

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 27 (2014)
Heft: 10

Artikel: Über Geld reden
Autor: Ernst, Meret
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-583522>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 12.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Über Geld reden

Wer seinen Beruf liebt, ist zufrieden – auch mit dem Einkommen. Designer tun sich oft schwer, angemessene Honorare einzufordern. Sie müssen verhandeln können.

Text:
Meret Ernst
Illustration:
Patric Sandri

Entwerfen und nichts dafür bekommen? Gerade zu Beginn einer Karriere ist die Verlockung gross, für wenig oder kaum Honorar an Designwettbewerben mitzumachen siehe Hochparterre 8/12 mit selbstfinanzierten Projekten am Fuori Salone in Mailand aufzutreten oder auf gut Glück Entwürfe an Produzenten zu schicken – alles in der Hoffnung, ein Unternehmen auf sich aufmerksam zu machen. Das geht nur gut, solange niemand auf der Lohnliste steht – außer der Designerin. Respektive solange die Entwurfsarbeit mit einer Assistenz an einer Hochschule oder anderen Jobs quersubventioniert wird. Was unter der Etikette «Sichtbarkeit herstellen» auch als Investition ins Marketing abgebucht werden kann, trägt allerdings zu einer Abwertung der Entwurfsarbeit bei. Denn auf die Gleichung «jung plus kleine Struktur gleich billige Entwürfe» setzen inzwischen auch Produzenten. Das mag Büros den Einstieg erleichtern, führt aber auch dazu, dass Auftraggeber den Wert des Entwerfens gering schätzen. So müssen selbst etablierte Ateliers mit internationaler Kundschaft zuweilen klarstellen, dass Entwerfen etwas kostet.

Geld verdienen oder selbstständig sein?

Natürlich studiert kaum jemand Design statt Wirtschaft, weil er auf ein hohes Einkommen schiebt. Die Motivation ist eine andere, stellt fest, wer mit jungen Designern spricht. Repräsentative Aussagen findet man auch in den Umfragen, mit denen das Bundesamt für Statistik die Situation von Hochschulabsolventen untersucht. Ein Jahr nach Studienabschluss bewerten Berufseinsteiger drei Dinge als besonders förderlich für ihre Zufriedenheit: das Arbeitsklima, die Qualifikation und die Arbeitsplatzsicherheit. In allen drei Aspekten finden sich Designerinnen und Designer allerdings am Ende der Tabelle wieder. Offenbar haben sie Probleme, einen Arbeitsplatz zu finden, der ihren Erwartungen zu Beginn der Laufbahn entspricht. Zumindest bekunden sie grössere Mühe damit als ihre Kolleginnen aus Fächern wie Pädagogik oder Medizin. Als ungenügend schätzen die Jungdesigner die Möglichkeiten ein, sich weiterzuentwickeln, und sie sorgen sich um die Sicherheit ihres Arbeitsplatzes. Kommt hinzu, dass sie unzufrieden sind mit dem erzielten Einkommen.

Am Start

Das wiederum hängt mit dem hohen Anteil an Selbstständigen zusammen: Von allen Absolventinnen und Absolventen, die seit 2007 eine Uni oder eine Fachhochschule mit dem Bachelor, Master oder Doktorat abgeschlossen haben, machen sich diejenigen mit einem Designstudium

besonders häufig selbstständig. Mit 23 Prozent lassen sie alle anderen Fachbereiche weit hinter sich. Zu ihnen gehört etwa Moritz Reich. Er hat sich nach seinem Abschluss als Designer 2013 mit einem Partner selbstständig gemacht, weil er so früh wie möglich in die Designentwicklung miteingebunden werden und das Produkt bis zum Schluss begleiten wolle. «Als Angestellter kann mir das kaum jemand bieten», sagt Reich. «Die Selbstständigkeit war für mich deshalb naheliegend.» Natürlich sei es in der Anfangsphase schwierig, angemessene Honorarforderungen zu stellen. «Zum einen fehlen mir Vergleichsmöglichkeiten, zum anderen ist mein Leistungsausweis realisierter Projekte noch überschaubar. Umso wichtiger sind Referenzprojekte in der Aufbauphase.» Dabei versuche er, Aufträge nicht über kleine Honorarforderungen zu bekommen, sondern mit einer partizipativen Produktentwicklung selbst Know-how zu generieren. Oder allenfalls kompetente Partner zuzuziehen.

