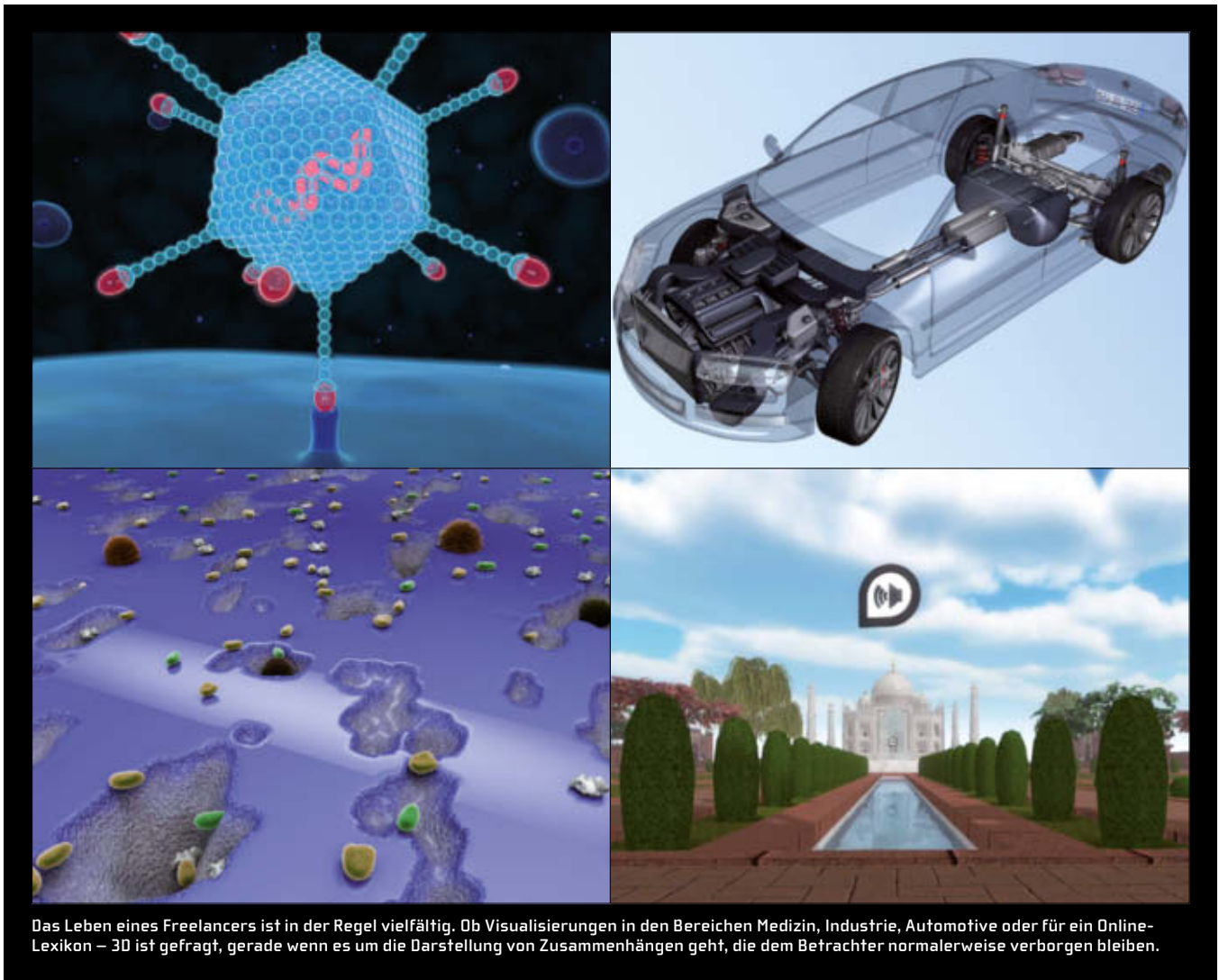


„Und, was machen Sie?“

Das Geld liegt auf der Straße. Dieser Spruch könnte von Freelancer Sebastian Krieg erfunden worden sein. Dass eine gewisse extrovertierte Ader einem das Leben als Selbstständiger leichter macht, wenn nicht sogar Grundvoraussetzung dafür ist, dürfte wohl niemand bestreiten. Aber 3D-Artist Krieg findet seine Aufträge in erster Linie bei alltäglichen Gesprächen. DP sprach mit dem Meister der ungewöhnlichen Auftragsakquise über sein tägliches Brot als Freelancer.

