Na dertien jaar als grafisch ontwerper in loondienst gewerkt te hebben waagde Ben Peters de sprong in het diepe en begon voor zichzelf. Ruim een jaar verder kijkt hij terug op een bijzonder succesvolle start. Speciaal voor Photoshop Creative geeft Peters ons zijn tien gouden tips: wat komt er allemaal bij kijken als je als zelfstandig ontwerper wilt gaan werken?

TIEN GOUDEN TIPS VAN...

Ontwerpbureau De Hondsdagen

Door Angela Hoen

Elke zomer heeft een periode van grofweg vier weken die wordt aangeduid met de Hondsdagen, de warmste periode van het jaar. Bij binnenkomst op de zolderverdieping van Ontwerpbureau De Hondsdagen kunnen we ons goed voorstellen dat dit de pittigste werkdagen van het jaar moeten zijn voor Ben Peters, grafisch ontwerper en eigenaar van de eenmanszaak.

Lachend legt Peters uit dat dit niet de enige reden was voor de naam van zijn bureau. Het ging hem vooral om de tweede betekenis: het begrip De Hondsdagen staat ook voor een heftige, hartstochtelijke tijd. "De ideale manier om mijn werklust en passie te omschrijven, de zin om mooie ontwerpen te maken."

Het was precies deze passie die Peters een jaar geleden deed besluiten om zijn werkgever te verlaten en zijn eigen ontwerpbureau op te zetten. "Ik heb dertien jaar als grafisch ontwerper bij Wrik in Utrecht gewerkt. Ik heb daar een geweldige tijd gehad en heel veel ervaring opgedaan, maar op een gegeven moment kreeg ik het gevoel dat ik vast zat. Ik kwam niet meer voor- of achteruit. Dat was het moment waarop ik besloot: het is nu of nooit."

Spijt heeft Peters nooit gehad van deze keuze. Sterker nog, hij is elke dag weer blij dat hij die beslissing heeft genomen, maar zeker de eerste maanden is het niet altijd even makkelijk geweest. Om iedereen die met soortgelijke plannen rondloopt een handje te helpen, heeft Peters tien tips opgesteld uit zaken waar hij tegenaan is gelopen of waar hij toevalligerwijs achter is gekomen. We nemen ze met hem door.

1 Neem jezelf serieus

Dit is misschien wel de belangrijkste tip van Peters en daarom staat hij met stip op één. "Als jij besluit om een eigen onderneming te beginnen als zelfstandig ontwerper, zorg dan dat je je ook als zodanig gedraagt. Als je er zelf niet in gelooft en er niet helemaal voor gaat, waarom zou een potentiële klant dat dan wel doen?" Je neemt jezelf volgens Peters pas serieus als je de beschikking hebt over een goede werkruimte waar je ongestoord kan doorwerken, met apparatuur die het naar behoren doet. "Maak een goed verzorgd visitekaartje en zorg dat je eigen website in de lucht is. Als ik als potentiële klant een website wil laten ontwerpen, dan laat ik dat niet door iemand doen die er zelf niet eens een heeft! Tegenwoordig kom je zonder eigen website niet meer geloofwaardig over." Ook de hoogte van je uurtarief zegt veel over jou als professional. "Zorg vanaf het begin af aan voor een normale uurprijs. Heb je geen idee hoe hoog die zou moeten zijn, vraag het dan gewoon aan andere zelfstandigen. En als je denkt dat je het in het begin niet zal rooien, neem dat dan ook serieus.

Affiche sociaal gedrag

"Als je jezelf niet serieus neemt en er niet helemaal voor gaat, waarom zou een potentiële klant dat dan wel doen?"

Flyer gemaakt in opdracht van Kidsdreizen

Affiche Von Humboldt-college, gemaakt in opdracht van de Universiteit Utrecht

Neem dan een baantje als postbode voor twee dagen in de week, zodat je de rest van de week kunt ontwerpen."

