



AGENT 003

Magasin
for selvstændige,
freelancere &
mikrovirksomheder

Maj 2008

Tema:

LIGHED

Dansk Journalistforbund
medier & kommunikation
Journalistforbundet.dk/freelance

FIND DIN NICHE

LUKSUSKUNDER GIVER ENERGI

"Vi må se, hvad der sker," sagde konsulentent til Erik Petri, da de i foråret 2006 var på vej i bil til Farsø i Nordjylland. Bagl lå en stor rulle papir og en masse store tuscher.

Konsulentent Vagn Strandgaard var blevet hyret til et udviklingsprojekt i den nordjyske by, og havde taget illustratoren med til en workshop. Da de kom frem, begyndte Erik Petri at sætte papiret op i en lang bane på den ene væg i det lokale, hvor workshopdeltagerne skulle diskutere egnens fremtid. Da diskussionen begyndte, satte Petri tuschen til papiret og tegnede sig gennem mødet.

"Mine tegninger blev en slags frise, der beskrev diskussionen i workshoppen på en anden måde. I pausen kunne deltagerne så gå forbi og bogstaveligt talt kigge på diskussionen og måske opdage, at de slap et emne for tidligt, eller at diskussionen havde bevæget sig i en retning, de helst ikke ville, og så kunne de pege på, hvor de gerne ville fortsætte efter pausen."

Siden turen til Farsø har Erik Petri udviklet metoden og har fundet den niche, som selvstændige og freelancere ofte får at vide, at de skal finde.

"Det er en rigtig sjov proces. Der er respons lige med det samme på det, du laver, så det skal man lige kunne tåle. Og nu har jeg udviklet teknikken, så jeg kan sidde hos en kunde og tegne på A4-ark, som så bliver hængt op i f.eks. pauserne på et møde, så alle kan se dem. Sidst på dagen scanner jeg dem ind, og sender dem til kunden som en pdf, og så kan kunden vælge de tegninger, der skal rentegnes," siger Erik Petri.

Hans erfaring er, at det tit er en god teg-

ning, deltagerne husker efter en lang dag. Det er sjældent den tekst, der har kørt på f.eks. powerpoint. Samme erfaring har Erik Petris kunder, som er f.eks. Novo Nordisk, Coloplast og konsulentvirksomheden Kvantespring.

Ulempe blev fordel

Vi er kun lige gået i gang med interviewet og har dårlig sat os ned, før Erik Petri har taget en stak blanke A4-papirer op af tasken og sat dem fast i den store klemme på hans clipboard. Propen er røget af den sorte tusch, og løse streger, kruseduller og tegn supplerer de ord, der kommer ud af den 33-åriges mund.

"Jeg tegner altid, og har gjort det lige siden jeg gik i folkeskole. Det er den måde, jeg bedst husker på, og sådan, jeg tager noter og forklarer, hvad jeg mener. Det har egentlig altid været lidt af en ulempe, men nu er det blevet en kæmpe fordel for mig," siger han.

Erik Petri er bladtegner og illustrator. Han blev uddannet fra Designskolen i Kolding i 2004 og flyttede straks til København for at blive selvstændig.

"Det er jo supervigtigt, når du er selvstændig, at du ikke bare kopierer og laver alt det, de andre også kan lave. En stor del af vores arbejde er på vej ud af Danmark, og derfor er →

JEG TEGNER ALTID OG HAR GJORT DET, LIGE SIDEN JEG GIK I FOLKESKOLE. [...] DET HAR EGENTLIG ALTID VÆRET LIDT AF EN ULEMPE, MEN NU ER DET BLEVET EN KÆMPE FORDEL.



