

Zertifikatsarbeit

*CAS Arts & Design in Practice
Zürcher Hochschule der Künste | Zentrum Weiterbildung*

*Mentor: Renato Soldenhoff | Co-Vorsitzender Digitalrat
Betreuung: Regula Stibi | Co-Leitung-OLT*

Abgabe: 30. Juni 2023

*«Know-how»
bewusst gewusst wie!*

*Sara Spalinger, Lyrenweg 36, 8047 Zürich
079 467 21 82, saraspa@schmuckedinge.ch*

*schmucke
dinge sara spalinger*

Selbständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne fremde Hilfe verfasst und keine anderen als die angegebenen Hilfsmittel verwendet habe. Insbesondere versichere ich, dass ich alle wörtlichen und sinngemäßen Übernahmen aus anderen Werken als solche kenntlich gemacht habe. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner Prüfungskommission vorgelegt und auch nicht veröffentlicht.

Friede, 23.6.23 Ort, Datum Paraspa Unterschrift

Kurzzusammenfassung	4
«Know-how» bewusst gewusst wie!.....	5
1 Einleitung	6
1.1 Auswahl des Themas mit Fragestellung	7
1.2 Praxistransfer und Zielsetzung mit Abgrenzung.....	8
1.3 Aufbau der Arbeit und Vorgehen	9
1.4 Planung mit Zeittafel und Überblick	11
2 Ausgangslage und Gegenüberstellung	12
2.1 Atelier Schmucke Dinge, Sara Spalinger.....	13
2.2 Zusammenzug Bausteine und Mentorat	14
2.3 Gegenüberstellung Berufsalltag vs Weiterbildung	15
3 Auseinandersetzung mit dem Thema, Methodik im Mentorat.....	16
3.1 Wertekompass, Arbeitsfelder und Nutzwertanalyse.....	17
3.2 Analysieren mit dem Golden Circle, S.Sinek	20
3.3 Definieren mit dem Business Model Canvas, A.Osterwalder	21
4 Darstellung der Ergebnisse.....	23
4.1 Zusammentragen der methodischen Aufgaben, Ebene 1	24
4.2 Detailbeschreibung der Vorgehensweisen und Massnahmen, Ebene 2	26
4.3 Einbinden eines Kalenders, Ebene 3	28
4.4 Aufzeigen des Arbeitsfeldes Gastspiel, Ebene 4.....	29
5 Zusammenzug und Entwicklung des Kartenspiel-Sets/Kunden-Booklets	30
5.1 Zusammenzug als Produkttext für das Kartenspiel-Set.....	31
5.2 Entwicklung aus dem Testing, Zusatz als Kunden-Booklet	37
6 Schlussbetrachtung.....	41
6.1 Erkenntnisse und Beantwortung der Fragestellung	42
6.2 Ausblick weiterführender Perspektiven für Schmucke Dinge, Sara Spalinger.....	44
Literatur- und Quellenverzeichnis, Webangaben.....	45
Danksagung.....	46

Kurzzusammenfassung

Das Wissen wie! In der vorliegenden schriftlichen Arbeit wird neben dem «gewusst wie» auch über das «bewusste wie» ermittelt, um das «Know-how» aus einer zusätzlichen Perspektive aufzuzeigen. Zu wissen, wie «frau» etwas macht, heisst noch nicht, dass sie es auch kann. Daher ist es nicht ganz richtig den Begriff direkt mit dem Können in Verbindung zu bringen. Warum kann «frau» etwas? Ist es das Gelernte, ist es die Erfahrung über einen gewissen Zeitraum oder spielt beides eine Rolle? Aber warum macht «frau» das überhaupt? In dieser Auseinandersetzung ist nicht nur das Was und Wie wichtig, sondern auch das Warum.

Aus der Motivation heraus, dem bestehenden Arbeitsalltag von Schmucke Dinge, Sara Spalinger einen neuen Ansatz zu geben, basiert das Entwickelte einerseits auf den Inhalten der besuchten Bausteine, Summer- und Winterschool der ZHdK. Andererseits auf den im anschliessenden Mentorat erarbeiteten dazu unterstützenden Methoden. Das Auffächern, Hinschauen und Definieren von Wichtigem in dieser Weiterbildung (CAS Arts & Design in Practice) bildet die Grundlage dieser vorliegenden schriftlichen Arbeit. Das Aufzeigen der Werte ist darin zentral und das Darstellen verschiedener Fähigkeiten ist ein wichtiger Bestandteil. Das Ergebnis wird immer wieder hinterfragt, offen dargelegt und anhand von aufschlussreichen Zitaten und Inputs untermalt. Um also dem Ziel des neuen Ansatzes einen Schritt näher zu kommen wird hier zusammengefasst, reflektiert und am Schluss mit einem daraus generierten Produkt gefestigt. Es entsteht eine Art Leitfaden (Leitbild) für Schmucke Dinge, Sara Spalinger.

Das im Mentorat erarbeitete Konzept zeigt über vier verschiedene Ebenen die wichtigsten Themen und deren Zusammenhänge dieser Auseinandersetzung auf. Es gibt den Rahmen vor und schafft Transparenz für die Lesenden. Es hilft Schmucke Dinge, Sara Spalinger, dem Netzwerk sowie der Kundschaft sich zu orientieren. Das Erarbeitete wird weitergeführt und kontinuierlich weiterentwickelt. Die genannten Aspekte fliessen immer routinierter in den Berufsalltag ein. Im Sinne eines selbstständigen stetigen Arbeitens. Die Spirale wird symbolisch miteingebunden, damit es weiterläuft und läuft, auch um wiederkehrende Schnittstellen im Berufsleben zu versinnbildlichen.

Am Ende des Zertifikatsmoduls steht das daraus entwickelte Produkt, das Kartenspiel-Set mit einem Kunden-Booklet zum mitgeben. Die Essenz, die als Leitfaden (Leitbild) das Wichtigste festhält. Schliesslich wird mit Interessierten getestet, damit das Ganze im Arbeitsalltag vielfältig eingesetzt werden kann. Es ist nicht nur im Kundengespräch oder bei der Entwicklung neuer Projekte hilfreich, sondern dient auch als wichtiges Instrument zur Selbstreflexion. Nicht alles muss verändert werden, denn manches ist gut, so wie es ist. Genaues Hinsehen und Reflektieren zeigt dies.

Diese Art des Suchens und Findens mit dem Ergründen des «Know-hows» über viele verschiedene Stationen begleitet neu ständig, stärkt und nährt. Die Entwicklung des eigenen Arbeitens mit dem angestrebten neuen Ansatz ist einer erlebnisreichen Reise und somit einer Horizonterweiterung gleichzusetzen.

Viel Spaß beim Lesen und Entdecken!

1 Einleitung

1.1 Auswahl des Themas mit Fragestellung

Ausgangslage ist einerseits der Wunsch nach Veränderung im Berufsalltag von Schmucke Dinge, Sara Spalinger, um neue Motivation und Horizonte zu gewinnen, andererseits das Interesse an Weiterbildung, Wissen und Austausch. Das Weiterbildungsangebot, Summer- und Winterschool der ZHdK ist dafür perfekt geeignet. Zum Schnuppern fällt der Entscheid auf den Baustein «Design your Career. Nach dessen Besuch ist klar, dass hier unbedingt weiter angesetzt werden muss. Das andere Umfeld und die neuen Inputs sind neben dem Berufsalltag sehr anregend. Dieser Austausch kommt sonst eher zu kurz. Nach dem Besuch von zwei weiteren Bausteinen wird beschlossen, diese im CAS Arts & Design in Practice zusammenzuführen.

«Know-how» bewusst gewusst wie, ist als der neue Ansatz für Schmucke Dinge, Sara Spalinger zu verstehen. Um diesem einen Schritt näher zu kommen, wird im Mentorat mit geeigneten Methoden weiterrecherchiert und das Wichtige in diesem Prozess zusammengetragen. Dies ist optimal um das Gelernte, auch das aus den Bausteinen noch einmal Revue passieren zu lassen und zu festigen. Die intensive Auseinandersetzung mit dem eigenen «Know-how», dem Was, Wie und Warum und den Werten in dieser Weiterbildungsphase ist die Grundvoraussetzung für die Themenwahl. Gerade diese Weiterentwicklung als Thema zu definieren ist passend und dementsprechend auch reizvoll. Am Puls der Zeit zu bleiben und den Reiz des Ausprobierens zu nutzen, erfordert Mut, ist aber als Thema sicher sehr spannend. Aus diesem Grund wird entschieden, dass genau dieser intensive und lehrreiche Prozess die Arbeit in dieser Weiterbildung wird.

Die grundlegenden Fragen: Was ist Schmucke Dinge, Sara Spalinger? Was macht Schmucke Dinge, Sara Spalinger? Wie macht Schmucke Dinge, Sara Spalinger das? Und vor allem, warum macht Schmucke Dinge, Sara Spalinger das genau? Hier wird angesetzt, erforscht und ergründet.

Das Sammeln und Hinterfragen der verschiedenen Tätigkeiten und Aktivitäten stehen hier im Vordergrund. Diese den definierten Werten gegenüber zustellen zeigt spannende Erkenntnisse. Im Gegensatz zu früher ist «frau» nicht nur das, was ursprünglich gelernt, sondern auch das, was sie im Laufe der Jahre durch Erfahrung hinzugewonnen hat. Einerseits ist zu überlegen, ob das neuere und zusätzliche Angebot von aussen wahrgenommen und andererseits auch geschätzt wird. Ein Credo für das Warum zu definieren und dieses nach außen zu tragen ist als Basis sehr wichtig. Die Formulierung des Wie`s und Was bildet den Rahmen, gibt als Leitfaden Sicherheit und schafft Transparenz. So werden einzelne Aktivitäten, wie das Gastspiel besser wahrgenommen.

Vieles interessiert und prägt. Das neu Gelernte hier auf das Wesentliche zu reduzieren, wird als spannende Herausforderung gesehen und mit dem daraus generierten Produkt (Leitbild) angestrebt. Das Kartenspiel-Set und später auch das Kunden-Booklet werden für den Einsatz im Arbeitsalltag entwickelt.

Damit stellen sich die oben genannten Fragen, die es zu beantworten gilt, als spannende Aufgabe!

«Know-how» bewusst gewusst wie mit den darin enthaltenen Fragen zu ergründen ist als Thema für Schmucke Dinge, Sara Spalinger sehr bedeutend. Den erarbeiteten Leitfaden transparent nach außen zu tragen ist als Grundlage dieses Ateliers zu verstehen. Hier wird somit auch der Praxistransfer gesehen. Es geht darum zu wissen, warum und wie etwas und was genau gemacht wird. Das gibt dem Gegenüber und einem selber Sicherheit und ist für die Beratung und die Umsetzung notwendig.

Zum Beispiel kommen die Kund:innen zu Schmucke Dinge, Sara Spalinger, weil sie etwas Anderes, eigens auf sie zugeschnittenes erhalten; also etwas Individuelles und Personalisiertes. Es gibt nichts Wichtigeres, als dass ein:e Kund:in mit dem erarbeiteten Stück glücklich und zufrieden nach Hause geht. Es geht um mehr als nur um eine Beratung und Umsetzung. Das Erkennen von Bedürfnissen ist ebenso wichtig und hilft, massgeschneiderte Konzepte zu entwickeln. Dass sich die Kund:innen im Endprodukt; der Lösung wiedererkennen, ist somit entscheidend und fliesst in dieses Thema mit ein.

Der Prozess dieser Weiterbildung wird genutzt um das daraus resultierende Produkt (Kartenspiel-Set und Kunden-Booklet) als Leitbild im Berufsalltag von Schmucke Dinge, Sara Spalinger anwenden zu können. Ziel dieser Arbeit ist es daher, genau hinzuschauen, sich damit und mit Neuem auseinanderzusetzen und es für dieses Atelier passend zu definieren. So kann das Wichtigste für den angestrebten neuen Ansatz mitgenommen werden. Also immer versuchen, am Ball zu bleiben. Es geht bei dieser Auseinandersetzung darum, wie sicher «frau» auftreten kann und wie das, was sie nicht in der Ausbildung gelernt hat, nach außen auch professionell wirkt. Das Bewusstsein dafür zu entwickeln, was «frau» kann und vor allem was sie gerne macht, ist grundlegend. Die vermehrte kollaborative Arbeit wird integriert und dazu aufgezeigt. Die Kund:innen von diesem «Know-how» zu überzeugen ist eine weitere wichtige Absicht. Am Schluss, ein Konzept als Ergebnis zur Hand zu haben, auf dem die eigenen Vorgehensweisen und Massnahmen aufbauen und diesen einen Rahmen gibt, ist der Hauptzweck dieser Arbeit.

Das Mentoring ist bei der Eingrenzung sehr hilfreich. Am Anfang sind es viele Themen, die beschäftigen. Bei der Ausarbeitung zeigt sich, was gerade wichtig ist und was im Moment weniger. Die Herausforderung, sich nicht zu verzetteln und in einem bestimmten Rahmen zu bleiben wird angestrebt. Die vier Ebenen des methodischen Aufbaus helfen, dies zu strukturieren und einzugrenzen. So enthält das Entwickelte noch kein ausgearbeitetes Geschäftsmodell und keine genau definierte Kostenstruktur. Die Aussagen zu den Grundbedürfnissen sind immer im Kontext des schweizerischen Standards zu verstehen. Die Situation in einem anderen Land ist davon zu unterscheiden.

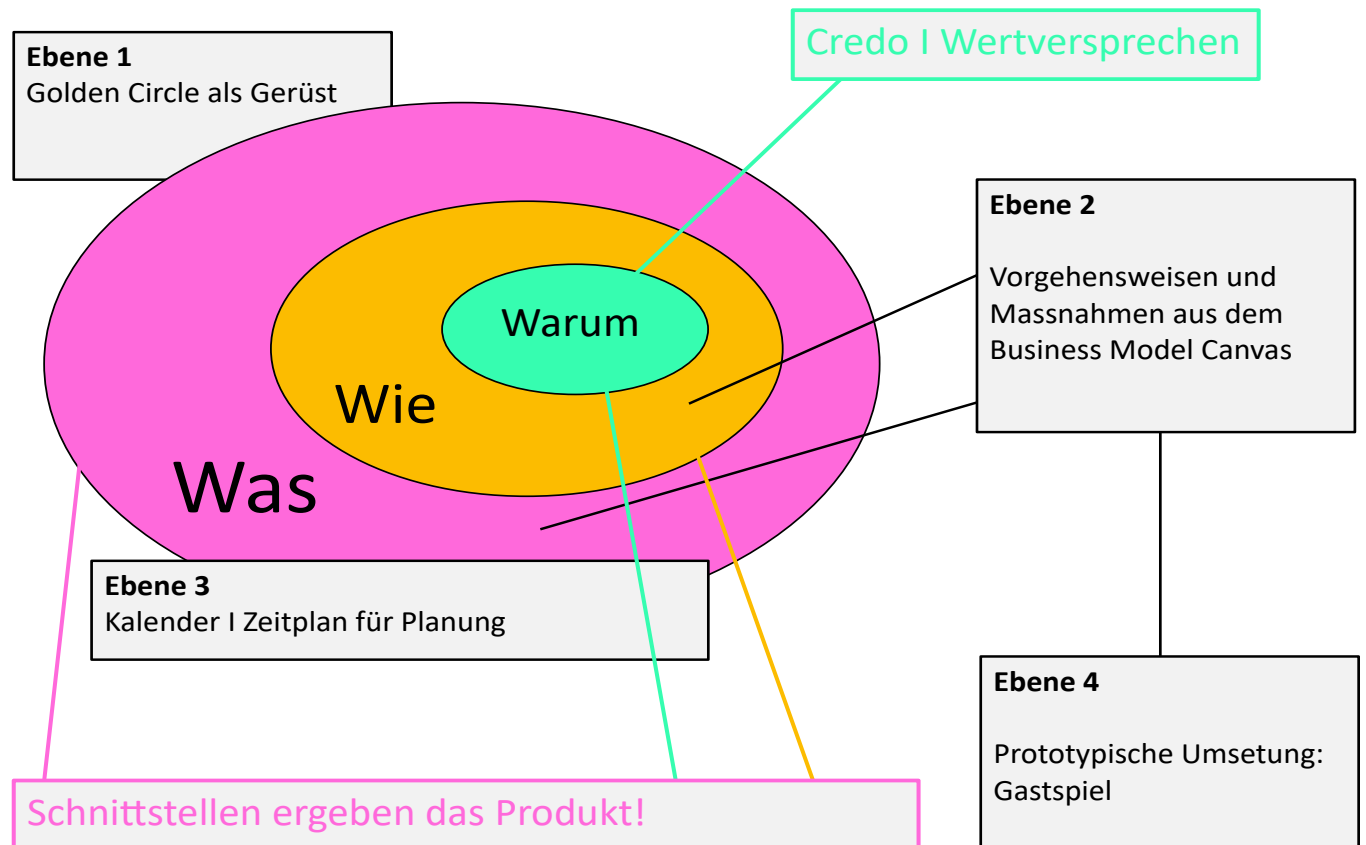
Die Suche nach einem möglichen neuen Standort für das Atelier findet ausserhalb dieser Arbeit statt. So wird der Ideenpool oder Parkplatz, der spannende Ideen für den späteren und weiteren Prozess fortlaufend festhält, separat geführt. Auf diesen kann aber jederzeit zugegriffen werden, wenn eines dieser Themen wichtig oder aktuell wird.

Das Erarbeitete fliesst stetig in den Berufsalltag ein und wird genutzt!