Immerhin: Die generelle Unzufriedenheit der selbstständig arbeitenden Hochschulabsolventinnen und -absolventen nimmt mit steigender Berufserfahrung ab. Auch das ist statistisch erhoben: Fünf Jahre nach Abschluss des Studiums sind sie zufriedener mit ihrer Situation als Angestellte. Der Anfang ist zwar harzig, aber wer die ersten Berufsjahre hinter sich hat und dabei bleibt, richtet sich in der Selbstständigkeit ein. Darauf hofft auch Moritz Reich: «Es ist «learning by doing». Wie bei jedem Auftrag. Schliesslich will der Kunde in der Regel etwas, dass es noch nicht gibt – somit betritt auch er ein Stück weit Neuland.» Und der Designer sehe, dass sich der zusätzliche Aufwand lohne: Zufriedene Kunden kommen in der Regel wieder.

Unternehmerisch denken

Dabei gibt es verschiedene Modelle, wie sich junge Designerinnen und Designer selbstständig machen. Die einen gründen ein Büro oder schliessen sich einem Kollektiv an, um ihre Dienstleistungen anzubieten. Andere versuchen, ihre oft aus einer Abschlussarbeit entstandenen Produktideen selbst umzusetzen und sie bei einem (Zwischen-)Händler in Lizenz zu geben. Oder sie entwickeln daraus ihr eigenes kleines Label und vermarkten ihre Kollektionen gleich selbst. So fasst Claudia Acklin die Modelle zusammen. Die Spezialistin für Designmanagement hat mit dem von Migros Engagement unterstützten Creative Hub ein Fördermodell entwickelt, mit dem sie Berufseinsteiger fit für den Markt machen will: «Wir wollen Designer dabei unterstützen, ihre Produkt-, Dienstleistungs- und Geschäftsideen voranzutreiben und zu verwerten.» Denn diejenigen, die nicht über ein Praktikum bei einer Agentur oder in der Designabteilung eines Unternehmens den Weg in das Angestelltensein wählen, brauchen Unterstützung, um sich selbstständig zu machen. →



Wie viel Geld ist Designarbeit wert? Eine Honorarordnung gibt es nicht. Wer von seiner Leistung leben will, muss verhandeln können.

→ Unternehmerisches Wissen kann in den knappen drei Ausbildungsjahren bis zum berufsbefähigenden Bachelor nur punktuell vermittelt werden, glaubt auch Moritz Reich. Deshalb nimmt er an einem Programm des Creative Hub teil. Immerhin hat das Thema Schub bekommen. Inzwischen gibt es Forschungsprojekte zum Thema «Cultural Entrepreneurship», und die Zürcher Hochschule der Künste fördert den Übergang in den Beruf mit Programmen wie dem «Inkubator» siehe «Das Zürcher Modell», Themenheft von Hochparterre, Juni 2014.

Doch was lässt sich theoretisch vermitteln, das dem Praxisschock standhalten kann? Werner Baumhakl, der in Basel an der Hochschule für Gestaltung und Kunst das Institut Industrial Design leitet und selbst als Designer tätig ist, kennt das Problem. «Kalt ist das Wasser erst, wenn du reinspringst», sagt er. Es nütze nichts, wenn er seinen Studierenden pauschale Stundenansätze vorschreibe, die sie am Markt gar nicht durchsetzen können. Wichtiger sei es, ihnen von Beginn weg ein Verständnis mitzugeben, dass ihre Berufung auch ein Beruf sei, der ein Auskommen ermöglichen muss: «Wir wollen Designer ausbilden, nicht Leute, die Design studieren und daran scheitern, davon leben zu können.»

In seinem Institut bietet Baumhakl zwei Module an, die weit über das Verteilen von Honorartabellen hinausreichen. Das eine, geleitet von der Unternehmensberaterin Irene Lanz, vermittelt Grundlagen der Lebensplanung: Wie man seine Zeit und Einnahmen budgetieren muss, damit man längerfristig von seiner Arbeit leben kann. Das zweite vermittelt Grundlagen der Unternehmensführung und -gründung. «Auch hier geht es darum, Kompetenzen zu vermitteln statt fixe Regeln, die der komplizierten Re-

alität nicht standhalten», erklärt Baumhakl. Denn je nach Aufgabenbereich gelten auch andere Massstäbe. «Wer sich als Möbeldesigner durchsetzen will, muss damit rechnen, dass die Entwurfsarbeit nicht honoriert wird. Oft fliesst erst im Erfolgsfall nach Monaten oder gar Jahren über Tantiemen Geld an die Designerin.»