von Sabine Hatzfeld



Bilder: Sebastian Krieg

Das Leben eines Freelancers ist in der Regel vielfältig. Ob Visualisierungen in den Bereichen Medizin, Industrie, Automotive oder für ein Online-Lexikon – 3D ist gefragt, gerade wenn es um die Darstellung von Zusammenhängen geht, die dem Betrachter normalerweise verborgen bleiben.

Vor vier Jahren wagte Sebastian Krieg den Sprung in die Selbstständigkeit. Nach einem Diplom in Wirtschaftsinformatik und einer Tätigkeit als festangestellter Programmierer setzte er noch einen Bachelor in der Fachrichtung Computeranimation drauf. Seitdem visualisiert Krieg gerne „alles, was mit Technologien zu tun hat“. Das können dem bloßen Auge verborgene Medizinvisualisierungen von DNA-Strängen sein, 3D-Modelle für Fahrzeughersteller oder 3D-Filme für Firmen, in denen zum Beispiel die Bedienung von Maschinen erklärt wird.

Ein weiteres Gebiet der 3d-bewegungswerkstatt sind interaktive Anwendungen,

die 3D-Inhalte mit Hilfe einer Game-Engine nutzbar machen. So visualisierte er kürzlich für ein Online-Lexikon von Bertelsmann Bauwerke wie zum Beispiel das indische Mausoleum Taj Mahal, das der Anwender, technisch

Kontakt



Sebastian Krieg
3d-bewegungswerkstatt
Matthias-Stocker-Weg 18
82205 Gilching (Raum München)

skrieg@3d-bewegungswerkstatt.de
www.3d-bewegungswerkstatt.de

aufgesetzt auf einer Game-Engine, wie in einem Computerspiel durchlaufen kann.

DP: Hallo Sebastian, du hast einmal fallen lassen, dass du ein großes „Anquatsch-Talent“ besitzt. Wie wirkt sich dieses Talent aus?

Sebastian Krieg: Ich rede halt einfach gern (lacht). Aber im Ernst: Es fällt mir leicht, Menschen anzusprechen, und das kommt mir natürlich bei der Auftragsakquise zugute. Ich hab in vier Jahren Selbstständigkeit noch nie aktiv Akquise bei Firmen betreiben oder Werbung schalten müssen. Alle Aufträge habe ich durch Gespräche oder Weiterempfehlung von zufriedenen Kunden erhalten.

DP: Wie gehst du genau vor?

Sebastian Krieg: Man sollte nicht gleich mit der Tür ins Haus fallen. Das Gegenüber darf nicht den Eindruck bekommen, dass man ihm etwas aufdrängen möchte. Heute Morgen habe ich zum Beispiel jemanden am Bahnsteig angesprochen. Der Einstieg in das Gespräch verlief ganz klassisch über das Wetter, was wirklich ungemütlich war. In der Bahn haben wir uns weiter unterhalten, und irgendwann kam die obligatorische Frage „Und, was machen Sie?“ Zufälligerweise hatte der Mann einen Bekannten, der gerade für ein Projekt einen Visualisierer sucht. Ich habe ihm gleich meine Karte gegeben. Mal sehen, was passiert.

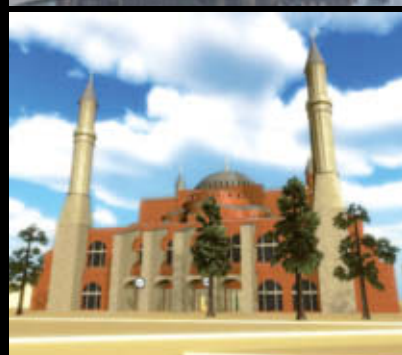
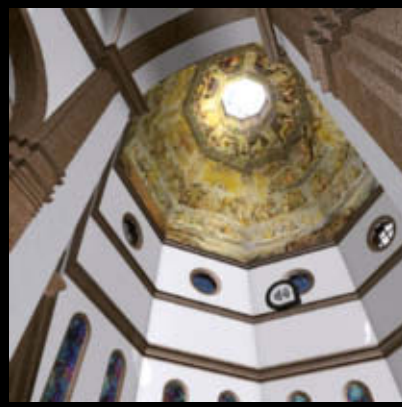
DP: Wie hoch ist deine Trefferquote?