1.3 Aufbau der Arbeit und Vorgehen

Hier ist der Rahmen dieser schriftlichen Arbeit mit den erwähnten vier verschiedenen Ebenen aufgezeigt. Der Aufbau und das Vorgehen in der Arbeit sind somit gleichzeitig in einem dargestellt:

- Eine Zeittafel ist als Übersicht am Ende der Einleitung platziert.
- Der Berufsalltag ist als Ausgangslage dargestellt und ist den Bausteinen gegenübergestellt.
- Die Auseinandersetzung im Mentorat ist mit Aufgaben und methodischen Werkzeugen wiedergegeben:
*Wertekompass¹, Ikigai², Arbeitsfelder, Nutzwertanalyse³, Why How What-Golden Circle⁴,
Business Model Canvas⁵, Slideplayer⁶, Double Diamond Prozess⁷*
- Gegenüberstellungen und Zitate im Prozess: *Korokerus&Tschäppeler⁸, Locksmith Paradox⁹*
- Die Darstellung der Ergebnisse ist mit den im Mentorat entwickelten vier Ebenen aufgezeigt:



Ebene 1: Ein konzeptionelles Gerüst, welches auf *dem Why How What-Golden Circle*, S.Sinek³ beruht und der Arbeit den Rahmen sowie die Basis gibt. Dieses wird Deutsch dargestellt.

Ebene 2: Beschreibungen von Vorgehensweisen und Massnahmen mit dem Aufzeigen der Zielgruppen, den Kanälen und den Aktivitäten aus dem *Business Model Canvas*, A.Osterwalder⁴.

Ebene 3: Nebenbei läuft ein Zeitplan mit einem Kalender zur Unterstützung für die Planung.

Ebene 4: Eine Prototypische Umsetzungen der Aktivitäten: das Gastspiel.

—————> **Schnittstellen** ergeben das abschliessende Produkt, das Leitbild als Kartenspiel-Set und Kunden-Booklet

- Zusammenfassend ist der Text für das Kartenspiel-Set entwickelt und weiter in den «Testings» finalisiert.
- Die Spirale ist symbolisch im Produkt miteingebunden.
- Im Schlussteil sind die Erkenntnisse und die Beantwortung der Fragestellungen zusammengefasst.
- Mit dem Ausblick auf weiterführende Perspektiven ist die Arbeit beendet.
- Das Literatur- und Quellenverzeichnis, sowie die Webangaben stützen die Arbeit in ihrer Richtigkeit.
- Das Produkt ist dem Heftrücken zur Ansicht beigelegt.

Die Gegenüberstellung und Verknüpfung des Berufsalltags von Schmucke Dinge, Sara Spalinger mit den besuchten Bausteinen im Mentoring zu entwickeln, ist die verbindende Ausgangssituation, um den methodischen Vorgang zu beschreiben. Die Auseinandersetzung, die Erfahrung und die daraus gewonnenen Erkenntnisse zusammenfassend darzustellen, ist für diesen Prozess wichtig. Der Aufbau des Hauptteils wird nach dem Ablauf dieser Weiterbildung gewählt und ist gleichzeitig die steigernde Vorgehensweise dieser Arbeit.

Die Möglichkeit, neue Impulse zu erhalten, ist vielversprechend. Einige werden neu aufgenommen, andere bewusst verworfen und weitere erkennend beibehalten. Gleichzeitig wächst das Interesse an kollaborativem Arbeiten, das in ersten Versuchen erprobt, als Arbeitsfeld definiert und in die Arbeit integriert ist.

Die Essenz des Prozesses ist jeweils am Ende der Teilthemen durch schwarze Pfeile nochmals hervorgehoben. Diese helfen, den Text für das Produkt, ein Kartenspiel-Set mit einem Kunden-Booklet, zu generieren. So wird deutlich, wie die dafür entwickelten und dort aufgeführten Fragen entstanden sind. Das Produkt (Leitbild) wird nicht nur für die eigene Entwicklung genutzt werden, sondern auch in Kundengesprächen oder bei Präsentationen als Handout oder Visitenkarte zum Einsatz kommen.

Die offene Darstellung der Erfahrungen gibt den Inhalten der Arbeit die notwendige Relevanz. In einen Bereich einzutauchen, in welchem es sich und die eigene Arbeit dreht, wurde bewusst als Herausforderung gewählt. Die Arbeit hat keinen Anhang, weil alle verwendeten Werkzeuge, Grafiken und Skizzen direkt im chronologischen Ablauf integriert sind. Dies ist für diese Arbeit passender.

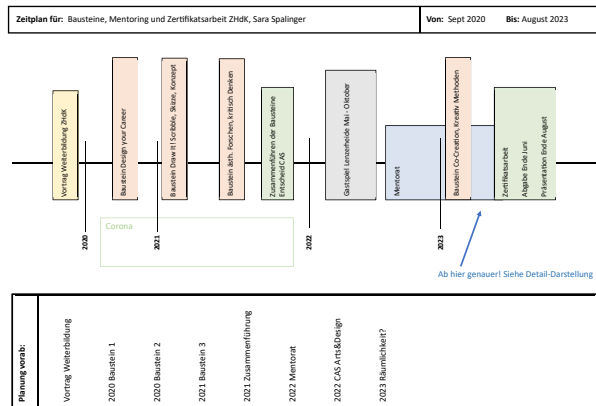
In der Einleitung ist aus neutraler Sicht berichtet, danach wird die Ich-Perspektive eingenommen. Das Literatur- und Quellverzeichnis ist mit den Webangaben zusammengeführt, weil diese direkt im Zusammenhang stehen.

Das Produkt ist am Ende dieser schriftlichen Arbeit im Heftrücken eingelegt und kann zur Ansicht herausgenommen werden.

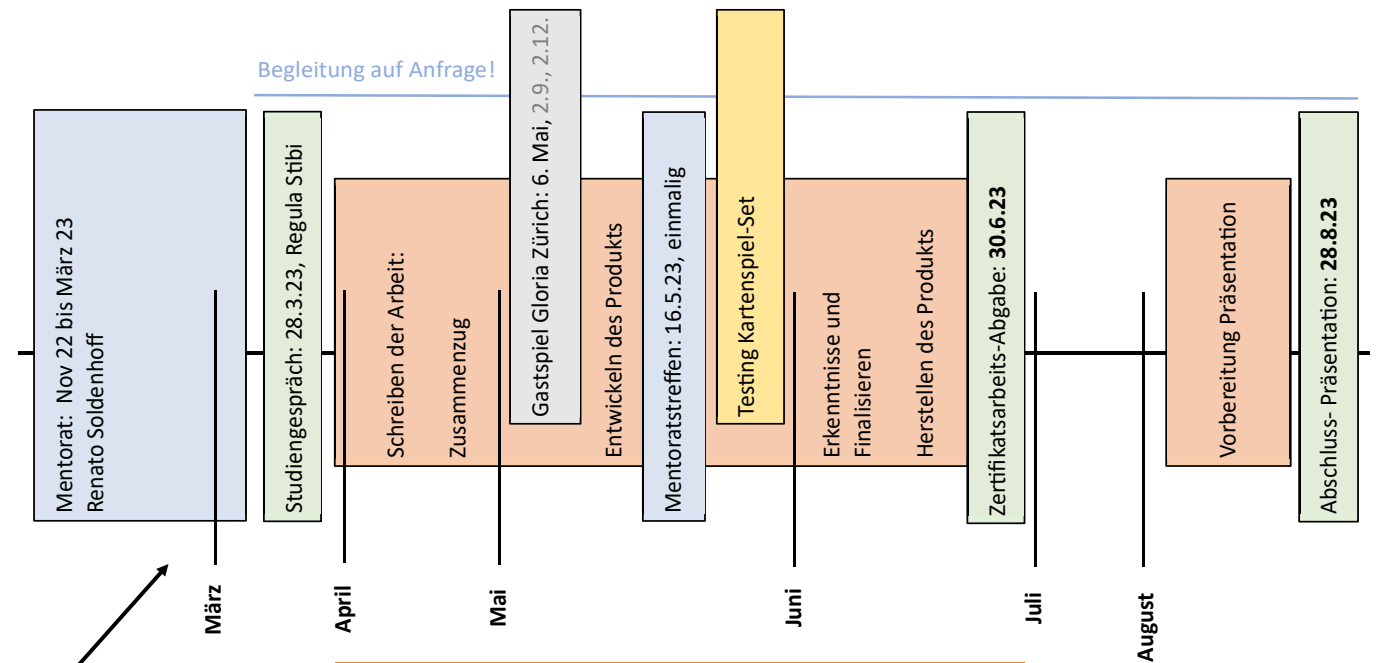
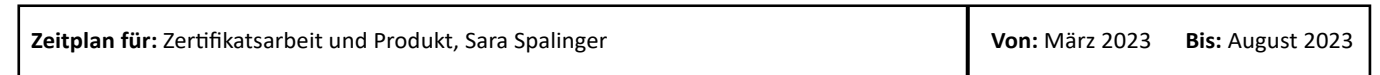
1.4 Planung mit Zeittafel und Überblick

Der vorangestellte Zeitplan (klein, unten links) dient als Übersicht über den Ablauf dieser Weiterbildung in den letzten Jahren. Er hilft bei der Orientierung und unterstützt die eigene Planung und Arbeit nach Zeitvorgaben. Bei dieser Variante ist unten eine vorläufige Planung angefügt. Diese wird zuerst erstellt und später mit dem tatsächlichen Ablauf im Zeitstrahl verglichen. Die Erfahrungen sind so kontinuierlich festgehalten.

Der Zeitplan (gross, unten) ist eine Detaildarstellung der letzten Monate. Der Schwerpunkt liegt hier auf der selbstständigen Erarbeitung der Zertifikatsarbeit und der Umsetzung des Produkts. Es ist ein Auszug dessen, was später im Hauptteil dieser Arbeit Schritt für Schritt dargestellt wird. Das erarbeitete Werkzeug ist nicht nur hier als Übersicht wichtig, sondern es ist auch Teil der dritten Ebene, die nebenbei in dieser Arbeit als Kalender (Seite 28) integriert mitläuft. Es handelt sich dabei um einen Prototyp, der ständig weiterentwickelt wird. Dieser ist eine praktische Ergänzung zur analogen Agenda, welche nach wie vor als begleitendes wichtiges Notizbuch gebraucht wird.



Das ist der vorhergehende Übersichtsplan: Der Saisonaufenthalt auf der Lenzerheide führt zu einem Unterbruch im Jahr 2022. Das Mentoring (blau) wird ein Jahr nach der Zusammenführung der Module (orange) gestartet, erst danach wird das vierte Modul besucht.



Detail-Darstellung

2 Ausgangslage und Gegenüberstellung

2.1 Atelier Schmucke Dinge, Sara Spalinger

Am Anfang steht der Berufsalltag. Von dieser Ausgangslage vergegenwärtige ich mir, was davon am meisten präsent ist und meine Arbeit ausmacht. Ein grober Überblick zeigt hier meine Tätigkeiten und Aktivitäten auf, beschreibt diese kurz um sie dann der Weiterbildung gegenüberzustellen. Es ist eine Aufzählung aus dem Mentorat.



Was ist und was macht Schmucke Dinge, Sara Spalinger?

Es ist ein Ein-Frau-Atelier zu Hause. Eine Goldschmiedewerkstatt:

Schmuck wird im Kundenauftrag als Einzelstück an der Werkbank gefertigt, auch Umarbeitungen in Recyclingtechniken werden angeboten. Kundengespräche finden zu Hause oder im Garten statt. Schmuckkonzepte für andere Labels werden erarbeitet. Prototypen werden in eigener Produktion hergestellt. Kleinserien stellt eine Werkstatt in Deutschland her, welche von hier aus in einer Beraterfunktion zwischen Kundschaft und Produktionsstätte begleitet wird. Dort werden auch Kleinserien für das eigene Label produziert, die in verschiedenen Läden in der Schweiz verkauft werden. Traditionelles Handwerk wird mit neuen Produktionsformen wie CAD-Zeichnen, CAD-Drucken, Lasern und Gießen verbunden. Individuelle Verpackungsmöglichkeiten werden mitgedacht und in Zusammenarbeit mit dem Grafikatelier hergestellt. Der Nachhaltigkeitsgedanke wird wo immer möglich integriert. An Gastspielen (neu), Ausstellungen und Messen wird teilgenommen und ausgestellt.



Was ist und was macht Schmucke Dinge, Sara Spalinger noch?

Das gleiche Atelier, manchmal außerhalb. Eine Strick- oder Produktwerkstatt:

Es werden Strickwaren entworfen, Prototypen für andere Labels hergestellt. Es werden Anleitungen für externe Arbeitsschritte und deren Begleitung erstellt. Wenn möglich, wird soziale Zusammenarbeit gefördert. Darüber hinaus werden weitere Produktkonzepte in Zusammenarbeit entwickelt. Anfragen von Geschäften werden aufgenommen und gemeinsam Ideen umgesetzt. Es werden Außentermine geplant und Besuche vor Ort durchgeführt. Auch hier ist die Produktverpackung ein wichtiger Bestandteil. Die Zusammenarbeit mit dem Grafikatelier wird für den visuellen Auftritt gefördert. Die sozialen Medien werden genutzt, kontinuierlich befüllt und als Werbeplattform eingesetzt.

Das Machen steht bei mir neben dem «Know-how» im Mittelpunkt. Meine Arbeitsweise ist sehr vielfältig. Für mich ist es wichtig eine klarere Struktur anzustreben, um diese optimal nach außen tragen zu können. Was ist relevant und was kann weggelassen werden? Hier brauche ich Unterstützung. Inputs von außen sollen frischen Wind bringen. Ich lasse mich im Mentorat somit überraschen und arbeite gerne an Themen, auf die ich selbst nie gekommen wäre. Das ist nicht immer der einfachste Weg, aber es hält das Ganze in Bewegung.

➔ Input: Symbolisch wird dafür die sich immer weiterdrehende Spirale gewählt und später in das Produkt integriert. Sie nimmt stetig Neues auf und hält gleichzeitig alles zusammen, was im Leben immer mehr an Erfahrung mitkommt. Oft gibt es auch Schnittstellen, an denen sie mehrfach durchläuft. Das ist ein schöner Ansatz!

Oben: Logo und Startseite der Website
Unten: Ring «Endlos» (Silber 925) auf Strickbeutel
«Känguru» (Seide/Alpaca)

2.2 Zusammenzug Bausteine und Mentorat

Die Bausteine und das Mentorat der ZHdK sind hier als neu hinzugekommene Grundlage zusammenfassend aufgezeigt. Als Praxistransfer ist eine Kurzbeschreibung der Motivation für deren Besuch dargestellt.

Baustein: Design your Career | Summerschool ZHdK | 3.- 5. Sept 2020

Baustein: Draw It! Scribble, Skizze, Konzept | Winterschool ZHdK | 4.- 6. Feb 2021

Baustein: Ästhetisches Forschen, kritisches Denken | Summerschool ZHdK | 3.- 5. Sept 2021

Baustein: Co-Creation, Kreative Methoden | Winterschool ZHdK | 2.- 4. Feb 2023



Broschüren mit den Beschreibungen der Bausteine.

Der Baustein «Design your career» ist der Startschuss und eine gute Basis, um mich mit dem Weiterbildungsangebot der ZHdK vertraut zu machen. Er eröffnet mir neue Perspektiven und ist nun immer präsent. Die wichtigste Erkenntnis ist, dass man das, was man liebt, mit der Arbeit verbinden sollte.

«Draw it» dient als Input, um Wichtiges noch einmal zeichnerisch festzuhalten und klarer zu visualisieren. Hier professionelle Unterstützung zu bekommen, empfinde ich als sehr motivierend und lehrreich. Ich benutze die Skills jetzt oft. Die Skizzen geben meiner Arbeit eine zusätzliche und persönlichere Note.

«Ästhetisches Forschen, kritisches Denken» ist als ständiges Training gedacht, den Prozess aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten und zu erarbeiten. Auch hier werden mir die Augen und Sinne geöffnet. Die erlernten Methoden unterstützen die Ideenfindung und die Entwicklung in der Konzeptarbeit.

Schließlich unterstützt «Co-Creation» als hilfreiches Werkzeug, um mehr Zusammenarbeit zu fördern und sicherer zu werden. Die unterschiedlichen Herangehensweisen sind für mich neu und herausfordernd. Sie helfen mir in den kollaborativen Prozessen und diese gilt es nun zu festigen.

Mentorats-Modul: Begleitung Renato Soldenhoff | Nov 22 - März 23

Zertifikats-Modul: Begleitung Regula Stibi | März 23 - Juni 23

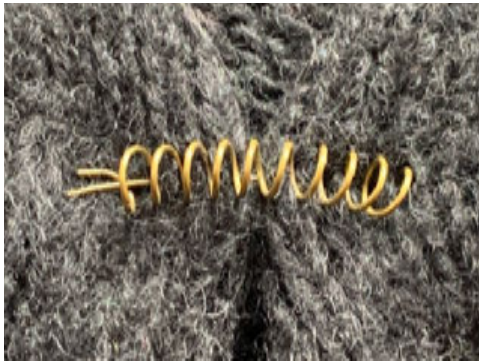
Die zusätzliche Vertiefung im Mentorats-Prozess hilft mir, klarer zu sehen, was von meinen Tätigkeiten in welchen Arbeitsbereich gehört und was ich in Zukunft weiterentwickeln möchte. Auch die Auseinandersetzung mit den Werten und die Formulierung eines passenden Credo ist dabei unterstützend. Die Aufgaben dazu sind inspirierend. Nach dem «Öffnen» und dem anschließenden «Trichtern» habe ich jetzt mit dem erarbeiteten Konzept einen klareren Fokus. In dieser Zertifikatsarbeit das Wichtigste für meine weitere Arbeit im Berufsalltag aus dem Prozess herauszuarbeiten, dies sinnvoll zu verankern und strukturiert als Leitbild dem Gegenüber aufzuzeigen, sehe ich als Basis und motiviert mich, hier auch in Zukunft am Ball zu bleiben.