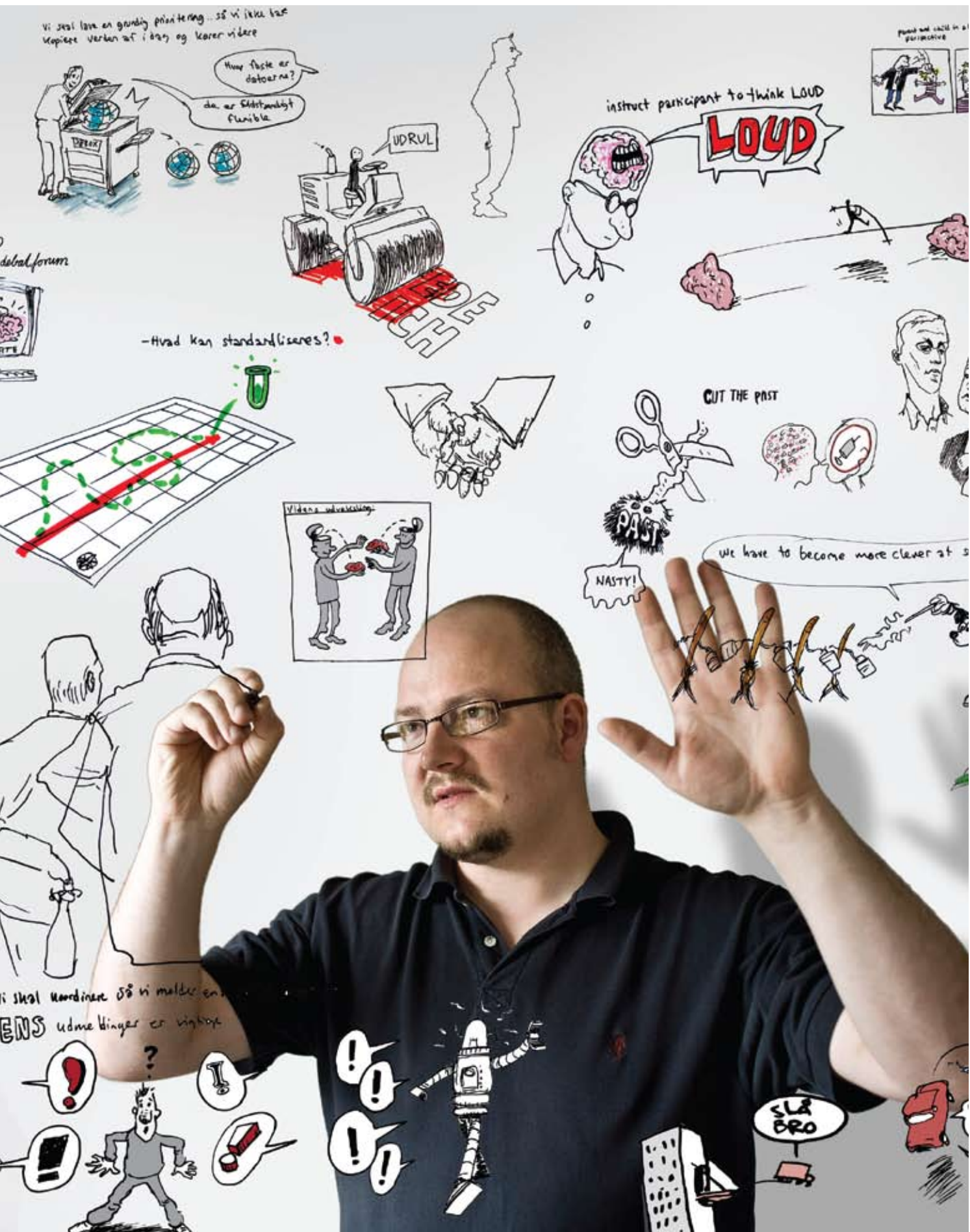


Foto Tomas Bertelsen / Illustration Erik Petri

LUKSUSOPGAVER STYRKER MIT EGO OG ER VIGTIGE FOR AT JEG KAN UDVIKLE MIG FAGLIGT. DET GIVER EN ENORM FRIHED KUN AT SKULLE TÆNKE PÅ, HVORDAN DET BLIVER BEDST MULIGT.

du nødt til at bevæge dig derhen, hvor du selv kan definere opgaven, og kan tilbyde kunden noget, som de andre ikke lige kan kopiere," siger han.

Den forlængede arm

For et par år siden var Erik Petri til møde hos en kunde, og som sædvanlig sad han og tegnede, mens snakken gik. Kunden var et stort reklamebureau, som skulle have tegnet et oplæg til en nu kendt reklamefilm for et stort teleselskab. Mens snakken gik, stillede Erik Petri spørgsmål, tegnede og kom med forslag til forbedringer.