Sebastian Krieg: Hier in München liegt die Trefferquote bei zufälligen Kontakten bei 10 zu 1. Hier macht ja jeder irgendwas mit Medien oder Technik. Natürlich läuft das nicht immer nach diesem Schema, sondern man braucht auch Glück. Aber ich bringe mich ins Gespräch, verteile meine Karten und erreiche dann hoffentlich jemanden, der Bedarf hat. Es ist wie eine Kettenreaktion.

DP: Das klingt jetzt so, als ob du dein Geschäft rein offline betreibst. Was ist mit Online-Aktivitäten wie Beispiel Xing oder deine Webseite?

Sebastian Krieg: Diese Kettenreaktion funktioniert auch über Kontakte auf Xing, deren Bekannte einen 3D-Artist suchen. Aktuell überlege ich mir, ob ich für die 3d-bewegungswerkstatt nicht doch einen Facebook-Firmen-Account anlege. Privat habe ich mich dieser riesigen Datensammlung bislang verweigert. In puncto Webseiten denke ich, dass diese heutzutage nicht mehr die Kundenanziehungskraft von früher besitzen.

Früher musste man einfach eine ganz tolle Webseite haben. Heute kann man sich darüber zwar einen ersten Eindruck verschaffen, aber eine Webseite sagt nicht mehr viel aus. Mein Augenmerk liegt deshalb nicht so sehr darauf, obwohl ich meine Seite gerade erneuert und mit frischem Content gefüllt habe. Die wenigsten Aufträge habe ich über meine Webseite generiert. Es ist täglich harte Arbeit, sich mit Kunden direkt auseinanderzusetzen



und im Alltag neue Chancen zu generieren. Je offener man dafür ist, desto einfacher ist es.

DP: Ohne diese Offenheit braucht man also gar nicht antreten?

Sebastian Krieg: Wenn man grundsätzlich Probleme hat, Menschen anzusprechen, würde ich Selbstständigkeit nicht unbedingt empfehlen. Außer vielleicht in Verbindung mit einem Kompagnon, der die Firma nach außen vertritt, während man sich selber zum Beispiel nur um das Programmieren kümmert. Wie sollte man sonst Kunden gewinnen, wenn man nicht mit ihnen reden kann?

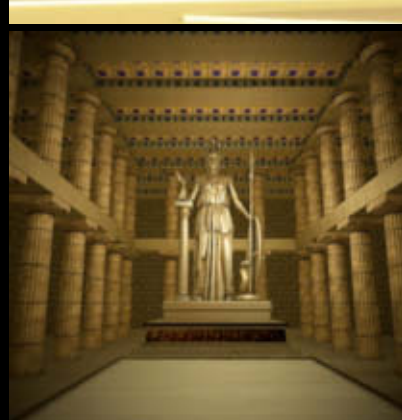
Dazu ein Beispiel für das Gegenteil: In meinem Studiengang gab es einen Kommilitonen, der zu allem etwas zu sagen hatte. Das war gelinde gesagt anstrengend. Aber er war dadurch präsent. Ich habe gemerkt, dass das genau die richtige Art war, um beruflich erfolgreich zu sein. Also habe ich, zumindest einen Teil davon, umgesetzt, indem ich eben gezielt von meinen Interessen und Projekten gesprochen habe. Diese Präsenz hat sich auch schnell auszahlt.

DP: Um das Klischee zu bedienen: Game-of-Thrones-T-Shirt und klassischer Wesentlich-mehr-als-drei-Tage-Bart – wie wichtig ist das Aussehen?