➔ Das Erlernte aus den Bausteinen fließt im weiteren Prozess ein und wird jeweils erwähnt.
Die Erfahrungen und Erkenntnisse aus dem Mentorat sind in Kapitel 3 dargestellt.

2.3 Gegenüberstellung Berufsalltag vs Weiterbildung

Die neuen Erfahrungen aus den Bausteinen fließen nun in die tägliche Arbeit ein. Um aber wirklich davon profitieren zu können, will ich nicht nur die Bausteine verankern, sondern mit Hilfe des Mentors auch einen neuen Ansatz für das Atelier Schmucke Dinge, Sara Spalinger ausarbeiten. Nun den Berufsalltag und diese Weiterbildung zusammenzuführen motiviert mich, das als Bereicherung in dieser schriftlichen Arbeit und dem Produkt als Leitbild zu festigen.

Meine eigenen Stücke/Dinge haben immer einen Namen. Das finde ich wichtig, um ihnen die nötige Aufmerksamkeit zu schenken und nach aussen zu informieren. Die gestrickten Beutel für meine Schmuckstücke heissen zum Beispiel «Känguru» (Seite 13, links), sind farbig und von Hand gestrickt. Die Stücke/Dinge haben meist mehrere Funktionen, so wie die «Haarklemme» (links) auch eine Brosche oder ein Verschluss für Strickwaren ist. Diese Arbeiten haben immer eine Begründung, ein Konzept, auf dem sie aufbauen und auf das ich mich stütze. Das ist für mich bedeutend.



«Haarklemme»: Haarschmuck | Brosche (Messing)

Klarheit über meine Tätigkeiten zu bekommen, sie neu zu strukturieren finde ich deshalb ebenso wichtig. Bei den vielen Arbeitsweisen verliere ich manchmal etwas den Überblick. Wie geht es dann erst den Interessent:innen? Wenn ich gefragt werde, was ich mache, braucht es oft eine längere Erklärung. Weil es über das hinausgeht, was ich ursprünglich gelernt habe. Ich kann nicht einfach «nur» sagen, dass ich Goldschmiedin bin. Daran gilt es zu arbeiten. Ich will gezielter nach aussen kommunizieren und aufzeigen, was «man/frau» bei Schmucke Dinge, Sara Spalinger bekommt.

Aufgrund des Gastspiels im Sommer 2022 im Hotel Schweizerhof auf der Lenzerheide, merke ich, dass ich mehr in diese Richtung arbeiten möchte. Ich durfte den Atelier Shop von Fidea Design betreuen, konnte das Sortiment mit meinen Produkten ergänzen und auch vor Ort arbeiten. Gemeinsame Projekte mit dem Hotel und den Gäst:innen haben mich motiviert, meine Arbeitsfelder zu erweitern. Das Gastspiel wird als Erweiterung in diese Arbeit integriert und verhilft zu einem neuen Ansatz im Berufsalltag. Mehr kooperativ/kollaborativ zu arbeiten interessiert mich aus den genannten Gründen sehr und ist in diese Arbeit eingebunden.

➔ So sehe ich die Verknüpfung zum Baustein...:

«Design your Career», was mir Spaß macht, muss ich mit der Arbeit verbinden!

«Draw it», diese Skills müssen weiter und immer wieder in meine Arbeit einfließen!

«Ästhetisches Forschen und kritisches Denken», die erlernten Methoden helfen mir bei der Ideenfindung!

«Co-Creation», die Vielzahl von Methoden müssen angewendet werden, um sie zu festigen!

3 Auseinandersetzung mit dem Thema, Methodik im Mentorat

3.1 Wertekompass, Arbeitsfelder und Nutzwertanalyse

In diesem Teil der Arbeit sind folgend die Methoden des Mentorats nach ihrem zeitlichen Ablauf dargestellt. Links sind jeweils Skizzen zur zusätzlichen Veranschaulichung platziert.

Zuerst muss ich mich selbst mit drei Adjektiven beschreiben. Dies empfinde ich als Herausforderung. Die Entscheidung fällt auf die Folgenden, es braucht bei mir unbedingt vier!

begeisterungsfähig – innovativ – entwickelnd – umsetzend

Eine weitere Erfahrung ist, dass «frau» nicht nur das ist, was sie gelernt hat, sondern auch das, was sie im Laufe der Jahre an Erfahrung hinzugewonnen hat:

So ist neben der Goldschmiedetätigkeit und der Schmuckherstellung auch das Handwerken, das Herstellen, das Machen (das Stricken) an sich und weiter das Dienstleisten, das Beraten, das Entwerfen, das Planen, das Organisieren, das Vermitteln, das Gestalten, das Designen relevant!

Schlussendlich ergänzen auch das vernetzte Denken, das Entwickeln von Konzepten, das kollaborative Arbeiten als wichtige Bestandteile meinen «Know-how»-Rucksack!

Der nächste Schritt ist die Erstellung eines Wertekompasses¹ (Ebeling, 2019). Hier muss ich mir überlegen, welche Werte für mich und meine Arbeit wichtig sind. Im Gegensatz zu einem echten Kompass werden hier die Werte und nicht die Richtungen eingetragen. Eigentlich würden die gegenseitigen Pole auseinanderdriften. Hier sollen sie aber eine Einheit bilden. Welche vier unterschiedlichen Werte ergeben also für mich und meine Arbeit das optimale Ganze? Mir macht meine Arbeit Freude, wenn... und sie macht Sinn, wenn... Ich definiere wie folgt:

Senkrecht, Ich-bezogen als «Moi»: **Flexibel** sein und **agil** handeln - sich **wohl fühlen** und **geborgen** (sicher) sein. Waagrecht, Du-bezogen als «Toi»: Sich **vertrauen** und **wertgeschätzt** werden - **gerecht, fair** behandelt werden.

Um den Wertekompass zu festigen kann mit der *Ikigaï*² noch tiefgründiger ermittelt werden. Diese Selbstreflexion beruht auf der japanischen Lebenskunst und den fünf Säulen des Ikigaï:

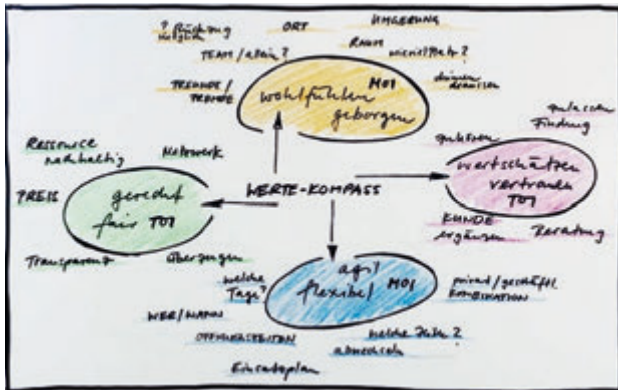
«1 Klein anfangen, 2 Loslassen lernen, 3 Harmonie und Nachhaltigkeit leben, 4 Die Freude an kleinen Dingen entdecken und 5 Im Hier und Jetzt sein.» (Mogi, 2020, S.11)

Es wird dafür mit diesen vier Fragen gesucht (Orthomol):

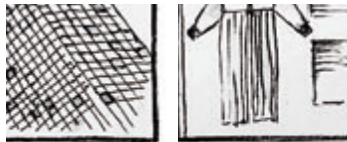
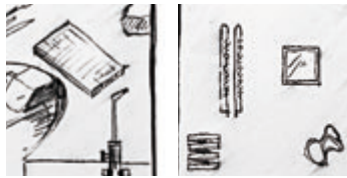
1. Leidenschaft und Passion; was liebe ich? 2. Berufung; worin bin ich gut?
3. Aufgabe und Mission; was benötigt die Welt von mir? 4. Beruf; womit kann ich Geld verdienen?

Die Arbeit ist erst richtig erfüllend, wenn alle Punkte stimmen. Wie komme ich letztendlich in diesen «Flow»? Das ist das Gefühl, welches ich in meiner Arbeit suche. Das haben wir auch im Baustein «Design your Career» erarbeitet.

Eher selten spüre ich diesen in meiner Arbeit. Denn genügend Zeit und Raum zu haben, um in eine Tätigkeit einzutauchen sind für mich essenziell. Hier muss ich unbedingt Strategien überlegen!



¹ | ² Methoden: Literatur- und Quellverzeichnis, Webangaben S 45



➔ Nicht nur was ich kann, sondern auch was ich liebe zu tun ist wichtig für meine Arbeit!

Eine andere Aufgabe ist, die eigenen Arbeitsfelder zu definieren. Folgend sind diese aufgelistet:

Schmuckberatung: Gespräch mit Privatkund:innen oder mit Label für Einzelanfertigung oder Kleinserie führen.

Schmuck- Einzelanfertigung: Schmuck nach Bestellung, Einzelstücke oder Umarbeitungen herstellen.

Schmuck/Prototyping: Konzepte für Labels erstellen, Prototyp selber herstellen. Dafür das Netzwerk nutzen.

Schmuck-Serienanfertigung: Kleinserien für eigenes Label oder für andere Labels extern herstellen lassen.

Produkt Beratung allgemein: Externe Sitzungen, Lokalität besuchen für passendes Produkt, Kollaboration fördern.

Produkt/ Prototyping: Strick-oder Produkte herstellen, Prototyp für andere Labels erstellen, Anleitungen entwickeln.

Produkt Serienherstellung: Konzepte in Kollaborationen erarbeiten, Anfragen von Läden miteinbinden.

Kollaborationen Netzwerk: Zusammenarbeit und stetiger Austausch mit Handwerker:innen und Werkstätten planen.

Kollaborationen Produkte: Zusammenarbeit mit Läden (Verkauf) und anderen Labels generieren, stetig informieren.

Werbung Diverses: Arbeit für Werbematerial, Website, soziale Medien mit Profis einbinden. Austausch Grafikatelier.

Arbeit auswärts und Ausstellen: Ausstellungen planen und teilnehmen, an Gastspielen auswärts arbeiten.

Arbeit auswärts Gastspiel: Weitere Gastspiele (Sommer 2022, Lenzerheide) anstreben. Neues Arbeitsfeld entsteht!

Es folgen (Input Renato) noch drei «freakige» Aktivitäten oder Träume, die mir Spaß machen.

Strickbuch entwickeln: Zusammenführen aller Strickprojekte, ein «anderes» Strickbuch machen. Teamwork Grafik.

Freakshow: Fliegendes Atelier auf Rädern! Im Grünen, in den Bergen bauen. (Aus Baustein «design your career»)

Neue Anstellung: Anfrage für auswertigen Job in einem kreativen Berufsfeld technischer oder textiler Art starten.

Neben den vorangegangenen erarbeiteten Werten, die für mich Freude und Sinn im Schaffen ausmachen, werden nun weitere Fokuskriterien überlegt und in einer *Nutzwertanalyse*³ (nächste Seite) den Arbeitsfeldern gegenübergestellt:

Nachhaltig, innovativ, ästhetisch, funktional und transparent.

Da die Wirtschaftlichkeit eine Grundvoraussetzung sein soll, habe ich diese mit dem Ergebnis dieser Bewertung gleichgesetzt. Wichtig ist, dass die Werte- und Fokuskriterien gewichtet, also in Faktoren x2 x4 x6 gesetzt werden. Dies führt zu einer klareren Aussage. Die eigene Nutzwertanalyse wird im Excel neu erstellt.

➔ Da sie sich ändern kann, wird sie auf diese Weise überarbeitet werden können! (Siehe Kalender, Seite 28)

Der erste Versuch einer solchen Analyse (klein, nächste Seite) ist noch zu wenig aussagekräftig. Es ist zwar ersichtlich, was ich nicht gerne mache; zum Beispiel billige Schmuckreparaturen. Aber das, was ich gerne mehr machen würde, kommt nicht wirklich zum Ausdruck. Lediglich die Tendenz, mehr zu kooperieren ist erkennbar.

➔ Interesse an vermehrter Zusammenarbeit nutzen: Auswahl vierter Baustein Co-Creation!

Freakideen kommen in den Ideenpool. Das «Fliegende» daraus, in weiteren Gastspielen ausprobieren!

Für Einzelanfertigung Zeit schaffen, weil diese Arbeit ein guter Ausgleich ist!

Serienanfertigung auslagern, wegen zu wenig Routine!

Nachfolgend zeigt der zweite Versuch ein aussagekräftigeres Ergebnis:

Es ist noch deutlicher zu erkennen, dass die Kollaborationsarbeit am besten abgeschnitten hat. Konzeptarbeit/ Prototyping sowie die Kundenberatung sind bei Schmuck und bei Produkt gut positioniert. Die Arbeit auswärts sowie die Werbung sind auch gut aufgestellt. Das Strickbuch erhält viele Punkte. Dies wird neu in den Ideenpool aufgenommen. Über die Freakshow muss ich mir Gedanken machen. Zumal das schon seit dem ersten Baustein in meinem Kopf herumschwirrt. Dies behält seinen Platz im Ideenpool. Das «Fliegende» daraus kann ich vorerst mit den Gastspielen anstreben. Von der Einzelanfertigung im Schmuck möchte ich mich noch nicht verabschieden, denn das kann sehr erfüllend sein, wenn ich genügend Zeit habe. Leider fehlt mir zunehmend die Routine. Hier muss ich mir Zeit schaffen. Die Serienanfertigung im Schmuck- sowie im Produktbereich kann ich mehrheitlich auslagern. Dafür nutze ich das Netzwerk. Und ein neuer Job ist sicher auch nicht das erste Ziel. Aber ich halte trotzdem stets die Augen offen.

Werte / Fokus-Kriterien	Schmuck Einzelanfertigung	Schmuck Einzelanfertigung	Schmuck Einzelanfertigung	Schmuck Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung	Produkt Einzelanfertigung
Verlässlichkeit	3	3	5	4	4	3	4	4	5	4					
Lebensdauer	4	3	4	3	4	2	3	4	4	4					
Wartbarkeit	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4					
Reparatur	2	2	2	2	3	2	4	3	4	3					
Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe					
Preis	13	11	14	12	16	11	14	17	16	17					
Gewicht	13	11	14	12	16	11	14	17	16	17					
Nachhaltigkeit	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5					
Funktion/Verwendbarkeit	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe	Summe					
Werte	18	17	20	18	22	17	20	23	24	23					

Erster Versuch meiner Nutzwertanalyse noch zu wenig klar!

Arbeitsfelder rechts	Schmuck- Beratung	Schmuck- Einzelanfertigung	Schmuck- Konzepte (Proto)	Schmuck- Serienfertigung	Produkt- Beratung	Produkt- Prototyping	Produkt- Serienanfertigung	Kollaboration- Netzwerk	Kollaboration- Produkte	Werbung- Diveres	Arbeit auswärts- Ausstellungen	Arbeit auswärts- Gastspiel	Strickbuch- entwickeln	Freakshow- flieg. Atelier	Anstellung- neuer Bereich	
Werte unten	Beratung	Einzelanfertigung	Konzepte (Proto)	Serienfertigung	Beratung	Prototyping	Serienanfertigung	Netzwerk	Produkte	Diveres	Ausstellungen	Gastspiel	entwickeln	flieg. Atelier	neuer Bereich	
vertrauen / wertsch. x 6	5	4	4	4	4	3	3	4	5	3	4	5	3	2	4	
gerecht / fair (TOI) x 2	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	2	
flexibel / agil (MOI) x 4	2	2	4	2	3	5	2	3	4	4	5	4	5	5	3	
wohlfüh. / geborgen x 4	3	3	5	3	4	4	3	4	5	3	4	4	4	4	3	
Summe	58	52	66	50	60	62	44	60	74	54	66	68	62	56	52	
Freude	2	116	104	132	100	120	124	88	120	148	108	132	136	124	112	104
Sinn (Resultat Freude)	116	104	132	100	120	124	88	120	148	108	132	136	124	112	104	
Fokuskriterien unt.																
nachhaltig x 4		4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	5	3	
innovativ x 2	3	4	5	3	4	5	3	4	5	5	4	4	5	5	4	
ästhetisch x 4	4	3	5	4	4	5	4	3	4	5	4	3	5	4	4	
funktional x 6	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	4	4	3	
transparent x 2	5	4	4	3	5	4	3	5	5	5	4	4	5	4	5	
Summe	62	68	78	68	80	84	68	66	76	80	68	58	80	78	64	
Wirtschaftlich	178	172	210	168	200	208	156	186	224	188	200	194	204	190	168	

3.2 Analysieren mit dem Golden Circle, S.Sinek



Um meine Arbeit zusätzlich noch genauer zu analysieren und diese besser zu definieren, hilft mir der *Golden Circle - Why How What*⁴ von *Simon Sinek*. Folgende Textstelle aus seinem Buch, *Finde dein Warum*, zeigt dies schön auf:

... Wir alle wissen, was wir tun: Welche Produkte wir verkaufen, welche Dienstleistungen wir anbieten oder welche Jobs wir verrichten. Einige von uns wissen, wie sie es tun: Das sind die Fähigkeiten, die unserer Ansicht nach den Unterschied ausmachen, die uns von der Allgemeinheit unterscheiden. Aber nur wenige können klar formulieren, warum sie das tun, was sie tun. (Sinek, 2018, S.26)

Umso spannender wird es nun zuerst nach dem Warum zu suchen und zu versuchen diese Fragen in umgekehrter Reihenfolge zu beantworten. Mit diesem Führungsinstrument kann ich mir nicht nur zu jeder Tätigkeit diese Fragen stellen, sondern auch umfassend für meine ganze Arbeit und für das «Know-how» Antworten finden. Zuerst muss ich erst die auf mich und meine Arbeit zugeschnittenen und passenden Fragen finden:

Why: Warum und wofür ist es wichtig? Als Erstes sei immer die zentrale Frage: Warum mache ich das? Oder noch genauer; Wofür mache ich das? Also bezieht sich der Sinn einer Tätigkeit auch auf den:die Kund:innen. So sehe ich auch meine Aufgabe als sinnvoll, wenn diese zufrieden sind und strahlend das Atelier verlassen:

—————> Jede Person hat ein Recht auf Schönes, denn ist Ästhetik nicht auch ein Grundbedürfnis?