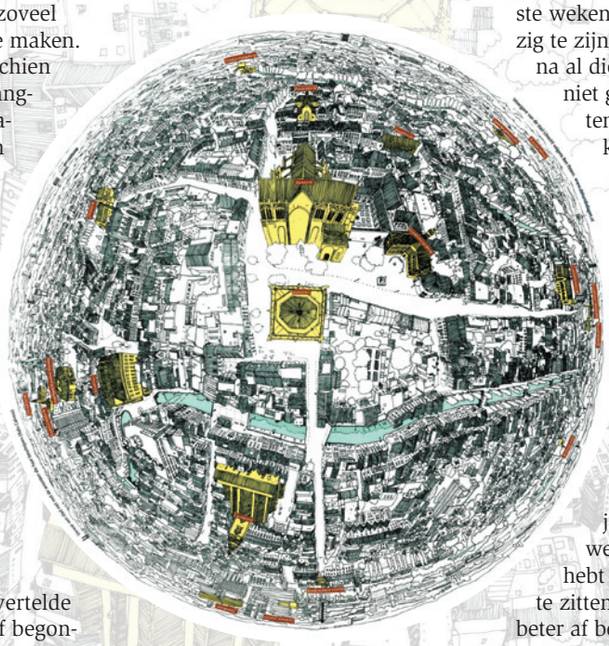
2 Laat iedereen weten dat je bestaat

De kunst is volgens Peters om bescheiden te blijven en toch zoveel mogelijk reclame voor jezelf te maken. "Al voelt het in het begin misschien raar, je mag best je eigen uithangbord zijn. Als jij op je zolderkamer de meest prachtige dingen maakt, maar je laat het aan niemand zien, dan moet je er niet raar van opkijken dat je bedrijf niet zo lekker loopt. Iedereen kan zomaar interessant zijn en je een leuke opdracht bezorgen: je tante die bij een Ministerie werkt of je buurvrouw die een schoonmaakbedrijf heeft."

Hoe raar het soms kan lopen bleek toen Peters vorig jaar bij een tankstation een oude bekende tegenkwam die hij jaren niet had gezien. "We dronken een kop koffie en ik vertelde hem dat ik zojuist voor mezelf begonnen was. Ik gaf hem mijn visitekaartje en vlak daarna werd ik gevraagd of ik interesse had om mee te doen aan een ontwerppitch. En die won ik ook nog: het ontwerp van twee informatieboekjes over diabetes voor communicatiebureau Operatiefarma."

3 Ja, al die verplichte dingen horen erbij

Een van de vervelendste dingen waar Peters al snel tegenaan liep was het zakelijke aspect van een eigen bedrijf. "In de eerste plaats wilde ik voor mezelf beginnen omdat ik hou van mijn vak. Van ontwerpen dus, en niet van boekhouden, acquireren, of de fijne kneepjes van verzekeringen, belastingen, aftrekposten of VAR-verklaringen. Gelukkig snapt de Kamer van Koophandel dat wel; daar kun je dus terecht voor advies aan startende ondernemers."



Plattegrond Utrecht, handgetekend en afgewerkt in Photoshop, verkrijgbaar als poster op www.dehondsdagen.nl

Peters weet nog goed dat hij de eerste weken het gevoel had met alles bezig te zijn behalve ontwerpen. "Ik was na al die jaren loondienst helemaal niet gewend om alles zelf te moeten doen en vond het verschrikkelijk. Zo ben ik wel eens de hele dag bezig geweest met het uitstellen van een telefoontje naar de bank. Toen ik om vier uur ´s middags eindelijk gebeld had, bleek het al te laat en moest ik de volgende ochtend terugbellen. Mijn hele dag was voor niets geweest, wat me een opgelucht en onbehaaglijk gevoel tegelijk gaf. Als je zover bent: stop met je te gedragen als een verwend kind. Als je iemand nodig hebt om je achter de vodden aan te zitten, vraag jezelf dan af of je niet beter af bent met een bullebak als baas die alles voor je regelt."

