

- 03/ Kalender DK
- 05/ Leder
- 06/ Teknologien
– hvad skal vi med den?
- 08/ Design er en social proces
- 10/ Era05 – En ny æra for design
- 12/ Kontorets diskrete charme
- 16/ Designere donerer tid til UNICEF
- 18/ Læserbrev
- 19/ Noter I annoncer
- 22/ Nye medlemmer
- 23/ International Calendar
- 25/ Rabatter
- 26/ Referat bestyrelsesmøde

Kontorets diskrete charme

Anne Krogh & Co + Copenhagen Architects har nyindrettet industriinvesteringsfirmaet Axcel a.s.
>> Læs side 12



25 INDEX:2005

Rabatter
>> Læs side 25

5 Hvad er forskellen på INDEX: 2005 og era05?
Der hersker en vis forvirring omkring era05 og INDEX: 2005. Lederen forsøger at klare begreberne en anelse.
>> Læs side 5



era 05
WORLD DESIGN CONGRESS

the changing role
and challenges
of design

Era05 – En ny æra for design og designere

Update på kongressen.

10

Læserbrev

At sælge det der mellem ørerne

Jeg tænker på, hvordan man bedst markedsfører det, der ligger mellem ørerne på os? Og hvordan man overbeviser en virksomhed i f.eks. Egypten eller Thailand om, at de skal betale en dansk designer det samme i timen, som deres egne designere/ingeniører skal ha' om måneden i honorar! Det kunne være interessant at høre, hvad I andre mener.

Det er rigtigt, at vi har et andet menneskesyn og tankesæt end – især muslimske samfund – men er det nok til, at man vil betale for det i den størrelsesorden?

I samfund, som vi sammenligner os med – Vesteuropa og USA – er forskellen ikke så stor i timehonoraret, men rejse – og opholdskostninger kan være store for en virksomhed, hvis ikke leverandøren (designbureauet) selv vil finansiere dette.

Det kan jo nemt løbe op i det samme som det samlede designhonorar for en bestemt opgave, ikke sandt.

F.eks. tager det en dag = 10 timer at rejse til Cairo (f.eks. kr. 800,- x 10 = kr. 8.000,-) + flybillet (f.eks. kr. 4.800,-) + ophold i f.eks. 2-4 dage (f.eks. kr. 800,- x 4 = kr. 3.200), hvilket nemt pr. gang bliver 16.000 kr eller ca. \$ 2.700,-. Det kan være rigtig mange penge for en virksomhed, når man ønsker designassistance. Det er klart, at hvis man vil ha' fat på et bestemt navn (Jakob Brahe f.eks.) så er man formodentlig også parat til at betale, hvad det koster. Men det er jo ikke alle virksomheder beskåret.

Det er alt andet lige nemmere at eksportere isenkram end "bløde" varer.

Jeg håber stadig på, at danske virksomheders produkter bliver så berømte ude i verdenen, fordi de er designet så fantastisk godt – af danske designere – at det vil rykke ved opfattelsen hos udenlandske virksomheder, at danske designere er de bedste i verden, og at man derfor er nødt til at betjene sig af dem, hvis man vil overleve i verdenssamfundet – og er villig til at betale for det uanset, hvad det koster!

Indtil videre ser det jo stadig sløjt ud med blot at få danske virksomheder til at betale for, hvad det koster at få designassistance, ikke sandt?! Men det skulle måske tilføjes, at skal man sælge dansk designviden (det der ligger mellem ørerne på en) – og her tænker jeg specielt i vækstlande som det gamle Østeuropa eller Asien, så skal man nok tænke på at være – global locally! Altså bo på stedet.

Venlige hilsner

Jakob Brahe, industriel designer mDD
Brahe Design

Hvis du ønsker at give dit besyv med om dette emne eller andre, så send en mail til hj@tanichdesign.com