionen
- Nutzungsrechte
- Steuernummer und Finanzamt
- Zahlungsziel

Alles gut vorbereitet? Dann kanns ja losgehen. Hm, aber wie komme ich jetzt an Kunden?

Im Grunde ist es einfach. Du musst nur das richtige Produkt für den richtigen Kunden im richtigen Moment haben. Leider ist es dann aber doch nicht so einfach.



Eigene Positionierung

Erstmal musst du selbst wissen, wo du stehst. Dabei geht es gar nicht darum, wie lange du schon Illustrator bist. Du bist qualifiziert genug, dass du vorhast davon zu leben. Also ist es egal, ob du gerade erst aus dem Studium kommst oder schon 10 Jahre professionell zeichnest.

Aber deine Kunden wollen wissen was du machst. Also sei sehr ehrlich zu dir. Was interessiert dich am meisten? Du könntest Leidenschaft für Autos haben oder richtig gerne Tiere zeichnen. Was kannst du sehr gut? Vielleicht bist du ein Virtuose mit dem Tuschepinsel oder du kannst mit einfachsten Strichen komplexe Inhalte erklären.

Am Ende sollte für dich klar sein, worin du Experte bist und was du deinen Kunden anbietest. Je schärfer umrissen das ist, desto klarer definierst du deine Zielgruppe.

Wie komme ich an Kunden?

Hierfür brauchst du gutes Durchhaltevermögen. Mit Glück landest du vielleicht gleich deinen ersten dicken Auftrag. Aber das ist selten. Geh es strategisch an. Wenn du bunte Kindergeschichten malen möchtest, recherchiere Verlage, die Bücher machen, die deinem Stil entsprechen. Wenn du dich für medizinische Darstellungen anbietest, schau dich nach Pharmafirmen, Medizinverlagen und Werbeagenturen um. Wichtig ist immer zu reflektieren, ob das was du anbietest für den Kunden interessant sein kann. Hast du Adressen gesammelt, melde dich bei Entscheidern, wie Lektoren oder Art Direktoren. Versuche einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen und halte den Kontakt. Irgendwann erinnert sich der Kontakt an dich und könnte dir ein Angebot machen.

Man kann auch gut über das Internet Kontakte aufbauen. Businessplattformen wie LinkedIn und Xing sind super, um interessante Personen zu finden und den ersten Kontakt zu knüpfen. Mit Onlinebilderplattformen, wie Behance, Dribbble oder Instagram kann man sich selbst vielen Menschen zeigen. Vielleicht ist irgendwo jemand dabei, der genau das sucht, was du anbietest. Und auch Fachforen und Facebook eignen sich prima, um sich zu zeigen.

Aber all das bringt dauerhaft nur etwas, wenn du dich darum kümmerst. Investiere regelmäßig Zeit in deine Internetmaßnahmen, damit du nicht vergessen wirst. Und deswegen such dir nicht zu viele Plattformen aus, sondern kümmere dich lieber sehr gut um ausgewählte.

Aufträge bearbeiten

Und da ist er, der ersehnte Anruf. Dein erster Auftrag. Du bist aufgeregt und weißt nicht, wo du anfangen sollst. Es ist aufregend, sein erstes Projekt zu haben.

Aber lass dich nicht stressen! Geh es ruhig an. Bei jeder Auftragsanfrage stell dir direkt die Frage, ob du den Auftrag überhaupt professionell bewältigen kannst. Es bringt weder dir noch deinem Kunden etwas, wenn du dich für einen Auftrag über Karrikaturen meldest, wenn du sonst nur Gebäude zeichnest.

Briefings richtig lesen

Um einen Auftrag richtig zu bearbeiten brauchst du Informationen. Nicht wenige Kunden sind damit sehr sparsam. Manchmal kann das gut sein, weil du dann viele Freiheiten hast. Aber Vorsicht. Nicht jeder scheinbar so freie Auftrag gestaltet sich dann auch so reibungslos. Folgende Dinge solltest du immer wissen, bevor du ein Angebot schreibst:

- Worum geht es genau?
- Wird ein bestimmter Stil gewünscht?
- Wie viele Illustrationen?
- Bis wann soll es fertig sein?
- Wie wird die Illustration verwendet?
- Welche Auflage/Reichweite hat das Projekt?
- Welche Nutzungsrechte sollen eingeräumt werden?

Was kostet meine Arbeit?

Erstmal vorneweg: lass dich nie auf einen Preis festlegen, ehe du nicht genau kalkuliert hast. Jeder Kunde sollte die Zeit haben, um ein paar Stunden auf ein ordentliches Angebot zu warten.

Um einen guten Preis zu kalkulieren musst du deinen Stundensatz kennen. Dafür gibt es mehrere Ansätze. Beim minimalistischen Weg ermittelst du deine monatlichen Kosten. Diese werden durch die Stunden dividiert, die du im Monat voraussichtlich an Projekten für Kunden arbeitest. Sei realistisch dabei. Bedenke dass du auch mal krank bist, in den Urlaub fährst und schlicht nicht jeden Tag einen Auftrag hast.

Beim optimierten Weg legst du dein Einkommen fest, was du im Monat verdienen willst und dividierst diesen Betrag durch die Arbeitsstunden. Denke bei beiden Ansätzen aber immer daran, dass du langfristig Gewinn erwirtschaften musst, um dir Rücklagen zu schaffen.

Wenn du nun einen Auftrag auf dem Tisch hast, schätzt du den Arbeitsaufwand des Projekts ein und multiplizierst das mit deinem Stundensatz. Berechne unbedingt auch Recherche, Datenformatierung, Besprechungszeiten und Korrekturen mit ein. Dann hast du deine Werksvergütung.

Nutzungsrechte, was'n das?

Damit ein künstlerisches Werk von jemand anderem als dir, dem Urheber, verwendet werden darf, musst du ihm Nutzungsrechte einräumen. Im Grunde ist das die Erlaubnis, dein Werk in einer ganz bestimmten Art verwenden zu dürfen. Wie genau diese Verwendung aussieht legst du alleine fest, aber natürlich nach den Wünschen deines Kunden.

Das Urheberrecht kennt vorrangig folgende Nutzungsrechte:

Art: einfach, exklusiv und exklusiv mit Weitergabe an Dritte

Zeit: wie lange das Werk vom Kunden genutzt werden darf

Verbreitung: das kann entweder geographisch oder nach Auflage geregelt werden, es geht auch beides

Inhalt: für was wird es benutzt, je enger das gefasst wird, desto weniger Missverständnisse gibt es

Für Nutzungsrechte musst du als Urheber angemessen vergütet werden. Und diese Kosten kommen

nochmal bei der Preisberechnung dazu. Meistens wird dafür die Werksvergütung als Berechnungsgrundlage herangezogen. Es gibt keine verbindliche Berechnungsliste, du kannst das also selbst für dich definieren. Behalte dabei immer im Kopf, dass je mehr Nutzungsrechte jemand erhält, er auch mehr damit verdienen kann.

Eine Menge Informationen. Aber auch eine Menge Fragen. Wir kratzen hier nur an der Oberfläche, aber glaube uns, wir haben uns da auch durchgekämpft. Dann schaffst du das ebenfalls. Wir helfen dir dabei. Melde dich bei uns und gemeinsam schaffen wir es! Komm deinem Berufswunsch, erfolgreicher Illustrator zu werden und zu sein, einen großen Schritt näher!

Melde dich bei uns, damit wir dir unter die Arme greifen können. Wir bieten dir tolle Coachings und Unterstützung bei deinen Plänen!

Melde dich bei uns