4 Maak afspraken met iedereen die interessant voor je kan zijn

Op het moment dat Peters plannen serieuze vormen begon aan te nemen, zocht hij verschillende col-

"Gedraag je niet als een verwend kind. Als je iemand nodig hebt om je achter de vodden aan te zitten, vraag jezelf dan af of je niet beter af bent met een bullebak als baas"

Huisstijl van De Hondsdagen

Dilemma's, uit het Bookazine Duf (www.duf.nl)

lega's op die eerder dezelfde overstap hadden gemaakt. "Gewoon om eens te praten over hun ervaringen en om te bekijken of er niet een eventuele samenwerking mogelijk was. Op die manier had ik al vrij snel mijn eerste opdracht binnen, voor een collega die op dat moment om kwam in het werk en wel wat hulp kon gebruiken." Naast het contact met collega-ontwerpers en bevriende fotografen raadt Peters aan om op dit gebied nog een stapje verder te gaan. "Bel communicatiebureaus op om een afspraak te maken en neem je je portfolio mee zodat je die kan laten zien. Maak desnoods een in het oog springende mailing en stuur die naar elk bedrijf dat op een of andere manier interessant voor je kan zijn – daarmee heb je meteen een aanleiding om ze te bellen. Ga langs bij ontwerpbureaus waarvan je weet dat ze het druk hebben en bied aan om ze bij te staan in drukke tijden."

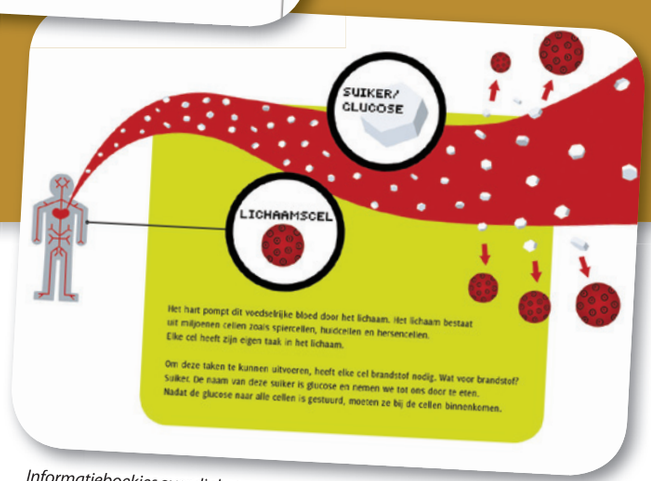
5 Tussen zaaien en oogsten zit tijd

Goed, we hebben iedereen op de hoogte gesteld, mailings de deur uit gedaan en alle zakelijke aspecten afgehandeld. We zijn er helemaal klaar voor, maar waarom staat de telefoon nog niet roodgloeiend? Waar blijven die interessante opdrachten? "Een heel herkenbaar probleem", lacht Peters. "Ook al sta jij te popelen om te beginnen, je moet niet vergeten dat voordat jij gebeld wordt voor die leuke opdracht, de opdrachtgever heel zeker moet weten dat hij jou daadwerkelijk wil hebben. Hij heeft daarvoor overlegd met zijn collega's, je website al tien keer bezocht, getwijfeld, nog eens overlegd, enzovoorts. Blijf daarom zaaien, blijf strooien met visitekaartjes, bezoek zoveel mogelijk netwerkborrels en doe dit alles met opgeheven hoofd."

6 Zorg voor duidelijke afspraken

Heb je die eerste potentiële opdracht eenmaal binnen handbereik, dan zijn er wederom een aantal zaken die je volgens Peters goed in je achterhoofd moet houden. "Klanten zijn van nature bang", verduidelijkt hij. "Ze zijn met name bang dat jij veel geld vraagt voor iets waar ze niet blij mee zijn. Dat is een risico waar ze zich heel bewust van zijn. Ook jij moet daar bewust van zijn. Jij bent degene die ze het gevoel moet geven: 'het komt goed'."