How: Wie will ich mein Ziel erreichen? Als Zweites soll nach dem Weg gefragt werden: Wie mache oder erreiche ich das? Bei mir sehe ich das Gespräch mit dem:der Kund:in und vor allem das Zuhören sowie das Erkennen von Wichtigem als Wegweiser. Das Wie Umsetzen kommt erst danach. Vorher wäre zu überlegen:

—————> Wie erreiche ich diese Kund:innen, welche meinen Schmuck oder meine Produkte kaufen?

What: Was mache ich um mein Ziel zu erreichen? Als Drittes sei die Frage: Was mache ich um dieses Ziel zu erreichen? Hier sehe ich einerseits die Zusammenarbeit mit meinem Netzwerk und den Kund:innen als Antwort und andererseits ist die Entstehung eines passenden Produktes ganz wichtig:

—————> Was braucht es, dass ich für den:die Kund:in ein optimal zugeschnittenes Resultat generieren kann?

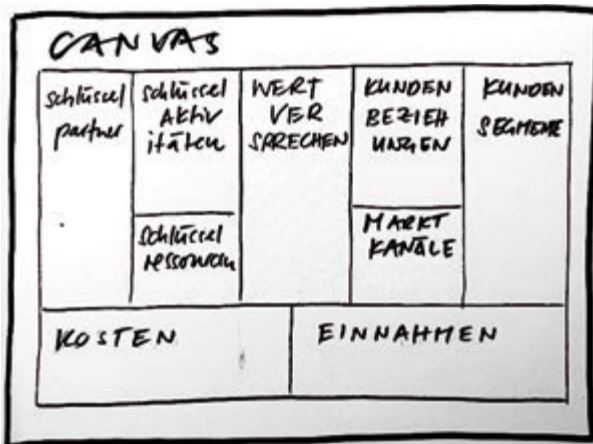
Diese Methode hilft mir später das konzeptionelle Gerüst dieser schriftlichen Arbeit aufzubauen. Auch den Zusammenhang der nächsten Aufgabe zu ergründen und zu festigen. Meine Fragen beantworte ich nach dem aktuellen Stand meines Berufsalltags und ein Stück weit dann natürlich in meinem Produkt (Leitbild).

—————> Künftig wende ich das Why, How und What in Deutsch als Warum, Wie und Was an. Das ist verständlicher und kann besser in meinem Text eingebunden werden.

⁴ Methode und Zitat: Literatur- und Quellverzeichnis, Webangabe S.45

Das *Business Model Canvas*⁵ von Alexander Osterwalder wird verwendet, um ein Geschäftsmodell zu entwickeln. So weit gehe ich nicht, aber ich möchte es nutzen, um die wichtigsten Arbeitsbereiche meiner Arbeit festzuhalten und sie mit dem *Why How What- Golden Circle* zu verknüpfen. So habe ich jetzt eine solide Basis für mein Produkt, das Kartenspiel-Set und das Kunden-Booklet. Diese Auseinandersetzung und diese Art der Neuaufteilung meiner Arbeitsfelder war sehr hilfreich, um noch einmal darüber nachzudenken, was wirklich wichtig ist. Dadurch ist mir bewusster geworden, wo was hingehört.

Das *Business Model Canvas* wird mit 9 Elementen, welche die Schlüsselfaktoren eines Unternehmens übersichtlich darstellen als Geschäftsmodell definiert. Ich verstehe die Unterteilung wie folgt: **1 3 4** bezieht sich auf die Kund:innen, **2 6** auf das Angebot, **7 8** auf die Infrastruktur, **5 9** auf die Einnahmen und die Ausgaben:



1. Kundensegmente: Wer sind unsere Kunden:innen?

Alle Privatpersonen; Frauen und Männer jeden Alters, Jugendliche oder Kinder, die sich etwas Schönes zu fairen Preisen gönnen möchten. Schmuck muss nicht teuer sein! Firmen und Labels die in Zusammenarbeit mit uns ein neues Produkt (Prototyp) entwickeln möchten.

2. Wertversprechen: Welchen besonderen Nutzen versprechen wir?

Jede Person hat ein Recht auf Schönes! Zusammen ein passendes Produkt finden oder entwickeln. Dieses soll persönlich, individuell, innovativ, ästhetisch, nachhaltig, transparent und funktional sein. Die individuelle Beratung dafür ist essenziell und steht an erster Stelle.

3. Marktkanäle: Wie kommen wir mit unseren Kunden:innen in Kontakt?

Durch Verkauf und Beratung im eigenen Atelier oder an externen Orten: Ausstellungen, Märkten, Gastspielen, Showroom, Laden (Kommission). Durch Werbung: Mund zu Mund, Schaufenster, Website (Shop), Soziale Medien: Instagram, Facebook, LinkedIn oder mit Newsletter (Mail) oder Inseraten.

4. Kundenbeziehungen: Wie gewinnen und behalten wir unsere Kunden:innen?

Immer wieder neue Produkte präsentieren mittels Marktkanälen. Vertrauen aufbauen, Beratung garantieren, Verantwortung übernehmen. Bindung mit einem Service nach Schmuckkauf, einem Abonnement-Service (Fresh-Up), Reparatur-/Umarbeitungsmöglichkeit in der Werkstatt anstreben.

5. Einnahmen: Wie genau generieren wir Umsatz?

Durch Verkauf von Schmuck und Strick, durch Umarbeitungen und Beratung/Konzepte im Prototyping. Weiter durch Verkauf an Ausstellungen und bei Kommissionen. Kostentransparenz im Voraus mittels KV-Anzahlung oder Package-Preisen, alternierende Abo-Einnahmen oder Schmuckmiete (Input Renato:-)

6. Schlüsselaktivitäten: Welche sind unsere wichtigsten Aktivitäten?

Beratungsgespräche abhalten, Konzepte entwickeln und Produkte herstellen. Dafür das Netzwerk einbinden. Schmuck und Strick sowie auch Modelle (Prototyp) als Endprodukt verkaufen. Die externe Arbeit koordinieren. Gastspiele planen, vorbereiten und durchführen. Zusammenarbeit fördern. Beziehungen anhaltend pflegen.

⁵ Methode: Literatur- und Quellverzeichnis, Webangabe S.45

7. Schlüsselressourcen: Was sind unsere wichtigsten Ressourcen?

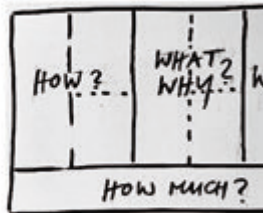
Das eigene Atelier (Büro/ Werkstatt), das Werkzeug, die Maschinen, das Material (Gold, Silber, Edelsteine, Wolle, Strickzeug etc), der Computer, die Fotoausrüstung. Sehr wichtig: die Zeit!

8. Schlüsselpartner: Wer sind unsere wichtigsten strategischen Partner:innen?

Die Lieferanten von Material, die externen Werkstätten für die Serienfertigung; zB Giesserei, Fasser:in, Laserbüro, Grafikatelier, die Kollaborations-Partner:innen, die Läden (Verkauf auf Kommission), die Gastspiel-Partner:innen.

9. Kosten: Welche Kosten sind essenziell für unser Unternehmen?

Die Arbeitsstunden (Lohn), der Einkauf von Rohmaterial und Werkzeug, die Miete von Räumlichkeiten, der Strom und das Wasser, die externen Arbeiten (Serienfertigung), die Verpflegung, die Versicherungen.



Spannend ist im Nachhinein eine bereits bestehende *Verknüpfung*⁶ (SlidePlayer) zu Why How What sowie Who und How much zu sehen, die mir Renato zeigt. Hier wird deutlich, dass zum Beispiel die Zusammenarbeit mit dem Netzwerk als Fähigkeit eher im How als im What zu verorten ist. (Siehe auch Illustration, Seite 25)

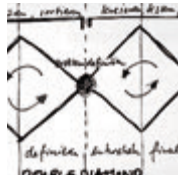
Diese Verknüpfung kann ich als hilfreiche Basis für die Ausarbeitung meiner eigenen und wichtigen Punkte nutzen. So habe ich eine solidere Ausgangsbasis für mein Produkt und kann mich zusätzlich darauf stützen. Auch zu sehen, dass das «Know-how» aus dem Wie entsteht und so in das Was übergreift, finde ich sehr lehrreich.

Die folgenden Punkte nehme ich in das nächste Kapitel mit und versuche sie noch tiefer zu verankern:

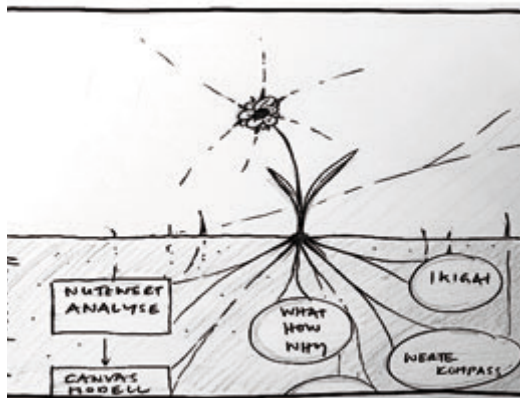
- ➔ Welche Arbeit motiviert mich mehr und welche weniger?
Meine verschiedenen Arbeitstätigkeiten klarer zu strukturieren und besser nach aussen zu kommunizieren, sehe ich als wichtige Basis. Entscheiden, was ich nicht mehr machen möchte. Oder besser, was ich unbedingt machen möchte. So findet die erwünschte Verschiebung kontinuierlich statt!
- ➔ Wie spreche ich Kunden an, wie kommen neue Kunden auf mich zu?
Vielleicht muss ich in Zukunft wieder vermehrt auswärts in einem Gemeinschafts-Atelier arbeiten oder fliegende Projekte als Ausgleich schaffen. Zum Beispiel auch bei dieser schriftlichen Arbeit die ZHdK Bibliothek nutzen um raus zu kommen!
- ➔ Mehr Zusammenarbeit ist für mich sehr wichtig!
So können neue Synergien entstehen. Und vielleicht ist das der Schlüssel zu mehr Zeit:
Mehr Arbeitsteilung fördern, gegenseitig profitieren und motivieren. Das Arbeitsfeld Gastspiel ausarbeiten. Das hilft mir, dem gesuchten «Flow» einen Schritt näher zu kommen!

4 Darstellung der Ergebnisse

4.1 Zusammentragen der methodischen Aufgaben, Ebene 1



Mit dem *Double Diamond Prozess*⁷ (TestingTime) kann ich mich nicht nur in den Bausteinen und im Mentoring orientieren, wo ich im Prozess stehe, sondern ich kann diesen jetzt auch nutzen, um weiterzuentwickeln: Die Phase 1 (verstehen) und Phase 2 (definieren) wurden bisher im Mentorat erarbeitet. Die Phase 3 (entwickeln) und Phase 4 (finalisieren) kommen ab jetzt, im Zertifikatsmodul zur Anwendung. Phase 2 und 3 können ineinander übergehen. Ich habe im Mentorat auch schon entwickelt aber in diesem Kapitel versuche ich nun, das Erarbeitete zu verknüpfen und darauf aufzubauen.

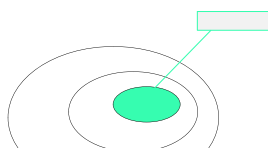


Das bisher Entwickelte ist der Nährboden, aus dem die Blume wachsen kann. Die Veranschaulichung (Input Renato) zeigt dies sehr gut. Diese Skizze kann im Erdreich immer mehr ausgebaut werden. Auf der linken Seite sind eher «Geschäfts-Tools» (professionell) aufgezeigt und rechts können «Findungs-Modelle» (persönlich) weiterhelfen. Die Blume steht für das Konzept, das ich für meine Arbeit brauche.

Zuerst benutze ich den *Golden Circle* als Werkzeug, um die Basis meiner Arbeit zu definieren. Diese ist als Gerüst, also als Ebene 1 zu verstehen. Ich beginne mit dem Warum der ersten Ellipse und formuliere als Kern das Wertversprechen, das Credo oder auch das Mantra von Schmucke Dinge, Sara Spalinger:

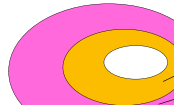
Warum: Jede Person hat ein Recht auf Schönes! ... denn Ästhetik ist ein Grundbedürfnis.
Das Ziel: Der:die Kund:in soll am Schluss strahlen und glücklich sein!
Nicht vergessen: Es ist das was ich kann und liebe zu tun!

Daraus resultiert folgender Satz (Input Renato), mit dem ich meine Arbeit beschreiben kann: Schmucke Dinge, gestaltet Schmuck- & Strickstücke, welche anhaltende Freude bereiten. Durch das explorative Schaffen werden in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk für Privatpersonen Einzelanfertigungen oder für Labels Serienanfertigungen entwickelt. Die Resultate (Produkte) werden versucht durch innovative Vermittlungsformate einem breiteren Publikum zugänglich zu machen.



Aus dieser Basis und weiteren Aufgaben entwickle ich die nächsten Ebenen, welche meine Fähigkeiten und mein Angebot zeigen. Sie helfen, sich zu orientieren und sich zu informieren. Diese Darstellung ist unterstützend um das Produkt mit dem darin enthaltenen Leitbild zu generieren. Das Warum kann auch für weitere Anpassungen genutzt werden. Was macht Sinn anzupassen oder gar zu ändern, wenn es schon über einen längeren Zeitraum funktioniert? «Schmucke Dinge» als Name steht für vieles, nicht nur für Schmuck. Für meine Produkte ist das eigentlich immer noch sehr passend. Dies mit «Schmucke Dinge, Atelier für Schmuck und Strick» zu ergänzen, kann das Ganze sicher optimieren, um «gwundriger» zu machen.

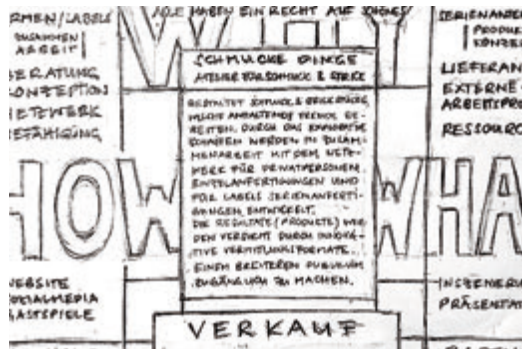
➔ In dieser Arbeit steht also das Warum im Zentrum des Gerüsts der Ebene 1:
Es ist das Wertversprechen, das Credo oder auch das Mantra!



Nun komme ich zum Wie und zum Was. Diese bilden die zweite und dritte Ellipse des Gerüsts von Ebene 1. Ich siedle hier beim Wie das «Know-how» mit dem Können und im Was das Tun mit dem Können an. Ich sehe somit das Können als Schnittstelle von beidem. Hier entnehme ich, die wichtigsten «Skills» aus meiner Nutzwertanalyse und versuche sie so klarer voneinander zu trennen. Hier kommen die stärker bewerteten Arbeitsfelder zum Tragen. Die »Insights« von Renato haben mir dabei sehr geholfen.

Wie: Beratung (Bedürfnisse erkunden: Zuhören und Gespräche führen)
 Konzeption (Ideen entwickeln: Prototyping)
 Zusammenarbeit (Netzwerk nutzen: gezielt einsetzen)
 Befähigung (alle Skills zusammenführen)

Was: Anfertigung (Einzelstücke, Prototyp oder Serien herstellen)
 Inszenierung (passende Vermittlungsformen finden)



Die Erstellung einer ersten Illustration (Skizze) im Mentorat zeigt, dass ich noch unsicher bin, was die Verortung betrifft. Aber es ist ein Schritt, welcher aufzeigt, wie ich versuche das Ganze besser zu verstehen:

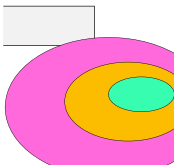
Why, ist das Zentrale um was es sich dreht. How, ist das Arbeitsumfeld worin das Ganze spielt. What ist das generierte Produkt sowie neu auch die Inszenierung. Auch hier sind die Schlüsselpartner und Ressourcen noch im What anstatt im Why gezeichnet. Aber interessant ist die Entwicklung daraus aufzuzeigen. (Siehe Vergleich «Slide», Seite 22)

Diese Veranschaulichung wird nun ständig weiterentwickelt, um für mich immer ein klareres Bild vor Augen zu haben. Natürlich auch um den Kund:innen aufzeigen zu können, was sie bei mir bekommen und wie gearbeitet wird. Eine wichtige Erkenntnis ist auch, dass nicht nur ich, sondern auch das Netzwerk ein wichtiger Bestandteil der generierten Produkte ist. Daher muss ich zwingend das Wir in das Leitbild aufnehmen.

Der Inhalt muss erweiterbar sein. Ich finde es eine Herausforderung, das Wesentliche herauszufiltern und vor allem zu überlegen, wie man das möglichst einfach und übersichtlich darstellen kann. Wahrscheinlich wird es in den nächsten Jahren noch Veränderungen geben. Kleine Anpassungen sind kurzfristig möglich und auch keine grosse Sache, aber Grössere gehen nicht von heute auf Morgen, wenn eine kleine Firma schon länger so funktioniert. Aber stetig iterieren: weiterdenken, explorieren, entwickeln, fragen, testen, weiterdenken... (Bausteine: Ästh. Forschen.../Co-Creation)

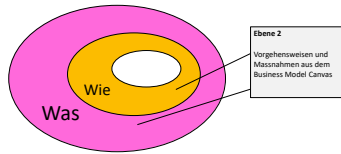
Das Ganze wird im Kalender zur jeweiligen Überarbeitung eingebunden.

