

Savjeti za definiranje ponude i ugovora

Priprema posla

Prije no što dizajner počne s radom, mora skupiti mnogo informacija. Zajedno s naručiteljem sastavlja se popis zahtjeva, a često dizajner poduzima i istraživanje, na primjer o ciljnoj skupini, konkurentskim proizvodima ili tehničkim ograničenjima. Ti se poslovi obavljaju u priprema fazi. Ponekad je teško odrediti kada je neki posao "započeo". Prije nego što zaprimi čvrstu narudžbu, lako je moguće da je dizajner već obavio neke poslove – mada na vlastitu inicijativu. Budući da o ovome nije bilo dogovora s nalogodavcem, dizajner mora uvidjeti da za to možda neće moći naplatiti honorar (pogotovo ako izostane narudžba). Aktivnosti vezane za dobivanje narudžbe obično se ne uzimaju u obzir, već se smatraju općim aktivnostima usmjerenim na dobivanje posla i stoga rizikom dizajnera. Kod javnih nadmetanja i kompleksnih narudžbi dizajner će u pravilu biti plaćen za poslove koje obavi. Kod nagradnih natječaja najčešće nema govora o honoraru. Pritom su važniji drugi faktori, kao što su reguliranje naknade pri otkupu nekog rada za proizvodnju i dogovor o autorskim pravima.

Opseg posla

Samo je po sebi razumljivo da opseg u prvom redu ovisi o proizvodu koji treba dizajnirati. Pored toga, ima niz okolnosti koje utječu na prosječno vrijeme koje je dizajneru potrebno za izvršenje narudžbe. Broj sati se može povećati ako se dizajner, primjerice, mora pobrinuti i za tehničke nacрте ili tehničku izvedbu. Ili je riječ o inovativnom poslu, kod kojeg će se povećati vrijeme pripreme (istraživanje). Uloga dizajnera može utjecati na opseg posla. Velika tvrtka može zatražiti od dizajnera savjetodavne usluge, dok bi „mali“ naručitelj možda angažirao dizajnera kao voditelja projekta za razvoj nekog proizvoda.

Djelomične ponude

Nije neuobičajeno davati djelomične ponude, na primjer, kada se radi o kompleksnoj narudžbi ili kada dizajner iz drugih razloga nema predodžbu o obujmu troškova dizajna u kasnijim fazama. U nekim slučajevima, na primjer, nije još moguće odrediti vrstu materijala ili složenost faze realizacije dizajna i vrijeme koje joj se mora posvetiti. Iz toga slijedi da zapravo još ne bi trebalo davati indicaciju cijene ili vremena koje je potrebno za tu fazu.

Treće osobe

U dogovoru s naručiteljem određuje se tko će kontaktirati dobavljače/proizvođače, tko će ih nadzirati i kako će se oni plaćati. Ponekad naručitelj ima stalne dobavljače/proizvođače s kojima surađuje, no dizajner može dobiti i slobodne ruke u odabiru proizvođača. Za nadzor i kontrolu nad radom trećih osoba može se zaračunati cijena po satu rada. U svakom je slučaju važno pismeno utvrditi dogovore i dobro paziti u čije odgovornosti (dizajnera ili naručitelja) spada rad trećih osoba, između ostaloga i u vezi s plaćanjem istih te njihove stručne odgovornosti. Ako se dizajner odluči preuzeti takvu odgovornost kao i plaćanje trećih osoba, onda može zaračunati dodatni honorar za financijsku odgovornost, odgovornost za štetu i dodatne poslove.

Prekoračenja

Kada se jednom ugovori honorar, može se dogoditi da broj utrošenih radnih sati bude veći od procijenjenog. To je dizajnerov rizik, međutim ne vrijedi ako do prekoračenja dođe zbog dodatnih/promijenjenih želja nalogodavca. Da bi spriječili moguća neslaganja, važno je u ponudi što jasnije specificirati koji će se poslovi obaviti. Eventualne promjene opsega poslova, a onda i honorara, tada se mogu i naknadno ugovoriti. Kada je već u fazi kreiranja ponude određeni broj faktora nejasan, preporučljivo je izraditi ponudu i fakturirati svaku fazu rada zasebno.

Obračun po obavljenom poslu

U zadnjim fazama posla (npr. obračun sati za praćenje tehničke produkcije) preporuča se obračun honorara za rad na bazi obračuna po obavljenom poslu. Dogovor o načinu obračuna svakako se mora postići unaprijed; pritom nije na odmet indicirati maksimalne visine obračuna. Kod vrlo opsežnih i dugotrajnih poslova također se često periodično fakturira na temelju stvarno odrađenih sati u svakom pojedinom razdoblju. To fakturiranje po fazama ne ovisi o fazama dizajnerskog rada.

Troškovi

Obično se radi razlika između honorara i naknade troškova kao što su putni troškovi, gotovinski troškovi, troškovi materijala, itd. Dobro ih je obračunavati zasebno. Kada se može predvidjeti da će troškovi biti visoki, preporučljivo je dati procjenu unaprijed. Tu se u načelu može primijeniti ista tarifa kao i za honorar.