Fehlende Lobby

Anders als Architektinnen können sich Designer nicht auf eine Honorarordnung berufen. Immerhin gibt es zahlreiche Empfehlungen und Abrechnungsmodelle, etwa die der Swiss Design Association, die gerade revidiert wird, oder die der deutschen Verbände AGD und VDID. Sie differenzieren zwischen dem Honorar für den Entwurf, meist nach Zeitaufwand, und der Abgeltung von Nutzungsrechten. Und sie vermitteln nebenbei die Grundsätze einer nachhaltigen Kalkulation. Auch Junge engagieren sich, geben sich Tipps, empfehlen Stundenansätze und Rechenbeispiele für Anfänger, wie etwa Nando Schmidlin und Myriam Marti auf der Plattform [«Money not love»](https://www.moneynotlove.ch).

Welche Honorare wirklich bezahlt werden, ist schwierig herauszufinden. Auskunft gibt es von der öffentlichen Hand. Die Stadt Genf etwa richtet sich seit 2008 nach den Empfehlungen, die die Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren (KBOB) den Architekten und Ingenieuren zuweist und die jedes Jahr aufdatiert wird. Das Stadtgenfer Baudepartement setzt dabei die Kompetenzen der Designer – wie die der Architekten – auf dem Skill Level 4 der ISCO an, der Standardklassifikation der Berufe. Sie stammt von der Internationalen Arbeitsorganisation. Externe Designer werden etwa für die Entwicklung von Stadtmobiliar oder

Szenografien beauftragt. Dabei werden mit ihnen Stundenhonorare zwischen 145 Franken für Gesamtaufträge und 150 Franken für Studienaufträge ausgehandelt. Zeigt man Designern die Tarife der KBOB, sind sie oft erstaunt. Sie verhandeln selten die höchste Tarifstufe, die für Chefarchitekten gilt und 230 Franken pro Stunde beträgt.

Honorare sind Verhandlungssache

Das erstaunt nicht. Nur wer gut begründen kann, was Entwerfen und Entwickeln kostet, kommt auf solche Vergütungen. Designerinnen müssen stets verhandeln – mit Auftraggebern, Lizenznehmerinnen, Projektbeteiligten. Zusammen mit den Organisationsberaterinnen Jnes Müller und Ursula Michel bietet der auf Designrecht spezialisierte Anwalt Robert M. Stutz entsprechende Workshops an: «Kreativität ist nicht nur gefordert, wenn es darum geht, Produkte zu entwickeln. Es braucht auch Verhandlungsgeschick, wenn die eigene Designdienstleistung angeboten wird», sagt Stutz. «Am besten gelingt es, wenn Strategie und Taktik mit juristischem Verhandlungswissen kombiniert werden.» In den Workshops dienen Fallbeispiele als Ausgangspunkt: Wo wurden Fehler gemacht? Was führte zum Konflikt? Welche Chancen wurden verpasst? In Rollenspielen simulieren die Teilnehmerinnen unter anderem Vertragsverhandlungen mit ihren Partnern. «Verhandeln gehört zu unserem Alltag. Die reflektierte Beobachtung hilft, Erkenntnisse zu gewinnen», sagt Robert M. Stutz. Dabei geht es immer auch um die angemessene Höhe von Honoraren. Denn darin äussert sich nicht nur, wie viel Wert Designer ihrer eigenen Arbeit zumesen. Sondern auch, welchen Stellenwert kreative Arbeit in der Gesellschaft geniesst. ●

Für Mitglieder der Swiss Design Association organisiert der Anwalt Robert M. Stutz einen Verhandlungsworkshop: «Erfolgreich und selbstbewusst verhandeln», 30. Oktober, 9 bis 17 Uhr, Villa Stucki, Bern. Anmeldung: www.swiss-design-association.ch



Design zum Zmittag

Zum zweiten Mal lädt Hochparterre in der Veranstaltungsreihe «Design zum Zmittag» zur Diskussion. Wie viel verdienen Designer? Wie gut können sie verhandeln? Und weshalb haben sie wie andere Kreative Probleme, angemessene Honorare für ihre Arbeit einzufordern? Darüber diskutieren Theresia Naef, Designerin und Geschäftsführerin von Milani Design, Robert M. Stutz, Rechtsanwalt, Thilo Brunner, Designer von Brunner Mettler, und Michael Krohn, Designer und ZHdK-Dozent.

Dienstag, 21. Oktober, 12 bis 13.30 Uhr, im Restaurant Weisser Wind, Zürich. Wer vor Ort am Mittagstisch sitzen und mitdiskutieren will, meldet sich auf unserer Website an. Am Tag nach dem Anlass berichten wir online über «Design zum Zmittag».

www.hochparterre.ch

FORSTER SCHWEIZER STAHLKÜCHEN

forster



Der Designklassiker – mit weniger will ich mich nicht zufrieden geben.

www.forster-kuechen.ch

AFP KÜCHEN