Sebastian Krieg: Also, dieser Stil käme jetzt zumindest bei meinen Kunden nicht so gut an (lacht). Ich kenne zwar jemanden, der auch damit durchkommt. Aber das ist ein Spezialist auf seinem Gebiet, und da drückt man zwangsläufig schon mal ein Auge zu.

Im Allgemeinen achten die Firmen schon darauf, dass man ordentlich auftritt, pünktlich ist und sich halbwegs gewählt ausdrücken kann. Man sollte einfach einen zuverlässigen Eindruck hinterlassen – und es dann auch sein. Dann kommen die Kunden wieder. Wenn man also auf die typischen deutschen

Die interaktiven Anwendungen mit den Sehenswürdigkeiten (wie zum Beispiel Taj Mahal, Notre Dame oder die Kathedrale in Florenz) entstanden für den digitalen Brockhaus von Bertelsmann. Der Anwender kann durch und um die Gebäude laufen. Dazu kann man von Historikern der Uni Wien erstellte Texte selektiv anhören, wenn man die schwebenden Audiosymbole klickt.



Tugenden setzt, ist schon viel gewonnen.

DP: Macht dein Kleiderschrank nun dem vom „Transporter“ Konkurrenz?

Sebastian Krieg: Nein, das jetzt nicht. Ich trage auch keine Anzüge. Ein Hemd reicht vollkommen aus und für ganz tolle Kunden gibt es auch mal einen Schlips (lacht). Es müssen halt Klamotten sein, die „ordentlich“ sind.

DP: Auch wenn es etwas kostet: Hast du von Anfang an einen Steuerberater hinzugezogen?

Sebastian Krieg: Ja, das ist ganz wichtig. Ich kann niemandem empfehlen, das selbst zu machen. Als Selbstständiger muss man noch so viel nicht projektbezogene Arbeit nebenbei erledigen. Das kostet mich oft einen ganzen Vormittag – Rechnungen schreiben, Verträge aufsetzen, Belege wie Quittungen, Abos, Software-Lizenzen abheften – diesen Papierkram auf die Reihe zu kriegen, raubt einem auch etwas die Produktivität. Im Grunde ist es teurer, sich als Nichtfachmann an der Steuer zu versuchen. Zum einen sitzt man viel zu lange daran, Stichwort Produktivität. Zum anderen besteht auch die Gefahr, dass man etwas übersieht, da man zwar auf dem Gebiet 3D fit ist, aber nicht in Steuerfragen. Kurz: Ein Steuerberater ist gut investiertes Geld.

DP: War dir von Anfang an klar, dass du selbstständig sein möchtest?

Sebastian Krieg: Ich fand die Vorstellung schon immer reizvoll und habe zum Glück diesen Schritt gewagt. Vor meiner Selbstständigkeit habe ich als Medieninformatiker Konzern-Software entwickelt. Dann bin ich meinem Traum gefolgt und habe noch einmal studiert, hatte aber gerade am Anfang Sorge, dass ich danach davon nicht leben könnte. Dabei ist Wirtschaftsinformatik und Computeranimation eine wirklich gute Kombination. Ich kann viele Funktionen, gerade mit Game-Engines, selber programmieren und muss dafür niemanden einstellen.

DP: Welches Equipment hast du zu Hause?

Sebastian Krieg: Ich besitze einen „starken“ Rechner sowie zwei für schnelle Renderings zwischendurch. Ich bin gerade dabei, mir im



In vielen Firmen herrscht Bedarf für 3D-Filme, wo man sie vielleicht gar nicht vermuten würde. Ob die Animation von Sicherheitshinweisen in Werken oder Flugzeugen oder die Handhabung von Maschinen – Industrievisualisierung hat viele Gesichter. In diesem Fall ließ Hamburger-Ikone McDonald's ein Video in Auftrag geben, in dem den Angestellten die Funktionsweise der Maschinen erklärt wird. Praktischer Vorteil: Ändern sich Maschinen oder mal das Design von Verpackungen, lässt sich das in 3D einfach austauschen.