"Pludselig var jeg med meget tidligt i ideudviklingen. Normalt ville jeg først komme ind og visualisere idéoplægget, efter Artdirectoren havde fået idéen godkendt internt i huset. Nu sad jeg og skitserede deres første ideer, mens de blev skabt, misforståelser mellem idé og billede

kunne hurtigt afklares, og nye indfald kunne hurtigt tegnes ned.

Og vi forkortede produktionstiden på den reklamefilm væsentligt," siger han. "Så det havde en stor værdi for kunden."

Og det var på det tidspunkt, det gik op for Erik Petri, at han netop kunne noget særligt med sine evige streger og tegninger. Målet var at blive konsulentens forlængede – og undværlige – arm og blive en del af selve udviklingsprocessen, så han ikke bare var den, der enten kom ind og rentegnede eller supplerede med en sjov tegning eller en kommentar.

Vælg den rigtige opgave

Under sin uddannelse gik Erik Petri på Art Center College of Design i Los Angeles. En af hans undervisere viste ham en figur, han kunne bruge som rettesnor, når han skulle beslutte sig for, om han skulle sige ja eller nej til en opgave. Figuren var en ligebenet trekant, hvor de tre spidser står for henholdsvis penge, tid og kunstnerisk frihed. Hvis to ud af de tre er til stede, så skal man overveje at tage opgaven, var den amerikanske undervisers bud.

"Jeg bruger tit den rettesnor til at se, om jeg har det rigtige miks af opgaver i min virksomhed. Nogle opgaver siger jeg ja til, fordi de giver gode penge, ikke tager så lang tid, men heller ikke har så meget kunstnerisk frihed. Andre opgaver er måske en mere flad trekant, hvor jeg skal

bruge mange timer, har stor kunstnerisk frihed, men ikke får så mange penge," siger Erik Petri.

Rent økonomisk har det med hans egne ord været "hårdt" at nå derhen, hvor han er i dag. De første år begik han fejl, blev snydt af kunder, tog opgaver til en alt for lav pris og har været ude for mange kunder, der pressede prisen. Han tog for mange af de opgaver, der var til for lav en pris i forhold til de timer, han brugte.

"Det er helt uanstændigt nogen gange. Et af de store dagblade lod klart forstå, at jeg havde mere brug for dem end de havde for mig, så jeg fik at vide, at jeg kunne vælge nogle bøger som en del af lønnen for en tegning!" siger Erik Petri.

De dårlige betalere er generelt valgt fra. Det samme er emner, virksomheder og organisationer, der arbejder med det, han kalder følelsesmæssigt meget tunge emner som f.eks. sindlidelser, kræft og døende.

"Jeg er helt udmattet efter en dag, hvor jeg i flere timer koncentreret har lyttet til samtaler og diskussioner, stillede spørgsmål og samtidig tegnet lynhurtigt. Jeg kunne ligge mig ned og sove på stedet, når dagen er slut kl. 16. Hvis det så oven i købet var følelsesmæssigt svære emner, så ville jeg ikke kunne holde til det."

Luksuskunderne

Omsætningen i virksomheden stiger stødt og roligt og det giver plads til det, han kalder "luksuskunderne". Den type opgaver du rigtig godt kan lide at lave, men som der ikke er så mange penge i. Der hvor du slipper kontrollen af timerne og bare bliver ved, til du er færdig. Det giver så ofte en arbejdsuge på 50-60 timer.

"Men det er mit eget valg. Luksusopgaver styrker mit ego og er vigtige for, at jeg kan udvikle mig fagligt. Det giver en enorm frihed kun at skulle tænke på, hvordan det bliver bedst muligt. Alting skal jo ikke måles i kroner og ører, og jeg får tit prøvet nogle nye ting af, når jeg bare giver mig selv tid til at sidde og lege med en opgave," siger Erik Petri. ■

Tekst **Dorthe Olander Pedersen**
Foto **Tomas Bertelsen**
Illustration **Erik Petri**

GODE RÅD

- Gør dig uundværlig!
- Find ud af, hvad du er rigtig god til og godt kan lide at lave
- Find ud af, hvordan andre kan have gavn af det
- Udvikl hele tiden din niche, så du finder nye typer opgaver og kunder
- Skær langsomt, men sikkert, det væk, som du ikke vil arbejde med
- Find jævnligt nye opgaver. "En af de første konsulenter, jeg arbejdede sammen med i København som nyuddannet, lærte mig hele tiden at opfinde mine egne opgaver. Lige nu arbejder jeg på en bog med citater af rockstjerner."