Das Wichtigste ist also, sicher an meinem Motto festzuhalten, denn dieses lässt sehr viel Spielraum für Neues zu: «Schmucke Dinge» ist viel, nicht «nur» Schmuck! Denn Schmuck ist stetig und überall!



→ Das Wie und das Was ergänzen das Warum als Gerüst der Ebene 1:
 Im Wie sind alle Skills als Befähigung vereint, im Was neben der Anfertigung neu die Inszenierung!

4.2 Detailbeschreibung der Vorgehensweisen und Massnahmen, Ebene 2



In der nächsten Ebene 2 beschreibe ich die Vorgehensweisen und mit welchen Massnahmen diese im Wie und Was erreicht werden. Dazu zitiere ich zunächst einen spannenden Artikel von *M. Krokerus* und *R. Tschäppeler*⁸ aus dem *Magazin, Tagesanzeiger*, dessen Ansatz ich gerne miteinbeziehen möchte:

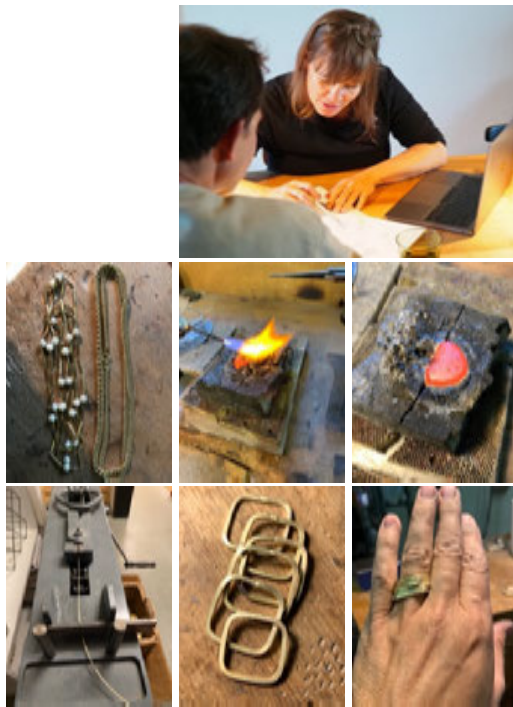
...Als Pablo Picasso einmal über den Markt spazierte, sprach ihn eine Frau an: «Ich liebe ihre Kunst», sagte sie, «können Sie mir vielleicht etwas Kleines auf das Papier zeichnen?» Picasso lächelte, nahm das Papier und malte eine kleine, kindliche Blume. «Das macht eine Million Dollar.» «Wie bitte?», entgegnete die Frau, «das haben sie ja in dreissig Sekunden gemalt!» Daraufhin Picasso: « Gute Frau, ich habe dreissig Jahre gebraucht um das in dreissig Sekunden zu malen.»...

...diese Anekdote habe sich wohl nie so zugetragen. Aber sie ist schön und dient als Veranschaulichung eines interessanten Phänomens, des «Schlosser Paradoxons» (auch bekannt unter dem Namen: «Locksmith Paradox»)... (Krokerus&Tschäppeler, 19.4.2023, S.6)

Das «Locksmith Paradox»⁹ von *D.Ariely*, bezieht sich auf das Verhältnis von Aufwand und Wert. Die Idee und der Weg dorthin ist ein Wert, auch wenn es heute schneller geht, kostet es nicht nur den Aufwand. Erfahrung und «Know-how» zählen also ebenfalls. Schlussendlich soll das Ergebnis und nicht nur die Arbeitszeit in Rechnung gestellt werden. Das beschäftigt mich. Wie kann dies dem:der Kund:in aufgezeigt werden, ohne sich dafür rechtfertigen zu müssen. Hier Sicherheit zu bekommen, finde ich wichtig. Mich lässt das Zitat mit Pablo Picasso in Bezug auf Kostentransparenz nicht mehr los. Klar, für das «Know-how» kann Geld verlangt werden. Aber möchte ich das bei meinem Angebot? Transparenz im Tun zu schaffen, halte ich für wichtiger. Das geschieht bei mir zum einen mit vorher vereinbarten Kosten-«Packages». Zum anderen ist der offen dargestellte Prozess (Foto/Film), den meine Kundschaft neben dem Produkt bei mir erhält, viel interessanter. Das ist für mich passender und gibt mir die nötige Sicherheit.

Anhand eines Ablaufs für eine Umarbeitung könnte dies wie folgt aussehen:

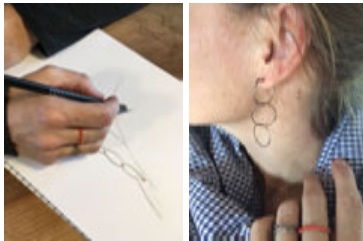
- 1 Der:die Kund:in zeigt Interesse und macht eine Anfrage per Mail oder Telefon/Handy.
- 2 Der:die Kund:in treffen, aufzeigen was Schmucke Dinge anbietet. Gespräch neu mit Kartenspiel-Set.
- 3 Worum geht es? Wünsche ertasten und zuhören: Hier geht es um eine Umarbeitung von Erbstücken.
- 4 Aufzeigen, mit wem ich dafür zusammenarbeite. Wir (Netzwerk und ich) generieren das Resultat zusammen.
- 5 Wie könnte die Umsetzung aussehen, schnelle Skizze möglichst nah am Kundenwunsch.
- 6 Bei Interesse Kosten-«Packages» aufzeigen und vereinbaren, bei Umsetzung ist erstes Gespräch kostenlos.
- 7 Erste Ideen ausarbeiten, für genauere Kostenvoranschläge das Netzwerk fragen.
- 8 Nächste Sitzung für allfälligen Entscheid. Anzahlung des Zusatzmaterials oder 1/3 des Endpreises für das Konzept.
- 9 Umarbeitungsprozess filmen und fotografieren (siehe Bilder links), an den:die Kund:Kundin senden.
- 10 Abholung des Produkts. Wenn die Kundin/der Kunde zufrieden ist, Restüberweisung (Twint oder Rechnung).
- 11 «Freshup»-Service anbieten, im ersten Jahr ist dieser kostenlos.



⁸ | ⁹ Zitat und Methode: Literatur- und Quellverzeichnis, Webangaben S.45



Carré-Ringe: Silber 925, in diversen Kombinationen tragbar



System Spannung: Silber 925, Ohrschmuck und Ringe im Gleichen

Eine Kostenübersicht, aus der klar hervorgeht, was, wann und wie gebucht werden kann und wieviel es kostet, erarbeite ich ausserhalb dieser schriftlichen Arbeit.

Neben dem Prozess einer Kundenumarbeitung und der Kostentransparenz nach aussen, stelle ich hier meine konzeptionelle Arbeit in meinen Serien dar. Nicht die genauen Schritte und deren Vorgehensweisen, denn das führt etwas weit, sondern vielmehr das, was mir an meinen Stücken wichtig ist. Das greift auch etwas in die Ebene 1 (Warum). Hier sind meine Werte verankert, denen ich immer versuche treu zu bleiben: flexibel/agil, wohlfühlen/geborgen, wertschätzen/vertrauen sowie gerecht/fair.

Obwohl Schmuck eher zu den Luxusartikeln gehört und «man/frau» ihn nicht zum Überleben braucht, setze ich genau dort an. Meine/unsere und auch die mit der Kundschaft erarbeiteten Stücke können in den Grundbedürfnissen als ein Recht auf Ästhetik angesiedelt werden. Das finde ich spannend und bestärkt mich im Wissen das Richtige zu machen. Wenn der ideelle Wert der Arbeit ersichtlich ist und geschätzt wird und bestenfalls die Persönlichkeit des:der Kund:in unterstreicht, stimmt auch die Aussage: Schönes muss nicht teuer sein! Es ist wichtig anzufügen, dass dies unabhängig der Herkunft und der finanziellen Mittel gesehen wird.

Der Baustein «Ästhetisches Forschen und kritisches Denken» kommt in der konzeptionellen Arbeit zum Tragen und hilft mit seinen «Werkzeugen» zu erforschen. Wie im einleitenden Hauptteil, bei Alltag von Schmucke Dinge, Sara Spalinger, kurz aufgezeigt, sollen die Stücke immer eine weitere Funktion haben, als nur Schmuck zu sein. So ist es auch mit der Kleidung, sie unterstreicht nicht nur die Persönlichkeit, sondern hält noch zusätzlich warm oder bedeckt den Körper. Die Zwei Beispiele auf der linken Seite zeigen dies auf. Ich gehe hier nicht ins Detail. Mehr dazu darf gerne auf der Website nachgeschaut werden, schmuckedinge.ch:

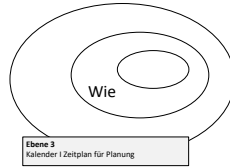
Carré-Ringe: Quadratische Fingerringe mit abgerundeten Ecken, die sich beim verschiedenen Tragen gegenseitig stoppen. Für jeden Finger einen oder alle für einen/zwei Finger.

System Spannung: Ohrhänge zum Verlängern oder mit Steinen zu kombinieren. Der Durchmesser wird auf die Fingergrösse angepasst, dass diese auch als Ringe getragen werden können.

«Individuelle Konzepte und Umsetzung» heißt es auf der oben erwähnten Website. Das ist eigentlich passend. Es ist nur fraglich, ob es noch etwas zu unspezifisch ist. Ich nehme mir vor, hier später zu optimieren. Weiter findet ein Teil der Konzeptarbeit zusammen mit dem Grafikatelier statt. Schriftzüge auf Fotokarten sowie Verpackungen sehe ich, als wichtigen Teil zum Konzept des jeweiligen Produkts. Dies sollte unter Kollaborationen (Website, Angebot) vielleicht noch klarer aufgezeigt werden. So profitieren wir gegenseitig und es ist nach aussen besser nachvollziehbar.

- ➔ Das Wie und Was zeigen in Beispielen meiner Vorgehensweisen und Massnahmen die Ebene 2 auf:
 Das «Know-how» hat auch seinen Preis, das Ergebnis und nicht nur der Aufwand zählt!
 Der persönliche und ideelle Wert ist wichtig. Schönes muss nicht teuer sein!
 Konzepte in den Stücken sollen erkennbar sein!
 Den Umarbeitungs-Prozess filmen und fotografieren, zuhanden der Kundschaft!
 Immer Transparenz schaffen!

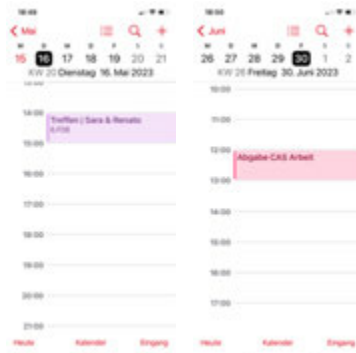
4.3 Einbinden eines Kalenders, Ebene 3



Als weiterführendes Werkzeug füge ich diesen Kalender bei. Er gehört als Ergänzung des Zeitplans am Ende der Einleitung (Seite 11) zu Ebene 3. Dieser ist im Hintergrund ständig präsent. Mit alternierenden Zeitabschnitten oder Terminen, wann ich was überdenken und gegebenenfalls anpassen muss.

Neben meiner Moleskine Agenda trage ich neu die entsprechenden Erinnerungen auch in den IOS-Kalender ein, elektronisch als Ereignisse («Reminder»). Bei diesem Prototyp ist eine Anpassung jederzeit möglich. Später kommen jeweils neue Methoden (oben weiß) hinzu, die ich für den weiteren und kontinuierlichen Prozess nutzen werde. Unten (blau) sind einzelne Arbeitsfelder aufgelistet, die aktuell wichtig sind und immer wieder reflektiert werden müssen. Generell (ganz unten) steht die Wochenplanung. Diese ist selbstverständlich und immer präsent.

Wichtig ist, dass die Freistunden für die Entwicklung genutzt werden und parallel an verschiedenen Punkten gearbeitet wird. Das Ganze hilft mir, am Ball zu bleiben und immer wieder zu reflektieren. Manchmal muss ich auch nichts ändern, weil es zum jeweiligen Zeitpunkt dann passt. Aber nur so wird es mir bewusst!

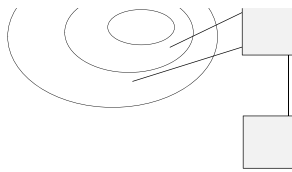


Moleskine vs IOS-Kalender!

2 Jahre	Jährlich	Halbjährlich	Monatlich	Wöchentlich	
	x				Wertekompass (Ikigai)
		x			Arbeitsfelder definieren
	x				Nutzwertanalyse neu werten
		x			Golden Circle überdenken
	x				Canvas Modell ausarbeiten
				
x					Ausstellungen Event Gastspiel
	x				Kollaborationen anstreben
			x		Atelier auswärts suchen
		x			Kostentransparenz überarbeiten
	x				Kartenspiel ergänzen
				
				x	Planung stetig!

➔ Dieser Kalender läuft im Hintergrund mit und ist als Planung im Wie in Ebene 3 eingebunden: Neben dem IOS-Kalender auch weiter die Moleskine für Notizen nutzen!

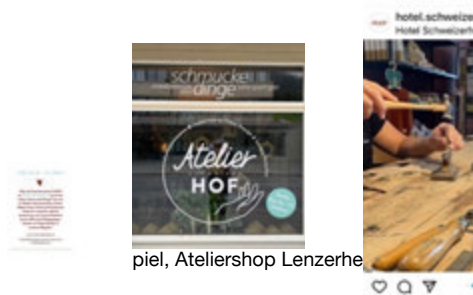
4.4 Aufzeigen des Arbeitsfeldes Gastspiel, Ebene 4



Hier zeige ich die Ebene 4 anhand einer prototypischen Umsetzung. Das Format des Gastspiels über einen definierten Zeitraum gefällt mir sehr gut. Die Erfahrungen des letzten Sommers 2022 in der Lenzerheide haben mich motiviert, meine Arbeitsfelder in diesem Bereich zu erweitern.

Es geht also nicht mehr nur um die Zusammenarbeit an sich, sondern auch darum, dort zu Gast zu sein oder nach dem Pop-up-Prinzip zu arbeiten. Das finde ich erstrebenswert. Das schafft den nötigen Ausgleich, ohne dass ich auf ein auswärtiges Atelier angewiesen bin. Der Arbeitsplatz zu Hause ist momentan eine gute Lösung. Es spricht aber nichts dagegen, zu einem späteren Zeitpunkt an einem externen Ort zu arbeiten. Es muss einfach alles passen. Diese Suche ist nicht ganz einfach und findet außerhalb dieser Arbeit statt.

Als Prototyp zeige ich hier ein weiteres aktuelles Gastspiel in Zürich. Ich kann parallel optimieren, was für mich in der Lenzerheide noch nicht ganz gestimmt hat. Zum Beispiel die kontinuierliche Präsenzzeit. Im Gloria-Secondhand Zürich werde ich im Gegensatz zum Ateliershop Lenzerheide (vier Tage die Woche) nur noch an bestimmten Tagen vor Ort sein. Es wird direkt mit der Kundschaft das dafür entwickelte Produkt fertiggestellt. Das Werkzeug zum Stempeln der «Petitmot»-Armbänder ist mit dabei und zeigt so etwas das Handwerk. Dies schafft für die Kund:innen ein Erlebnis.



piel, Ateliershop Lenzerheide



Petitmot: Armband oder Anhänger für Gross und Klein. So entwickelt, dass das kleine Lieblingswort selber gestempelt werden kann. In Silber 925 oder Bronze und 10 Kordelfarben.

Ein Gemeinschaftsprojekt von Schmucke Dinge und Gloria Zürich.

Dies ist unsere Information auf der Werbekarte. Die Aktualität der Website ist dabei sehr wichtig. Die sozialen Medien nutzen wir hier gemeinsam. Die erste Veranstaltung verläuft gut. Es ist erfreulich, die positive Resonanz zu erleben. Viele interessierte Besucher:innen und natürlich Macher:innen kommen vorbei. Es bereitet uns grossen Spass und wir freuen uns auf weitere Termine. Das fliegende Arbeiten in der Kooperation ist wunderbar. Das gefällt mir. Ich habe den Austausch und trotzdem einen Rückzugsort in meinem Atelier zu Hause, eine gute Kombination.



Gastspiel Gloria, Zürich 2023

Das folgende Produkt (Kinderpullover), das wir im letzten Jahr auch gemeinsam entwickelt haben, ist ebenfalls Teil des Auftritts im Gloria. Hier die gleiche Präsentation, Beschriftung und Produktbeschreibung. So bildet es eine Einheit und gibt Schmucke Dinge, Atelier für Schmuck und Strick einen Wiedererkennungswert.

Wirbelwind: Ein Kinderpulli von den Macherinnen so entwickelt, dass die Bördchen im Nachhinein selber angestrickt werden können. Auswahl zwischen 10 Farben.

Das feine Merino-/Baumwollgemisch wird von Seniorinnen in Handarbeit verstrickt.

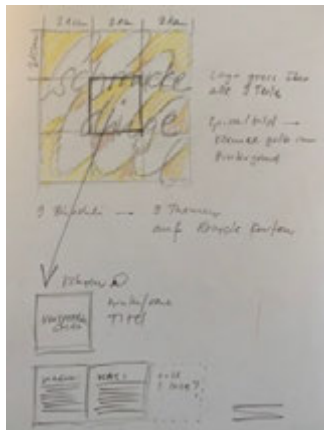
Ein Generationenprojekt von Schmucke Dinge und Gloria Zürich.



➔ Das Gastspiel «Petitmot» ist eine Prototypische Umsetzung und bildet im Wie und Was die Ebene 4: Hier unbedingt dranbleiben. Diese Art der Zusammenarbeit macht Freude! Wir schaffen ein Erlebnis! Solche Projekte als Ausgleich zum alleinigen Arbeiten im Atelier nutzen!