Keller eine Render-Farm einzurichten. Software-seitig arbeite ich mit der Studioversion von Cinema 4D, der Adobe Suite und Unity. Am Anfang kann man durchaus mit einer schönen Kombination aus einer einfachen C4D-Version, Photoshop und After Effects einsteigen. Alles Weitere ist dann entweder ein Nice to have oder eine Erweiterung des Geschäftsfeldes.

DP: Zum Film hin zieht es dich gar nicht, oder?

Sebastian Krieg: Ach, grundsätzlich hätte ich nichts dagegen. Aber das Feld Visualisierung an sich ist schon sehr groß. Zudem arbeite ich häufig allein. Ich muss mich schon bemühen, bei allen Software-Paketen immer auf dem Laufenden zu bleiben. Das Einarbeiten in jede neue Version kostet viel Zeit, und ich muss ja auch noch Geld verdienen.

DP: Was wären aus deiner Sicht Stolpersteine?

Sebastian Krieg: Das Finanzamt (lacht). Das kann einen – gerade in den ersten Jahren – sehr leicht zu Fall bringen. Bei jedem Honorar lege ich 50 Prozent auf ein Extrakonto. Davon entfallen 19 Prozent auf die Umsatzsteuer

und noch einmal 30 auf die jährlich anfallende Steuer sowie die vierteljährlichen Zahlungen. Viele Leute vergessen das und wundern sich am Jahresende. Wenn das Geld dann weg ist, hat man ein Problem.

DP: Aber auch, wenn das Geld nicht pünktlich ankommt. Wie ist die Zahlungsmoral?

Sebastian Krieg: Im Großen und Ganzen gut. Die Zahlungsgeschwindigkeit ist zuweilen nicht ganz optimal. Einen Einsteiger kann das in Bedrängnis bringen. Ich war einmal so weit, dass ich mit dem Rechtsanwalt drohen musste. Zehn Minuten später wurde die Überweisung getätigt. Mein Tipp: Ruhig auch mal Tacheles mit dem Kunden reden. Ob man danach diesen Kunden noch hat, ist wieder eine andere Sache. Aber die Frage ist auch, ob man solche Kunden überhaupt will. Man sollte immer selbstsicher bei allen Kundenverhandlungen auftreten, von der Akquise bis zur Zahlung.

DP: Ein gutes Stichwort: Wie hast du herausgefunden, welche Preise du nehmen kannst?

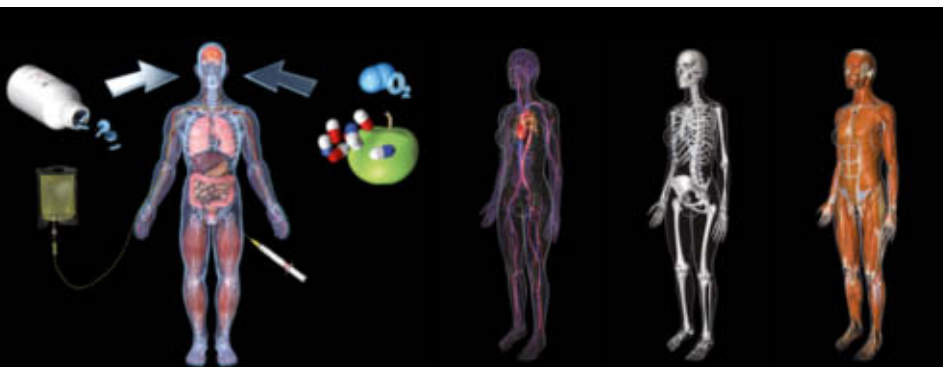
Sebastian Krieg: Das lief über das Prinzip Trial and Error. Einer meiner ersten Aufträge war ein Film über einen Firmen-Relaunch. Ich hatte 300 Euro veranschlagt, wollte aber mutig sein und sagte „500“. Als von meinem Ansprechpartner in der Agentur innerhalb von Sekundenbruchteilen ein „O.K.“ kam, wusste ich, dass ich zu niedrig gepokert hatte. Ich habe ihn im Anschluss gefragt und er wäre „bis zu 2.000 Euro locker mitgegangen“. Meine Arbeit gefiel, und mir wurden nachträglich noch ein paar Hundert Euro extra überwiesen, was wirklich nicht die Regel ist. Wenn man auf der anderen Seite über dem budgetierten Preis liegt, hört man das auch schnell heraus. Hier hilft es, dem Kunden transparent zu machen, wo die Zeit bleibt. Wenn jemand die Preisgestaltung nachvollziehen kann, ist er eher bereit, meinen Preis zu bezahlen. Auf jeden Fall eher als bei Argumentationen im Stil von „Ist halt so“.