FAGLIG UDVIKLING

Erik Petri blogger jævnligt på sin hjemmeside – altid på engelsk. "Så er hele verden mit marked". Beskriver f.eks. sin arbejdsproces med en aktuell opgave, kommenterer dialogen med kunden og viser den færdige illustration.

Lægger også skitser og opgaver ud på portalen "Illustration Friday", som er et internationalt forum for tegnere, hvor man kan diskutere kreative emner, stille spørgsmål til kollegaer og få feedback på sit arbejde. "I 9 ud af 10 tilfælde får jeg bare korte kommentar med lidt ros. Og det er selvfølgelig rart. Men en gang imellem får jeg også kontakt til et nyt interessant menneske eller får et input, som jeg kan bruge til at blive bedre i mit arbejde".

LINKS

Links på hjemmesiden er primært til nærmeste venner og til kollegaer, hvis arbejde han har stor respekt for.

- Frank Stokton – skolekammerat fra designskolen i Los Angeles
- Josh Cochran – skolekammerat fra designskolen i Los Angeles
- Magnus Værness – skolekammerat fra Designskolen Kolding
- Bjarne Hansen – kollega
- Ib Kjeldsmark – kollega
- Peter Hermann – skolekammerat fra Designskolen Kolding
- Peter Max-Jacobsen – billedkunstner og ven
- Weberson Santiago – illustrator fra Brasilien han har møde over nettet
- Tomer og Asaf Hanuka – gode illustratører, kender ikke personligt
- Sean Galloway – god illustratør, kender ikke personligt
- Steve Brodner – stor stjerne i USA, mødte ham i New York
- Doctor Duudle – art director på TÆNK
- The Drawing Club – workshops for tegnere i Los Angeles
- Illustration Friday – internationalt forum for illustratører – se også under Faglig udvikling ovenfor.

KUNDER & SAMARBEJDSPARTNERE

JESPER BALTZER AMSKOV, NOVO NORDISK, VP BUSINESS PARTNER

Har blandt andet brugt Erik Petri til at tegne et referat fra et seminar for specialister i virksomheden.

"Det havde efterfølgende en stor effekt. I stedet for lange kedelige skrevne referater kunne vi nu sende et tegnet referat ud, som viste de tunge budskaber med en streg af humor. Deltagerne kunne se sig selv og kollegaerne i forskellige situationer og se emnerne visualiseret. Rigtig mange har printet referatet ud, og sat det op på opslagstavlen, og vist det til familie og andre kollegaer i huset. Det er vi ikke vant til med referater!"

"Erik Petri er genial i det, han gør, og jeg har ikke set andre gøre det. Han har en fantastisk evne til at sidde stille i et hjørne og tegne og opfange ikke bare det, folk siger, men også det, de mener."

CLAUS INGEMANN, DIREKTØR, KVANTESPRING

Bruger blandt andet Erik Petri i innovationsprocesser, f.eks. i et stort projekt om fremtidens sygehuse.

"Erik er sublim til at skitsere de ideer og ord, som f.eks. en gruppe sygeplejersker står og diskuterer. Lige her og nu kan han sætte streger på deres ord, og det er med til at bevare moment i ideudviklingsprocessen. Det giver rigtig meget merværdi for mig og processen."

"Der er helt klart et marked for det, Erik Petri laver. Det er et langsomt udvidende marked, der spredes fra mund-til-mund. Men når man først har haft gavn af det arbejde, han laver, så vender man tilbage."

ØKONOMI

Har fire til fem faste aftaler med kunder, som lægger bunden i indtjeningen hver måned. Fast dagspris, halvdagspris og timepris. Sat så også mindre kunder har råd til at hyre mig. Trækker pt. i snit 55.000 kr. hjem om måneden.