5 Zusammzug und Entwicklung des Kartenspiel-Sets/Kunden-Booklets

5.1 Zusammenzug als Produkttext für das Kartenspiel-Set



Oben: Foto Haarklemme
Unten: Skizze für Kartenspiel-Set.

Nun widme ich mich der Entwicklung des Produkts. Der Text für das Kartenspiel-Set ist als Leitfaden das Ergebnis. Einerseits sind es die Karten, die im Gespräch und in der Präsentation spielerisch eingesetzt werden können, andererseits ist es die schriftliche Zusammenfassung des ganzen Prozesses, welche Schmucke Dinge, Sara Spalinger als Nachschlagewerk und Reflexion dient. Diese überschaubare Essenz ist einem Leitbild gleichzusetzen.

Hier beziehe ich nun die Spirale als mein ständiges Begleitsymbol (links;-) mit ein. Als Antrieb, damit es weiterläuft und läuft. Sie taucht immer wieder in meinen Arbeiten auf. Sie ist auch hier passend um die vielen Schnittstellen im Kern zu symbolisieren. Das entstehende Produkt ist eine Orientierungshilfe und informiert die Kundschaft darüber, was sie bei mir/uns alles bekommen kann. Das Ich passe ich nun mit dem Wir an. Wie bereits erwähnt, entstehen die jeweiligen Ergebnisse in Zusammenarbeit. Darauf stütze ich mich und das gibt mir Sicherheit.

Diese Veranschaulichung erstelle ich mit neun handgrossen Karten, die zusammen eine Einheit bilden. Auf der Rückseite ist die Haarklemme (Spiralform, links) mit einem Detailfoto auf diesem 3x3 Quadrat dargestellt. Wenn alle Teile zum richtigen Bild zusammengesetzt werden, ergibt sich das komplette Ganze. Das ist im Grunde die Befähigung. So sind alle «Skills» zusammengeführt, welche Schmucke Dinge, Sara Spalinger repräsentieren. Je nach Gespräch kommt die eine oder andere Karte ins Spiel. Bei Einzelkund:innen sind dies andere als bei grösseren Präsentationen für Kooperationsprojekte. Auch wenn ich bei meiner Arbeit auf ein Problem stosse, werde ich dieses Set als Hilfe nutzen.

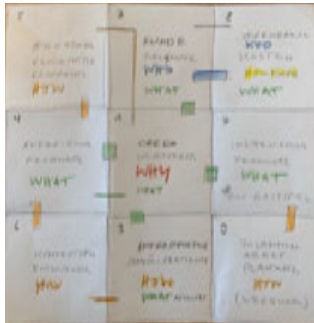
Als Material für die Faltkarten verwende ich matt gefleckten Recyclingkarton. Für meine Verpackungen brauche ich den gleichen. Hier aber etwas dünner, damit er sich besser falten lässt. Das Foto des glänzenden Schmucks auf dem gelben Strick im Hintergrund ist ein Kontrast, der meine/unsere kontrastreiche Arbeit widerspiegelt.

Das Set der Faltkarten wird in einem dafür gefertigten Umschlag (Kartonage) im Heftrücken dieser schriftlichen Arbeit aufbewahrt. Zum Mitnehmen lege ich die Karten in ein daraus gefaltetes Band und verschliesse es mit einem Gummi, einfach und praktisch. Auf diesem Karton wird auch das Deckblatt für die schriftliche Arbeit gedruckt. So bildet alles eine Einheit. Genauso wie bei meinen anderen Verpackungen für Schmuck oder Strickwaren.

Der Text für das neunteilige Kartenspiel-Set ist daher auch in neun Teilthemen gegliedert. Diese sind eine Zusammenfassung der vier erarbeiteten Ebenen. Damit es für den:die Kund:in verständlich ist und übersichtlich bleibt, versuche ich das Wichtigste herauszuarbeiten und festzuhalten. Die Fragen Warum, Wie, Was werden nun mit Wer und Wieviel ergänzt und laufen im Hintergrund mit. Sie werden auf mehreren Karten angewendet.

Später gibt es Anpassungen und Erweiterungen. Es ist spannend, diesen Prozess zu verfolgen und daraus weiter zu entwickeln (nächste Seite). Ich zeige hier beim Kartenspiel-Set später aber nicht jeden grafischen Schritt einzeln auf. Ich finde, dass so das Studieren des fertigen Produkts an Bedeutung gewinnt.

➔ Die Schnittstellen dieser Weiterbildung und Schmucke Dinge sind somit die Ausgangslage für den Text!
Das generierte Produkt ist die Essenz des gesamten Prozesses. Also auch das neue Leitbild!



5 2 8
4 1 7
6 3 9



Testing-Set: Aussen mit relevanten Fragen und den passenden Antworten innen.

Die erste Skizze (links) zeigt die Neuereinteilung und die Zusammenfassung der wichtigsten Teilthemen auf den Rückseiten der Karten. Die Platzierung dieser und mit dem jeweiligen Text erfolgt in dieser Reihenfolge (links). Wenn die Karten an diesen Stellen liegen ergibt sich auf der Vorderseite das richtige Bild. Immer von der Mitte nach oben, dann nach unten. Das Credo ist in der Mitte positioniert. Die Teilthemen pro Karte sind jeweils zusammengefasst und mit den entsprechenden Fragen ergänzt. Auf dieser Skizze basieren alle weiteren Verbesserungen.

Nach dem einmaligen Zwischentreffen (Zertifikatsmodul) mit Renato merke ich, dass ich die ersten Karten überarbeiten und zeitnah testen muss. So gibt es nun nur noch auf der jeweiligen Rückseite Fragen, mit denen ich die Kund:innen spielerisch durch ein Gespräch führen kann. Der weitere Text ist im inneren Teil der Klappkarte platziert. Die neunte Karte enthält Fragen für mich, die mir bei der Entscheidung helfen, ob ich den besagten «Job» machen möchte oder nicht (Input Regula). Sie eignet sich eher weniger für das Kundengespräch. Damit das Ganze aber eine Einheit bleibt und diese Karte für mich relevant ist, finde ich trotzdem wichtig, sie beizubehalten.

So führe ich mit einem ersten Entwurf (links) drei «Testings» durch, um erste Erfahrungen zu sammeln. Hier binde ich den Baustein «Co-Creation» für das Testen ein. Ich bin gespannt auf die Ergebnisse. Ist das Ganze genug durchdacht und kann damit wirklich gearbeitet werden? Das «Testing» folgt nach der Auflistung des Kartentextes (Seite 37).

Es gibt auch Stellen im Text, die sich wiederholen. Das finde ich gut, da in den jeweiligen Treffen nicht immer alle Karten gleichzeitig oder überhaupt verwendet werden. Den aktuellen Text für das Kartenspiel-Set füge ich auf den nächsten Seiten an. Die Verbesserungen, die nach den «Testings» vorgenommen werden, können dem Endprodukt entnommen werden. Ich sehe dieses Resultat (Prototyp) als immer ausbau- und erweiterbar an.

Die parallele Zusammenarbeit mit dem Grafikatelier für die Umsetzung dieses Produktes ist eine lehrreiche Erfahrung. Das ist für mich wichtig, da das Produkt auch zum restlichen Erscheinungsbild von Schmucke Dinge, Sara Spalinger passen muss. Dies ist also gleichzeitig auch eine Zusammenarbeit und gehört zum Prozess dazu. Es ist spannend, die Inputs zur Umsetzung auch von der Seite des:der Grafiker:in zu hören. Dieser Austausch findet telefonisch und per Mail statt. Hier nehme ich Verbesserungen auf und beziehe sie mit ein.

Ich liefere schlussendlich den Text und erstelle Skizzen sowie eine Anleitung für die Umsetzung dazu. Am Ende bin ich vor Ort, um zu drucken und zu zuschneiden. Darauf freue ich mich.

➔ Das jetzige Produkt ist ein Prototyp und als das neue Leitbild zu verstehen!
Ich versuche diesen ab jetzt stetig anzupassen und auszubauen! «Reminder» im Kalender.
Die Entwicklung wird auf dem Endprodukt zu sehen sein!

Folgend ist der Inhalt für das Kartenspiel-Set von «Schmucke Dinge, Sara Spalinger – Atelier für Schmuck und Strick» mit örtlicher Erklärung (schwarz) aufgeführt. Blau für oben und Orange für unten auf der jeweiligen Seite. *Kursiv*, weil das Logo und der Text für Schmucke Dinge immer so dargestellt werden:

Karte 1

Fragen Rückseite: **Warum machen wir das?** obere Hälfte der Seite

Was machen wir? untere Hälfte der Seite

Innenseite links: **Warum** ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Wir versprechen, gemeinsam ein passendes Produkt zu entwickeln und in Auftrag umzusetzen. Es soll persönlich, individuell, innovativ, ästhetisch und funktional. Dies zu transparenten und fairen Preisen. Transparenz hat somit Priorität und Nachhaltigkeit ist selbstverständlich.*

Was ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Schmucke Dinge gestaltet Schmuck- & Strickstücke, welche anhaltende Freude bereiten. Durch das explorative Schaffen werden in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk für Privatpersonen Einzelanfertigungen oder für Labels Serienanfertigungen entwickelt. Die Resultate (Produkte) werden versucht durch innovative Vermittlungsformate einem breiteren Publikum zugänglich zu machen.*

Innenseite rechts:  **Jede Person hat ein Recht auf Schönes!** obere Hälfte der Seite

Ästhetik ist ein Grundbedürfnis. Das ist unser Credo, das Wertversprechen. Es ist das, was wir können und lieben zu tun!

 **Die Kundin oder der Kunde soll am Ende strahlen und glücklich sein!** untere Hälfte der Seite

Wir machen es anders und lassen Sie/dich mitentwickeln. Uns interessiert, was Ihnen/dir wichtig ist.

Karte 2

Fragen Rückseite: **Wer sind unsere Kund:innen?** obere Hälfte der Seite

Wie treten wir mit Ihnen/dir in Kontakt? untere Hälfte der Seite

Innenseite links: **Wer** ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Unsere Kund:innen sind Frauen und Männer jeden Alters, Jugendliche oder auch Kinder welche sich etwas Schmuckes und Individuelles gönnen möchten. Firmen und Labels welche in Kooperation ein neues Produkt entwickeln wollen. Menschen, welche unsere Erfahrung schätzen und uns vertrauen.*

Wie ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Wir pflegen Beziehungen, indem wir zuhören und Vertrauen aufbauen. Wir garantieren eine fundierte Beratung mit viel Erfahrung. Wir nutzen unser Netzwerk und setzen gezielt um. Service nach dem Kauf ist selbstverständlich. Zusätzliche Angebote: Fresh-Up Service, Umarbeitungs-Werkstatt, Stilberatung, Newsletter... Unsere Werbung ist die Empfehlung und der direkte Atelierbesuch. Bei Ausstellungen oder Gastspielen kommen wir auch extern in Kontakt. Die Website sowie Soziale Medien werden dafür genutzt.*

Innenseite rechts:  **Etwas Schmuckes/Schönes muss nicht zwingend teuer sein! Der persönliche Wert zählt.**

Faire Preise entstehen durch Wertschätzung der Arbeit und Transparenz.

 **Wir beraten für Neu- und Umarbeitung. Wir zeigen auch eigene Kollektionen!**

Im Atelier, an Ausstellungen, bei Gastspielen, in Läden auf Kommission, auf der Web

Karte 3

Fragen Rückseite: **Mit wem arbeiten wir zusammen?** obere Hälfte der Seite

Welche Infrastruktur/Ressourcen nutzen wir? untere Hälfte der Seite

Innenseite links: **Wer /mit Wem** ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Material- und Werkzeuglieferant:innen sind unsere Partner:innen. Giesserei, Fass-, Gravur- und Laserwerkstatt, Vergoldungs- und 3D-Printfirma ergänzen unsere Leistungen. Für die Serienproduktion arbeiten wir eng mit externen Werkstätten zusammen. Die Strickprojekte sind generationenübergreifend konzipiert. Das Grafikatelier sorgt für unseren visuellen Auftritt.*

Wie /mit Was ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Das eigene Atelier (Büro/ Werkstatt), Werkzeuge und Maschinen sowie mobile Ausstellungsmöbel sind unsere Infrastruktur. Computer, Handy, Drucker, Fotoapparat ebenfalls. Das Material: Gold, Silber, Edelsteine, Wolle, Strickzeug, etc. sind unsere Ressourcen.*

Innenseite rechts:



Wir pflegen unser Netzwerk und profitieren voneinander!

Dafür werden die Kollaborationspartner:innen, die Läden für Kommissionen, die Gastspiel-Partner:innen, die Ausstellungsplattformen, die Messen und die Märkte eingebunden.



Unsere wichtigste Ressource ist die Zeit!

Um am Puls dieser zu bleiben, wird neben der Planung und Umsetzung auch laufend Fortbildung besucht. Generationenübergreifendes Arbeiten unterstützt dies optimal.

Karte 4

Frage Rückseite: **Was fertigen wir an?**

Innenseite links: **Was** ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Unsere Aktivität 1: Wir setzen Einzelstück, Prototyp sowie Kleinserie materiell um. Dazu werden die Arbeitsabläufe entsprechend intern und extern in der Schmuck- oder Strickwerkstatt integriert. Film und Fotos der Prozesse entstehen als Teil des Produkts und werden mitgeliefert. Verpackungen dazu werden zusätzlich entwickelt.*

Innenseite rechts:



Unsere Zusammenarbeit ist transparent und nachvollziehbar!

Dies beinhaltet die Koordination der externen Arbeit und die Einbindung des Netzwerkes.

Bilder als Referenz: We sendit Datei, Ordner Eigenkollektion vs Kundenbestellungen

Karte 5

Frage Rückseite: **Wie beraten wir?** Obere Hälfte der Seite

Wie planen wir? Untere Hälfte der Seite

Innenseite links: **Wie** ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Unsere Aktivität 2: Wir erkunden Bedürfnisse durch professionelle Beratung und innovatives Gespräch. Gutes Zuhören und Verstehen sind dafür wichtige Voraussetzungen. Gezielte Fragen für präzise Antworten sind wichtig um das Vertrauen zu festigen. Eine transparente Darstellung der Arbeitsabläufe, was intern und was extern produziert wird, ist unabdingbar und dem:der Kund:in selbstverständlich aufzuzeigen.*

Text: *Unsere Zusammenarbeit ist koordiniert und die Arbeitsabläufe sind geplant. Es wird mit einem übersichtlichen Zeitplan gearbeitet. Dieser wird für die Besprechung sowie für die Umsetzung genutzt. Der Zugriff ist für uns, die externen Hersteller:innen sowie für den:die Kund:in gewährleistet.*

Innenseite rechts:



Wir führen ein offenes und zielgerichtetes Gespräch!

Klare Vorgaben und Hinweise ermöglichen eine fokussiertere und einfachere Umsetzung.

→ *Wir schaffen Übersicht für alle!
Ein Zeitplan ist integriert und Termine sind vereinbart.*
Bild Beratung: We sendit Datei, Ordner Beratung

Karte 6

Frage Rückseite: **Was konzipieren wir?**

Innenseite links: **Was** ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Unsere Aktivität 3: Wir entwickeln Ideen einerseits auf der Basis von Kundenwünschen. Andererseits bringen wir unsere Erfahrung und unser Netzwerk ein. Unsere Konzepte haben immer ein Gerüst auf dem sie aufbauen. Das Erarbeitete wird an die heutige Zeit angepasst und die Nachhaltigkeit berücksichtigt.*

Innenseite rechts: → *Unsererseits sind Vielseitigkeit und Innovation gefragt!
Das nehmen wir ernst und gilt es gleichermassen für Privatkunden, andere Labels, eigene Kollektionen, Ausstellungen und Kooperationen anzustreben.*

Bild einer konzeptionellen Arbeit: We sendit Datei, Ordner Konzeptionelle Arbeiten.

Karte 7

Frage Rückseite: **Wie inszenieren/vermitteln wir?**

Innenseite links: **Wie** ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Wir setzen in Szene. Das Vermittlungsformat wird bewusst und passend gewählt. Die Kund:innen werden integriert. Die gemeinsame Planung, Vorbereitung, Durchführung und damit die Förderung der kollaborativen Arbeit ist unsere Motivation. Unser Konzept, das Gastspiel: Schmucke Dinge entwickelt ein passendes Produkt für den jeweiligen Ort und bespielt diesen. Hier wird das Handwerk gezeigt und gleichzeitig das Stück fertiggestellt. Dabei werden soziale Medien genutzt. Gegenseitiges Profitieren ist hier garantiert und generiert mehr Kund:innen.*

Innenseite rechts: → *Wir schaffen ein Erlebnis und integrieren die Kund:innen!
Der bespielte Ort schafft die Basis für attraktive Werbung. Gegenseitiger Nutzen ist dabei wichtig, lehrreich und macht Freude.*

Bilder vom Gloria: We sendit Datei, Ordner Gastspiel

Karte 8



Frage Rückseite: **Wie generieren wir Einnahmen?**

Wie setzten sich unsere Kosten zusammen?