DP: Ist der „frühe Vogel“ dein Freund?

Sebastian Krieg: Wir sind ganz gute Kumpels (lacht). Ich stehe jeden Tag um 7 Uhr auf, fange circa Viertel vor Acht an und arbeite dann ohne große Pause bis circa 17 Uhr. Je nach Auftragslage auch mal bis Mitternacht oder später. Mittlerweile kann ich aber mit den Kunden auch mal reden, ob man einen Tag länger am Auftrag arbeiten kann. Wenn man zwei, drei Jahre durchgearbeitet hat, nagt das an der Gesundheit und man muss auch für Ruhepausen sorgen.

DP: Du hast dir also nach vier Jahren Selbstständigkeit einen gewissen Spielraum erarbeitet. Am Anfang war das sicher nicht so?

Sebastian Krieg: Die ersten zwei Jahre waren am schwierigsten. Man befindet sich in der



3D-Visualisierungen bieten sich gerade im medizinischen Sektor an.

Kundenfindungsphase. Man will und sollte keinen Auftrag ablehnen. Das ging streckenweise an die Substanz, gerade zum Jahresende hin, wo gerne noch schnell Aufträge vergeben werden, um die Budgets aufzubrechen.

DP: Wie verlockend und gleichzeitig gefährlich ist die Aussicht als Selbstständiger, nicht um 9 Uhr im Büro sein zu müssen?

Sebastian Krieg: Man kann sich selbst der größte Stolperstein sein, wenn man nicht die nötige Selbstdisziplin aufbringt und durcharbeitet, bis der Auftrag fertig ist. Klar kann man dem zwischendurch schon einmal nachgeben, einmal ausschlafen oder ins Kino gehen. Aber wenn man dem zu sehr nachgibt, fällt man auf jeden Fall auf die Nase.

DP: Macht selbstbestimmtes Arbeiten zufriedener?

Sebastian Krieg: Ja. Es ist ein großer Vorteil, dass man niemanden vor sich sitzen hat, der einem sagt, wie man seine Arbeit machen soll. Man kann für sich selbst entscheiden. Falls ich mich mit anderen Kollegen austauschen möchte, greife ich auf mein berufliches Netzwerk zurück. Ein weiterer Punkt ist, dass alles, was ich verdiene, in meine eigene Tasche fließt. Ich habe zwar deutlich mehr Arbeit als früher, aber ich weiß eben, wofür ich das mache.

DP: Wie geht man mit schwankender Auftragslage um?

Sebastian Krieg: Ein Auftragsloch, wo eigentlich keines sein sollte, kann einen schnell ins Schlingern bringen. Einen Monat Auftragsflaute steckt man noch weg, danach wird man schon deutlich unruhiger und fängt so

langsam an, alles infrage zu stellen. Aber man darf sich nicht verunsichern lassen. Viele Leute geben zu schnell auf. Aufträge sind aber Zufall. Es gibt diese Schwankungen einfach. Man darf sich dadurch nicht all das, was man aufgebaut hat, wieder zerstören lassen.

DP: Du arbeitest normalerweise allein. Wann greifst du auf dein Netzwerk zu?

Sebastian Krieg: Wenn das Auftragsvolumen insgesamt zu groß wird. Ich sage immer: Lieber einen Auftrag mit jemandem teilen, als gar keinen haben. Es ist besser, Geld in einen weiteren Spezialisten zu investieren, als aus Kostengründen selber etwas zusammenzuschusteln. Nur ein zufriedener Kunde kommt wieder. Einen Kunden wegen 300 Euro zu verlieren, rentiert sich nicht. Dafür ist es eben immens wichtig, ein zuverlässiges und vielfältiges Netzwerk aufzubauen.

DP: Gibt es noch ein zweites Standbein?