Problemen kun je volgens Peters makkelijk voorkomen door van tevoren zo duidelijk mogelijke afspraken te maken. "Als je een offerte hebt gemaakt, zorg er dan in eerste instantie voor dat je een akkoord krijgt voor die offerte zodat je aan de slag kunt. Spreek een datum af waarop je je eerste ontwerp laat zien en zorg ervoor dat de klant van tevoren weet wat hij dan kan verwachten. Na dat gesprek maak je weer een duidelijke vervolgafspraak, waarbij alle partijen weten wie daarvoor wat moet doen. Tenslotte: als je ontwerp naar de drukker gaat ben jij degene die een akkoord moet hebben. Dat geeft jou rust, en de klant ook!"



Informatieboekjes over diabetes voor farmaceut Lilly, gemaakt in opdracht van communicatiebureau Operatiefarma

"Het mooiste van
een eigen ontwerppraktijk
is dat jij je eigen merk bent.
Jouw karaktereigenschappen zijn
tegelijkertijd je verkoopargumenten."

7 Wacht niet eindeloos omdat je werk nog niet goed genoeg is
Dit is een vaak gehoord excuus, en volgens Peters dan ook de universele valkuil. "Ik vind altijd dat mijn werk beter kan en daarom heeft het gewoon te lang geduurd voordat mijn website af was. Heel veel ontwerpers zijn perfectionisten, dus maak je geen illusies: je volgende ontwerp vind je wellicht ook niet goed genoeg! Blijf je te kritisch over je eigen werk, vraag je dan af of je dit echt wel wilt. Zoniet, houd er dan mee op en ga lekker doen wat je altijd al wilde."

8 Zorg dat je ook een eigen project hebt
Zeker in het begin zul je als freelancer periodes tegenkomen waarin je weinig werk om handen hebt of voornamelijk bezig bent met saaie klussen die je nou eenmaal niet kon weigeren. Om het plezier in je werk dan niet te verliezen, adviseert Peters om er altijd een eigen project naast te doen. "Het hoeft geen geld op te leveren, je kunt ook aan je eigen website werken of pro deo iets ontwerpen voor een goed doel." Zo werkt hij zelf momenteel aan een kookboek voor pubers. "Dat doe ik samen met een fotograaf, een illustratrice en iemand die veel van koken weet. We doen het in de eerste plaats voor de lol, maar het zou geweldig zijn als we het straks ook daadwerkelijk kunnen laten uitgeven."

9 Wees een onverbeterlijke optimist (of doe in ieder geval alsof)
Voor jezelf beginnen betekent helaas ook tegenslagen incasseren die je in loondienst niet zou zijn tegengekomen. Hoe ga je daar mee om? Peters is hier heel duidelijk in. "Ga er maar vanuit dat er genoeg mensen zullen zeggen dat ze je werk niet geschikt vinden of gewoon niet geïnteresseerd in je zijn. En ja, het eerste bedrijf dat je voor acquisitie belt, zal je vertellen dat ze tevreden zijn met hun eigen ontwerper en jou niet nodig hebben. Ga dan een eind fietsen, ga desnoods onder de dekens liggen met een doos bonbons, maar ga daarna ook weer vrolijk verder. Blijf altijd een optimist. Je gaat er nog in geloven ook!"

10 Jij bent je eigen merk
Tot slot heeft Peters nog een laatste tip die hij elke beginnende zelfstandige mee wil geven. "Het enige wat ik kan doen is mijn eigen verhaal vertellen en tips geven over dingen die ik ben tegengekomen. Maar het mooiste van een eigen ontwerppraktijk is dat jij je eigen merk bent. Jouw karaktereigenschappen zijn tegelijkertijd je verkoopargumenten. Zorg dus dat het beste van jou weerspiegeld wordt in jouw bedrijf. Kortom: doe er je voordeel mee."

Beeldmerk U-Dag, gemaakt in opdracht van de Universiteit Utrecht

WEB | KIJK VOOR MEER WERK VAN DE HONDSDAGEN OP **WWW.DEHONDSDAGEN.NL**