Innenseite links: **Wieviel** ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Unsere Einnahmen stammen aus dem Verkauf von Schmuck und Strickwaren (Unikate, Prototypen, Serien), aus Beratung, Konzeption, Umarbeitung, Organisation von Ausstellungen und Präsenz bei Veranstaltungen (Gastspiele). Der Verkauf erfolgt direkt im Atelier, in Läden in Kommission, über die Website (Bestellung per E-Mail), auf Ausstellungen und bei Gastspielen.*

Text: *Unsere Kosten entstehen für das erarbeitete Ergebnis: Durch das Entwickeln von Ideen und deren Umsetzung anhand von Erfahrung, den geleisteten Arbeitsstunden, dem Einkauf von Rohmaterial und Werkzeugen, der Miete von Räumlichkeiten, Strom und Wasser, externen Arbeiten, Verpflegung, Versicherungen und Geschäftsreisen.*

- Innenseite rechts:  *Für uns sind Wertschätzung, Vertrauen und Transparenz wichtig!
Unsere Vereinbarung im Voraus, Anzahlung, Buchung von «Packages» für Beratung/
Konzeption/ Umsetzung, alternierenden Service-Abo-Einnahmen, Schmuckmiete, Rechnung
per Twint sind interessant.*
-  *Unser «Know-how» und unsere Ideen haben auch ihren Wert!
Im Voraus kommunizieren. Verschiedene Angebote aufzeigen. «Packages» anbieten:
Kostenerlass für Erstgespräch bei definitiver Umsetzung, Anzahlung für Material oder 1/3 der
Endsumme, Servicearbeit innerhalb eines Jahres inbegriffen, etc.*


Karte 9


Frage Rückseite: **Setzen wir einen Auftrag um?**

Innenseite links: **Wer** ohne? im Hintergrund gross aber gesoftet

Text: *Ja oder Nein. Wir entscheiden mit internen Fragen, ob wir einen Auftrag ausführen oder nicht. Dies ist ein wichtiges Instrument. Das Interesse und der Nutzen werden mit folgenden Fragen abgewogen:*

Ist uns der:die Kund:in sympathisch? Sind wir auf der gleichen Wellenlänge? Haben wir ähnliche Wertvorstellungen? Finden wir gemeinsam eine Lösung? Haben wir genügend zeitlichen und finanziellen Spielraum? Wie können wir über finanzielle Strukturen sprechen? Ist die Wertschätzung für unsere Arbeit vorhanden? Wird es auch in Zukunft eine weitere Zusammenarbeit geben? Ist es Werbung für uns?

Innenseite rechts:  *Warum, Wie und Was, mit Wem und für Wieviel?
Ist der Auftrag für uns realistisch und reizvoll umzusetzen?*

-  So werden nun die Karten generiert, überarbeitet, gegengelesen, gedruckt und zugeschnitten!
Dieser Prototyp ist für Schmucke Dinge, Sara Spalinger sowie das Netzwerk und die Kooperationen
interessant anzuwenden. Für die Kundschaft eher, wenn sie etwas genauer wissen möchte.

Hier füge ich die Optimierungen dieses Kartenspiel-Sets nur kurz schriftlich an, da auf den Folgeseiten noch genauer über das «Testing» und das, daraus entstandene Zusatzprodukt erläutert wird:

Die exakten Änderungen sind auf dem fertigen Kartenspiel-Set ersichtlich. So wurden z.B. die Was- Wie- Warum-Fragen, die im Hintergrund laufen, komplett weggelassen. Für die Zusammenstellung waren sie wichtig, für die Darstellung sind sie nicht mehr zwingend notwendig. Vielmehr sind nun die ausformulierten Fragen auf der Rückseite und die jeweilige klare Platzierung der passenden Antworten (farbig, gross angefangen) auf den Innenseiten relevant. Auch die dicke vom Recycling-Karton wird reduziert. Es soll eher Heftcharakter bekommen, damit die Karten besser auf dem Tisch liegen und weniger Platz beim Versorgen brauchen. Das Zuschneiden und Falten braucht etwas Übung, damit nach der Faltung die Schnittzeichen (hinten und vorne) noch übereinstimmen.

Die Karten liegen hinten im Hefrücken bei. Gerne zur Hand nehmen und ausprobieren sowie auch versuchen das Bild zusammenzusetzen;-)



Testing 1

Testing 1, Martina Spalinger-Aeberhard, 17.5.23: Schmuck-Umarbeitungen von diversen Erbstücken...

Im Gespräch merke ich schnell, dass die Karten nicht, wie anfangs gedacht, als Einstieg für einen Gesamtüberblick genutzt werden können. Dies würde die Gesprächspartnerin überfordern. Es ist aber möglich, nach dem Zuhören und den Äußerungen der Kundin zum Anfertigungswunsch die Karte 1 mit dem Wertversprechen als Einstieg in die Beratung zu nutzen. Schmuck ist nicht nur ein Bedürfnis, sondern kann gerade bei der Umarbeitung von Erbstücken als Wert (Bedeutung) auch eine Verbindung zu den Wurzeln (Traditionen) darstellen. So ihr Input. Ein wunderbarer Einstieg und eine gute Möglichkeit, Vertrauen zum Gegenüber aufzubauen. Andere Karten werden spontan eingesetzt, um die Wichtigkeit aus dem Gespräch zu entnehmen und die Kundin im richtigen Moment passend zu beraten. Zum Beispiel, wie arbeiten wir mit dem Netzwerk zusammen oder was kostet warum wie viel.

—————> Schmuck kann auch eine Verbindung zu den Wurzeln schaffen!

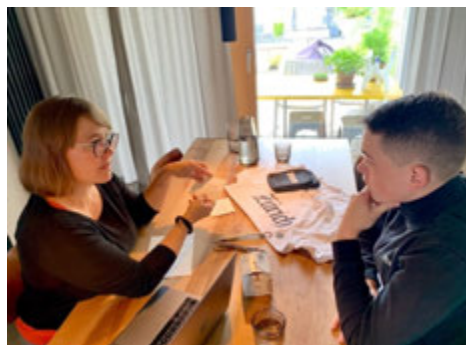


Testing 2

Testing 2, René Muttner mit Lino, 22.5.23: Neuanfertigung eines Vater- Sohn- Anhängers....

Dieses Gespräch läuft besser als das erste. Aber diesmal hatte ich die Karten als Stapel neben mir und kann bei Bedarf darauf zurückgreifen. Eine Verbindung zwischen Vater und Sohn herzustellen und dafür einen Anhänger zu gestalten, ist wunderbar. Auch hier kann der Input mit den Wurzeln und Werten genutzt werden, um unser Credo aufzuzeigen. Die Karten mit der Zusammenarbeit, der Herstellung der Produkte und der Kostenstruktur kommen hier zum Zug. Im Allgemeinen müssen alle Karten für das Kund:innen-Gespräch weiter vereinfacht werden. Beim Aufklappen muss rechts für den:die Kund:in die Essenz des linken Textes stehen, da diese Seite näher am Gegenüber ist. So funktioniert es im Gespräch besser und ich kann rechts bei Bedarf nachlesen (spicken), weil diese Seite beim Zeigen seitwärts meist näher bei mir ist. Neu werde ich ein kleines Kunden-Booklet dazu entwickeln, welches die Kund:innen am Ende mitnehmen können. Eine Art informative Visitenkarte.

—————> Karten müssen optimiert werden. Zusätzlich wird ein Kunden-Booklet generiert!



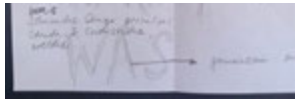
Testing 3

Testing 3, Zusammenarbeit Zuerishirts, 28.5.23: Schlüsselanhänger in Serie mit Logo für den Instashop...

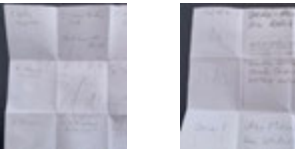
Hier ist es interessant zu sehen, wie die Karten für kooperative Arbeit funktionieren. Es ist hier einfacher an die Unternehmensstrukturen anzuknüpfen, da es dabei schneller um die Entscheidung geht, ob der Auftrag umgesetzt werden soll oder nicht. So zeige ich auch die neunte Karte mit den Fragen dazu. Für diesen Kunden sind die Kosten-«packages» interessant. Auch was intern und was extern gemacht wird. So kann die Kostentransparenz mündlich einfacher erklärt werden. Das gab zusätzliche Sicherheit. Durch den Verkauf des Schlüsselanhängers generieren wir Einnahmen für beide Seiten. Ein Prozentsatz geht an eine gemeinnützige Organisation. Es ist spannend, weil es eine jüngere Generation anspricht und hier viel gelernt wird. Es ist gute Werbung für Schmucke Dinge, Sara Spalinger. Der Kunde ist sehr interessiert und greift von sich aus zu den Karten.

—————> Karten geben Sicherheit, durch das Aufzeigen der Zusammenarbeit mit dem Netzwerk!

Es ist interessant zu sehen, was funktioniert und was nicht. Ich finde die «Testings» unterstützend, um mit diesem neuen «Tool» (Kartenspiel-Set) vertrauter zu werden. Es ist nicht ganz einfach etwas Neues in die Gespräche einzubringen, wenn «frau» das seit über 20 Jahren routiniert macht und eher spontan in die jeweiligen «Meetings» geht.



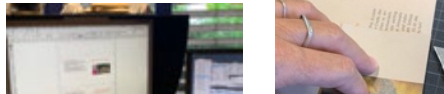
Innenseite einer Karte, wenn aufgeklappt.



altet.



Kartenspiel-Set: Erzeugung



Die Erfahrungen aus dem «Testing» und den Gesprächen in der Familie sind sehr hilfreich, um das Produkt weiter zu optimieren. Es unterstützt die Essenz in einem Bereich herauszuarbeiten, in dem vorher eher nach Gefühl gehandelt wurde. Die Anwendung ist für mich nun greifbar geworden. Hier ein Entwurf für die neue Aufteilung der Innenseite (Klappkarte, links) des Kartenspiel-Sets noch mit den grossen Fragewörtern im Hintergrund. Später fallen diese weg.

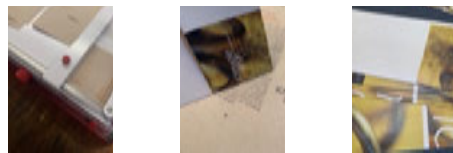
Den Input von Renato und auch von René Muttner nehme ich gerne mit, um ergänzend ein Kunden-Booklet als «Hand-out» (links) zum Mitnehmen zu generieren. Dieser Mehraufwand lohnt sich. Mit weniger Text, aber aussagekräftigen Antworten auf die jeweiligen Fragen. Interessierte können das zu Hause studieren und danach nachfragen, wenn sie etwas genauer wissen wollen. Sie sind bei einem nächsten Gespräch schon über das Wichtigste informiert.

Das Logo soll direkt mit dem Credo, dem Wertversprechen, verknüpft werden können. Daher, ist die Platzierung und die Faltreihenfolge sehr wichtig. Hier (links) das erste Beispiel, wie ich den Text mit der Faltung kombiniere und folgend die Informationen, welche ich an das Grafikatelier sende. Weiteres auf den nächsten zwei Seiten:

Kartenspiel-Set für Schmucke Dinge, Sara Spalinger. Intern oder im Beratungsgespräch anwendbar, 9 Teile:
 9 Faltkarten: 15cm x 15cm (ca halbe A4 Länge) auf Recyclingkarton, Gobi 180gr (wie Verpackungen) gedruckt.
 Vorderseite: Das grosse Spiralbild mit Logo Schmucke Dinge in der Mitte, verschnitten (jeweils 1/9tel des Bildes).
 Rückseite: Die jeweiligen ausformulierten Fragen, pro Nummer aufgelistet und unten rechts klein das Logo platziert.
 Innenseite links: Den Anfang des Satzes gross starten, so ist die Antwort ersichtlich. Dann weiter mit dem Text.
 Innenseite rechts: Mit Pfeilen von links her, den Erklärungen kommend), die Aussagesätze! in einer anderen Farbe.

Kleines Booklet, als Visitenkarte dem Kunden mitzugeben: Wie Foto eine 3x3er Einteilung, 9 Teile ergeben das Ganze.
 3er-Faltung: Mit ca 21cm x 21cm, Gobi fein 100gr (Fischer-Papier), zusammengefaltet ca 7cm x 7cm gross.
 Vorne ganz: Spiralbild im Hintergrund gross, mit Logo darüber gross.
 Vorne unten links: Logo Schmucke Dinge, Sara Spalinger mit «Atelier für Schmuck und Strick» ergänzen.
 Vorne: Credo (Wertversprechen) und die Frage, was machen wir? unten links klein für fehlenden Teil 1 der Rückseite.
 Hinten, Teil 2-8: Themen zusammengefasst, kurz und prägnant mit Fragen klein. Eines auf jeder Faltung.
 Achtung: Text ist in anderer Reihenfolge als beim Kartenspiel-Set platziert damit von der Faltung her der Ablauf logischer ist. Gerne mit Schnittzeichen versehen.

Von den ersten Entwürfen bis zu den gedruckten Karten gibt es bei dieser Auftragsarbeit mehrere Stationen (links). Auch das Grafikatelier hat seine Ansprüche und Erfahrungen. Hier ist die Beratung sehr hilfreich.



Falten und zuschneiden nach dem Drucken

➔ Genügend Zeit einplanen um mit weiteren Änderungen im Zeitplan zu liegen!

Für die Platzierung des Textes und zur Verdeutlichung meiner Vorstellungen bezüglich Faltung habe ich die folgende Vorlage als Anleitung für das Kunden-Booklet (vorne und hinten) erstellt. So sende ich das Ganze an das Grafikatelier:

Faltung vorne:

Quadrat: 7x7cm



Startquadrat vorne

Faltung!

Faltung hinten gegengleich!

Quadrat: 7x7cm

Startquadrat hinten

<p>Was konzipieren wir? Wir entwickeln Ideen auf Basis Ihrer I deiner Wünsche. Wir bringen unsere Erfahrung und unser Netzwerk ein. Unsere Konzepte haben immer ein Gerüst auf dem sie aufbauen. Das Erarbeitete wird an die heutige Zeit angepasst und die Nachhaltigkeit mitberücksichtigt. Vielseitigkeit und Innovation sind gefragt. Das ist unsere Motivation. Gleichermassen für Privatkunden sowie für Kooperationen.</p>	<p>Was fertigen wir an? Wir setzen Einzelstück, Prototyp sowie Kleinserie für Sie I Dich um. Arbeitsabläufe werden entsprechend intern und extern in der Schmuck- oder Strickwerkstatt integriert. Film und Fotos der Prozesse entstehen als Teil des Produkts und werden mitgeliefert. Passende Verpackungen werden zusätzlich entwickelt. Die Zusammenarbeit mit unserem Netzwerk ist transparent und nachvollziehbar.</p>	<p>Warum machen wir das? Jede Person hat ein Recht auf Schönes! Ästhetik ist ein Grundbedürfnis. Es steht an erster Stelle. Das ist unser Credo. Das Wertversprechen. Und weil es das ist was wir können und auch lieben zu tun! Die Kundschaft soll am Schluss strahlen und glücklich sein! Wir machen es anders und lassen Sie I Dich mitentwickeln. Uns interessiert was Ihnen I Dir wichtig ist. Ästhetisch und funktional. Innovativ und nachhaltig. Persönlich und individuell.</p>
<p>Wie beraten und planen wir? Wir erkunden Bedürfnisse durch professionelle Beratung und innovatives Gespräch. Gutes Zuhören und Verstehen sind wichtige Voraussetzungen. Klare Hinweise ermöglichen eine fokussierte Umsetzung. Eine transparente Planung und Darstellung der Arbeitsabläufe sind unabdingbar und selbstverständlich aufzuzeigen. Die Zusammenarbeit ist koordiniert und übersichtlich. Wir schaffen Übersicht für alle.</p>	<p>Wer sind unsere Kunden:innen? Sie sind I Du bist eine Person, die sich etwas Schmuckes und Individuelles gönnen möchte. Auch Firmen und Labels, die in Kooperation ein neues Produkt entwickeln und anfertigen lassen möchten interessieren uns. Wir treten mit Ihnen I Dir in unserem Atelier, an Ausstellungen, bei Gastspielen, in Kommissionsläden in Kontakt und sind auf der Website und Socialmedia präsent. Wir zeigen auch eigene Kollektionen.</p>	<p>Wie garantieren wir Transparenz? Etwas Schmuckes muss nicht teuer sein. Der persönliche Wert zählt. Faire Preise entstehen durch Wertschätzung der Arbeit. Unsere fundierte Beratung basiert auf langjähriger Erfahrung. Unser «Know-how» und unsere Ideen haben somit auch ihren Wert. Wichtig ist im Voraus zu kommunizieren. Wir bieten Zusatzangebote. Ein Service nach dem Kauf ist zudem selbstverständlich. Wir zeigen mit wem und mit was wir arbeiten.</p>
<p>Wie inszenieren wir? Wir setzen in Szene. Das Vermittlungsformat wird bewusst und passend gewählt. Unser Konzept, das Gastspiel: Schmucke Dinge entwickelt für den jeweiligen Ort ein passendes Produkt und bespielt diesen. Wir schaffen ein Erlebnis. Das ist beflügelnd, erweitert den Horizont und bereitet grosse Freude.</p>		<p>Mit wem und was arbeiten wir? Materiallieferanten und spezialisierte Werkstätten ergänzen unsere Leistungen optimal. Die Strickprojekte sind generationen übergreifend konzipiert. Das Grafikatelier sorgt für unseren visuellen Auftritt. Wir pflegen unser Netzwerk und profitieren von einander. Wir bringen uns an Ausstellungen, Messen, Märkten und Gastspielen ein. Unsere wichtigste Ressource ist die Zeit. Mit Teamarbeit und Fortbildung bleiben wir stetig am Puls dieser und sind engagiert.</p>

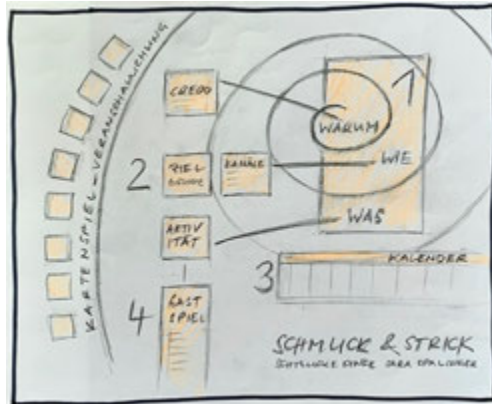
Faltung!

