

Gedragcode Ontwerpkosten

Een activiteit die vrijwel altijd bij de realisatie van een sign voorkomt, is het maken van een ontwerp. De klant heeft een nieuwe bedrijfswagen of bijvoorbeeld een gevel die van een reclame-uiting dient te worden voorzien. Voorafgaand aan de feitelijke productie van deze zaken maakt het signbedrijf dan vaak een ontwerp of “artist impression” om de klant een indruk te geven van de werkelijke uitvoering.

Het is eerder regel dan uitzondering dat ten tijde van het maken van het ontwerp de klant het signbedrijf nog niet de opdracht heeft gegeven. Er is een oriëntatiefase waarin de klant vaak diverse bedrijven om een ontwerp vraagt. Signbedrijven laten zich in die fase vaak verleiden het ontwerp, schets of tekening gratis aan te bieden om de opdracht binnen te krijgen. Tevens denkt de gemiddelde klant vrij makkelijk over de creatieve inzet en DTP-uren die de signmaker hierin investeert.

Sl'BON heeft door de jaren heen altijd benadrukt dat het berekenen van ontwerpkosten niet meer dan normaal moet zijn. Uit eerder onderzoek is gebleken dat er zich drie situaties in de markt voordoen ten aanzien van dit probleem. Er zijn bedrijven die geen kosten voor ontwerp berekenen of zelfs stunts met een gratis ontwerp. Daarnaast zijn er bedrijven die werken met een vast bedrag of tarief voor een ontwerp. Tenslotte zijn er bedrijven die de gemaakte ontwerp-uren naar rato kunnen berekenen aan hun klanten.

Zeker een Erkend Signbedrijf is het aan haar stand verplicht de creatieve processen en geïnvesteerde uren te factureren, zoals een reclamebureau of architect dit ook doet. Het aangesloten signbedrijf heeft echter zelf de vrijheid om te bepalen in welke vorm en tegen welk uurtarief de ontwerpkosten worden berekend. Indien alle erkende signbedrijven consequent de uurtarieven voor ontwerp in rekening brengen, kunnen we als gekwalificeerde signbedrijven een voortrekkersrol vervullen en ons gezamenlijk afzetten tegen stunters en nieuwkomers die zich met gratis ontwerp profileren.

Praktische tips ten aanzien van de transactie:

- Maak vooraf goede afspraken met de klant.
- Voorkom het shoppen met ontwerpen door de leveringsvoorwaarden mee te geven (Art.2.3, art. 10.3 en 10.4).
- “Verkoop” vooraf uw creativiteit; geef de klant aan waarom de creatieve voortbrengselen van uw geest en uw tijd moeten worden berekend.

Praktische tips ten aanzien van ontwerpen en ontwerpkosten:

- Geef nooit ontwerpen af zonder de kosten in rekening te brengen.
- Geef de klant aan dat de ontwerpen auteursrechtelijk beschermd zijn. Indien een “geleend” ontwerp een “herkenbare overeenstemming” heeft met het originele ontwerp is dit strafrechtelijk vervolgbaar.
- Onderneem actie als een klant met een ontwerp van een van uw erkende collegae binnenkomt.
- Bereken kosten voor het ontwerp (uren en/of creativiteit) of een vast tarief, als uitgangspunt zou minimaal € 60,- per DTP-uur gehanteerd moeten worden.