Sebastian Krieg: Ich gebe ab und zu Schulungen und Seminare für Firmen oder Hoch- und Berufsschulen. Das ist für mich eine schöne Abwechslung und bedeutet gerade als Hochschuldozent für mich auch ein bisschen Hobby und Entspannung. Cinema 4D ist „mein“ Programm und es macht mir Spaß, die Möglichkeiten dieser Software anderen Leuten näherzubringen.

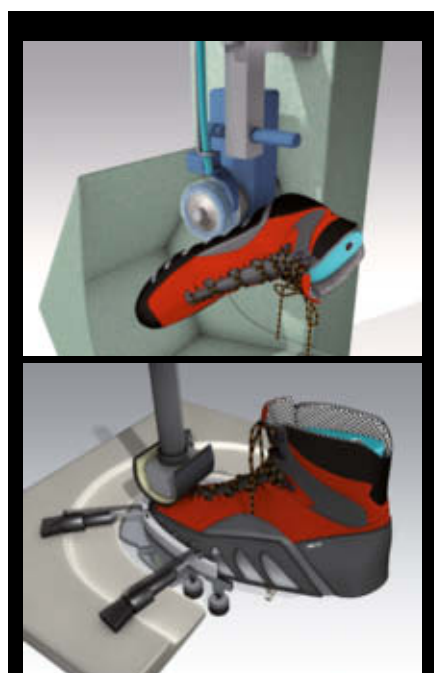
DP: Siehst du für deine Dienstleistung auch künftig Bedarf?

Sebastian Krieg: 3D-Visualisierung ist nach wie vor gefragt. Dennoch glaube ich, dass man davon alleine nicht mehr allzu lange gut leben kann. Als Freelancer muss man sein Portfolio um neue Technologien ergänzen, seien es interaktive oder mobile Anwendungen oder Augmented Reality. In diesem Bereich wird noch viel kommen, allein durch die Google Glasses.

DP: Du willst am Puls der Zeit sein?

Sebastian Krieg: Unbedingt. Nur wer von Anfang an dabei ist, kann eine gute Wertschöpfung mitnehmen. Die Hersteller der allerersten Apps sind alle reich geworden. Für die Nachkommen ist das im Konkurrenzgetümmel hunderttausender Apps im iTunes Store schon ein wenig mühsamer. Ganz ähnlich wird die Entwicklung auch im 3D-Bereich verlaufen: Der Boom geht weiter, aber die Konkurrenz wird größer. Es drängen neue Absolventen auf den Markt, die sich teilweise auch wieder ein bisschen zu günstig verkaufen.

Wobei das wahrscheinlich einfach ein Teil des Entwicklungsprozesses ist. Auch die werden bald merken, dass sie für ihre Dienstleistung mehr verlangen müssen. Und dann regen sie sich wieder über die nächste Generation auf (lacht). > sha



Visualisierung der Arbeitsschritte zur Herstellung eines Schuhs für Gore.

Ifh
st. pölten

www.fhstp.ac.at



Foto: © Werner Bajer

TOP AUSBILDUNG MIT OPTIMALEN KARRIERECHANCEN

Die FH St. Pölten vermittelt kreative Fähigkeiten und technisches Fachwissen für die professionelle Umsetzung von innovativen Medienprojekten auf hohem theoretischen und praktischen Niveau. Dieser interdisziplinäre Ansatz berücksichtigt neue Technologien und kreative Gestaltung genauso wie inhaltliche Ideen und wirtschaftliche Anforderungen.

Bachelorstudium MEDIENTECHNIK

- Medientechnische Grundlagenausbildung
- Individuelle Vertiefungen in „Audio/Video“ oder „Interaktive Medien“

Masterstudium DIGITALE MEDIENTECHNOLOGIEN

Individuelle Vertiefungen in einer von sieben möglichen **Spezialisierungen**:

- TV und Videoproduktion
- Postproduktion
- Audio Design
- Mobiles Internet
- Media Computing
- Experimentelle Medien
- Grafik Design

Anzeige

Fachhochschule St. Pölten
T: +43/2742/313 228
E: csc@fhstp.ac.at