➔ Diesen Zusammenzug nehme ich in die Schlussbetrachtung mit! Er ist die Essenz des ganzen Prozesses!

Das Booklet darf gerne dem Hefrücken zum Studieren und vergleichen entnommen werden.

6 Schlussbetrachtung

6.1 Erkenntnisse und Beantwortung der Fragestellung



Der Zusammenzug des Textes auf den vorherigen Seiten und somit dem resultierenden Produkt ist bereits als Abschluss zu sehen. Das Wichtigste dieser Weiterbildung ist darin enthalten und für den:die Betrachter:in ersichtlich. Um noch einmal auf den Anfang zurückzukommen, füge ich hier die Projektskizze (links) ein, die sich nicht so sehr von dem unterscheidet, was letztendlich erarbeitet wurde. Diese gab mir die Richtung an, um beim Zusammentragen der vielen neuen Inputs und Methoden nicht den Überblick zu verlieren. Die Unterteilung dieser Zertifikatsarbeit in die vier Ebenen ist eine gute Variante um den Prozess zu veranschaulichen. Für mich und hoffentlich auch für die Leserschaft.

Was macht Schmucke Dinge, Sara Spalinger? Wie macht Schmucke Dinge, Sara Spalinger das? Und vor allem, warum macht Schmucke Dinge, Sara Spalinger das genau? Die Antworten auf die drei Fragen vom Anfang zeigen das Machen und das «Know-how» nun bewusster auf und beantworten somit auch die erste Frage: Was ist Schmucke Dinge, Sara Spalinger? Zum Schluss fasse ich nochmals zusammen. Jetzt ist die Reihenfolge der Fragen natürlich eine andere:

Warum macht Schmucke Dinge, Sara Spalinger das? Ich sollte zuerst nach dem Warum suchen!

Mit dem ersten Erforschen meiner Werte, dem Zusammentragen meiner Tätigkeiten und der Gewichtung in einer Nutzwertanalyse wurden mir erst einmal die Augen geöffnet, dass «frau» viel mehr ist, als sie ursprünglich gelernt hat. Das fand ich eine sehr gute Ausgangslage, um dann mit dem Golden Circle (S. Sinek) das Warum zu finden. Mich zu fragen, warum ich das mache, was ich mache, war mir vorher nicht direkt bewusst. Nun eine Basis zu haben und für das, was ich gerne mache einstehen zu können, finde ich sehr gut. Die Menschen bei der Umsetzung von etwas Schönerem ein kleines Stück zu begleiten, finde ich eine wunderbare Aufgabe.

Wie macht das Schmucke Dinge, Sara Spalinger? Danach kann ich das Wie erforschen!

Es war sehr interessant, darüber nachzudenken, wie ich genau arbeite. Die Verbindung des Golden Circle (S. Sinek) mit dem Business Model Canvas (A. Osterwalder) war hier sehr hilfreich. Ich fand es gut zu erkennen, dass sich die Befähigung erst durch Beratung, Konzeption und Zusammenarbeit mit dem Netzwerk zusammen ergibt. Die erarbeiteten Stücke/ Dinge sind somit nicht nur durch mich allein entstanden. Neu hier das Wir zu sehen und gezielt zu setzen, finde ich wichtig. Auch das transparente Arbeiten mit dem Zeitplan war ein guter Input. Die Termine nicht nur für mich in meiner Agenda zu haben, sondern auch für andere zugänglich zu machen werde ich somit mehr nutzen.

Was macht Schmucke Dinge, Sara Spalinger? Zum Schluss wird aufgezeigt, was ich genau mache!

Neben der Gewichtung meiner verschiedenen Tätigkeiten in der Nutzwertanalyse, auch die Zuordnung im Business Model Canvas (A. Osterwalder) miteinfließen zu lassen hat mir geholfen zu erkennen, was ich in Zukunft mehr und was ich weniger machen möchte. So ist die Einführung des neuen Arbeitsfeldes Gastspiel ein wichtiger Schritt. Das beim Namen zu nennen, auszuprobieren und zu erkennen, dass ich diese Zusammenarbeit wirklich liebe zu tun, war perfekt. Zusammenarbeit fördern ist meine Motivation und auch das neue Ziel.

Was ist Schmucke Dinge, Sara Spalinger? Ein Atelier für Schmuck und Strick!

Ein Produkt zu erarbeiten, in dem der gesamte Prozess dieser Weiterbildung als Essenz enthalten ist, war für mich eine Herausforderung. Es war nährend und anstrengend zugleich. Das darin enthaltene Leitbild ist für mich eine Reduktion auf das Wesentliche und hat mir nochmals aufgezeigt, wie viel das neu Gelernte eigentlich ist.

Ein Beispiel: Renato hat mir ganz am Anfang des Mentorats gesagt, dass es gut ist, wenn «man/frau» beim ersten Treffen in zwei Sätzen erklären kann, was gemacht wird. Den Satz, den ich zusammen mit ihm für mein Wertversprechen entwickelt habe, habe ich jetzt ausprobiert. Und ich muss sagen, es funktioniert! Das ist spannend zu sehen und motiviert mich. Ein wichtiges Ziel, das ich erreichen wollte und mich darin bestärkt so weiterzumachen.

Das Mentoring war sehr angenehm und lehrreich. Die Motivation von Renato ist ansteckend. Ich fühlte mich sehr ernst genommen und gut unterstützt. Die von mir geforderten/gewünschten Aufgaben waren angemessen und klar definiert. Auch der Hinweis, dass die Auseinandersetzung mit sich selbst und der eigenen Arbeit intensiv und schwierig ist, hat mich dazu bewogen, das Ganze in einer Arbeit zusammenzufassen. Das war und ist der richtige Entscheid.

Ich greife immer wieder auf das Gelernte zurück, um den größtmöglichen Nutzen daraus zu ziehen. Die jeweilige Erinnerung mit dem «Reminder» im Kalender, die verschiedenen Stationen zu überdenken und zu überarbeiten ist dafür geeignet. An Sitzungen oder Präsentationen setze ich das Kartenspiel-Set bewusst aber lustvoll ein. Hier ist dieses Produkt nicht nur unterstützend, sondern es soll das Gegenüber auch «gwundriger» machen. Das Kunden-Booklet gebe ich als Visitenkarte der Kundschaft mit.

Die vielen Gespräche in dieser Zeit haben mir gezeigt, dass das, was ich mache, gut ist und auch geschätzt wird. Die Anmerkung einer Kundin, dass es wichtig ist zu kommunizieren, was anfangs gelernt wurde, machte mich einen kurzen Moment stutzig. Dies im Lebenslauf (Website) aufzuführen ist für mich somit ausreichend und auch passend. In Zukunft werde ich das Was und Wie und vor allem das Warum bewusst nach aussen tragen.

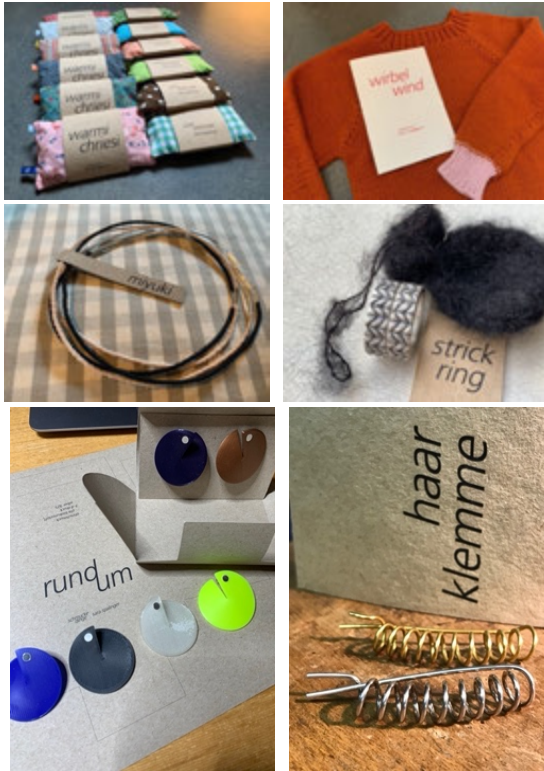
Generell denke ich, dass das Handwerk wieder im Kommen ist und gute Aussichten im Arbeitsmarkt hat. Darum finde ich sehr wichtig, den Wert der Arbeit zu kennen. Auch zu verstehen, warum am Schluss das Generierte demzufolge nicht teuer ist. Neben dem Machen ist somit das «Know-how» zentral. Dies zu verstehen und selbstbewusst erklären zu können, gibt mir die nötige Kraft und Sicherheit auf dem richtigen Weg zu sein.

Meine Erkenntnis ist, dass es vom ersten Baustein, über den zweiten und dritten, die Zusammenführung, das Mentorat bis hin zum jetzigen Zertifikatsabschluss mit dem daraus entstandenen Produkt eine äußerst spannende Reise war. Das Ganze gibt mir und meinem Schaffen einen neuen Sinn, eine neue Motivation und ich wende das Leitbild definitiv mit grosser Freude in meinem Arbeitsalltag an. Ein wichtiges Ziel, das ich erreichen wollte.

Dem stellen und nicht den einfachsten Weg suchen, so macht das... Schmucke Dinge, Sara Spalinger Atelier für Schmuck und Strick.

Meine Flügel sind für die Weiterreise ausgebreitet, um dem «Flow» immer ein Stück näher zu kommen!





Arbeiten, welche in Kollaboration entstanden sind

Abschließend zeige ich hier auf, welche Produkte in kollaborativer/kooperativer Arbeit parallel zu dieser Weiterbildung entstanden sind. Ich gehe nicht zu weit, aber es stellt so den Praxistransfer dar, um auch die Richtung darzulegen, in die sich meine Arbeit durch die neuen Inputs bewegt. Immer mit Namen und entsprechender Verpackung:

Warmi Chriesi: Kirschkissen für den Babybauch, aus alten Baumwollstoffen genäht, für einen Babyladen.

Wirbelwind: Kinderpulli zum fertigstricken. Ein Generationenprojekt mit Gloria-Secondhand und Seniorinnen.

Miyuki: Halskette aus Glasperlen und Silber. Eigene Kollektion auf Kommission.

Strickring: Silberring mit Strickstruktur im Beutel für einen Strickladen. Prototyp.

Rundum: Ohrschmuck aus PLA-Biokunststoff gedruckt. Eigenkollektion auf Kommission.

Haarklemme: «Corona»-Produkt für Coiffeurgeschäft, als «Giveaway» oder online bestellbar.

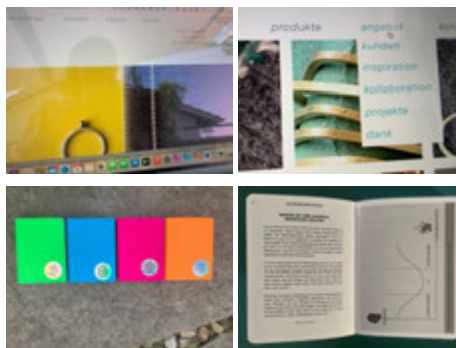
Abwechslung und viele verschiedene Tätigkeiten machen meine Arbeit aus. Mein Ziel ist es, noch mehr solche Aufträge zu verwirklichen und Kooperationen zu fördern, denn das Verbindende gefällt mir daran. Durch die Zusammenarbeit bei den Gastspielen ist mir klar geworden, dass das Pflegen des Netzwerks eine sehr wichtige Ressource für weitere Aufträge dieser Art ist. Ich bleibe, diesbezüglich aktiv um bereit für die nächste Herausforderung zu sein. Ab und zu braucht es auch eine ruhigere Arbeit. Ein Stück für einen:eine Einzelkund:in umzusetzen, gibt den nötigen Ausgleich und ist einer mentalen Erholung gleichzusetzen. Außerdem möchte ich auch dafür Zeit haben, denn diese Arbeit erscheint mir wichtig und gefragt. Das Bedürfnis, Einzelstücke in Auftrag geben zu können, möchte ich weiterhin abdecken. Das macht mir Freude und ist für mich eine Erkenntnis, nicht unbedingt immer weit nach dem Sinn des Tuns suchen zu müssen. Die Kundschaft ist hier, direkt vor der Haustür. Also, «let's do it»!

Meine Ideen aus dem Ideenpool und die Suche nach einem geeigneten Ort, wo alles einen Platz findet, lasse ich nicht aus den Augen und bleibe dran. Zwischendurch in der ZHdK Bibliothek an dieser Arbeit zu schreiben, hat mich etwas am Auswärtsarbeiten schnuppern lassen und gab die nötige Abwechslung. Ich fand aber wichtig zu sehen, dass nicht immer alles nur angenehm ist. So wenn es keinen Platz mehr hatte oder ich mit den Büchern zu fest abgelenkt war;-)

Das stetige Überarbeiten meiner Website (links) und integrieren bestimmter Sätze aus dem Produktetext (Leitbild), strebe ich an. Mich hier vermehrt mit dem Grafikatelier auszutauschen ist sehr wichtig. Also, immer wieder ansetzen und machen, machen, machen...

Die neuen kleinen Handbücher von Krokerus & Tschäppeler: erkennen, entscheiden, machen und zusammenarbeiten (links) möchte ich in Zukunft zusätzlich nutzen, um flexibel zu sein und am Ball zu bleiben. Die Inputs und einfachen Arbeitswerkzeuge helfen, immer wieder zu reflektieren. Das Format und die Farben gefallen mir und motivieren. Ich finde es eine Bereicherung, offen für Neues zu sein und so ein Stück mit der Zeit zu gehen!

Nun trage ich mein Tun und das bewusste «Know-how» nach außen:-)



Oben: Website Sara, Unten: Bücher Kro&Tschä

Literatur- und Quellenverzeichnis, Webangaben

- 1 EBELING, J. (2019). *Entrepreneurship Toolbox*. Projekt HTW Berlin.
<https://entrepreneurship-toolbox.com/toolbox/wertekompass/>
- 2 MOGI, K.: *Ikigai, die japanische Lebenskunst. Die fünf Säulen des Ikigai*. 2020, DuMont Buchverlag, Köln. (Seite 11)
Orthomol, pharmazeutische Vertriebs GmH, Langenfeld. (Datum nicht bekannt). *Lebenswelten, Ikigai - Die japanische Methode für ein sinnreiches Leben*.
<https://www.orthomol.com/de-de/lebenswelten/nerven-psyche-stress/ikigai>
- 3 Wicki Webdesign. (2021, 13. April). *Nutzwertanalyse. Kostenlose Vorlagen*
<https://vorla.ch/nutzwertanalyse-vorlage/>
- 4 SINEK, S., MEAD, D., DOCKER, P.: *Finde dein Warum, der praktische Wegweiser zu deiner Bestimmung*. 2018, Redline Verlag, München. (Seite 26)
DIEHL, A. (2019, 24. Mai). *Why, How, What – Der Golden Circle von Simon Sinek als Führungsinstrument*.
Digitale Neuordnung.
<https://digitaleneuordnung.de/blog/why-how-what/>
- 5 OSTERWALDER, A., PIGNEUR, Y.: *Business Model Generation. Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer*. 2011, Frankfurt/New York. (ganzes Buch)
WINDOLPH, A. und BLUMENAU, A. (2021, 12. Mai). *Business Modell Canvas. Projekte leichtgemacht*.
<https://projekte-leicht-gemacht.de/blog/business-wissen/business-model-canvas-anleitung-praxisbeispiel/>
- 6 DR.CORNWALL, J., (Jahreszahl unbekannt). Belmont University. *The Business Model*. SlidePlayer.
<https://slideplayer.com/slide/17908068/>
- 7 Norstat Gruppe. (2017, 30. Mai). *Wie du mit dem Double Diamond Prozess lernst, nutzerzentriert zu arbeiten*. Testing Time.
<https://www.testingtime.com/blog/double-diamond-design-prozess/>
- 8 KROGERUS, M. und TSCHÄPPELER, R.: *Das «Locksmith Paradox» (ARIELY, D.), ist Qualität und Schnelligkeit ein Widerspruch?* 2023, April. Tagesanzeiger, das Magazin. Tamedia Zürich. (Seite 6) <https://www.tagesanzeiger.ch/das-locksmith-paradox-ist-qualitaet-und-schnelligkeit-ein-widerspruch-283113233199>
- 9 ARIELY, D. (2010, 15. Dezember). *Locksmiths*. Blog.
<https://danariely.com/locksmiths/>

Website Schmucke Dinge, Sara Spalinger: www.schmuckedinge.ch

Ein grosses Dankeschön an...

Renato Soldenhoff für das anregende Mentorat.

Regula Stibi sowie Joline Pütz für die informative Unterstützung von der Seite des Zentrum Weiterbildung.

Meiner Familie für die Geduld und Zeit meiner Abwesenheit, meinen Freunden für den stetigen Austausch.

Atelier für Gestaltung Bremgarten für die Zusammenarbeit der Umsetzung des Produkts von Layout und Druck.

Vre Spalinger für das Gegenlesen der schriftlichen Arbeit und des Produkts.

Martina Spalinger und René Muttner mit Lino und Zürishirts für die Inputs und für die Zeit beim Testing des Kartenspiel-Sets.

Schweizerhof Lenzerheide und Fidea Design für die Möglichkeit eines ersten Gastspiels und

Franziska Bütler von Gloria Second-Hand Zürich für die Möglichkeit eines weiteren Gastspiels zur Verankerung.

Selbständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne fremde Hilfe verfasst und keine anderen als die angegebenen Hilfsmittel verwendet habe. Insbesondere versichere ich, dass ich alle wörtlichen und sinngemäßen Übernahmen aus anderen Werken als solche kenntlich gemacht habe. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner Prüfungskommission vorgelegt und auch nicht veröffentlicht.

Finde, 23.6.23 Ort, Datum ParaPa Unterschrift