

37. Ich vermarkte meine Karikaturen

- ☒ allein
- ☐ über eine Bürogemeinschaft/ein Team
- ☒ über eine Karikaturen-Agentur
- ☐ über einen Karikaturisten-Verband
- ☐

38. Ich biete meine Karikaturen

- ☐ einem potentiellen Abnehmer exklusiv an
- ☒ mehreren potentiellen Abnehmern gleichzeitig an

39. Ich arbeite als

- ☐ festangestellter Karikaturist (ausschließlich)
- ☐ festangestellter Karikaturist, arbeite aber auch für andere Verlage
- ☐ festangestellter (schreibender) Redakteur, zeichne aber auch Karikaturen für meinen Verlag
- ☐ festangestellter (schreibender) Redakteur, zeichne aber auch Karikaturen für andere Verlage
- ☐ Pauschalist/fester Freier mit Vertrag
- ☐ Pauschalist/fester Freier ohne Vertrag
- ☐ fester Mitarbeiter für die einen, als freier Mitarbeiter für andere Tageszeitungen
- ☐ freier Karikaturist mit Abnahme-Vereinbarungen
- ☐ freier Karikaturist mit Liefer-Verpflichtung
- ☒ freier Karikaturist
- ☐

40. Wieviele Karikaturen/-vorschläge verschicken Sie durchschnittlich pro Arbeitstag an wieviele Tageszeitungen?

1 Stück an 1 Tageszeitungen

41. Würde Ihrer Meinung nach die Zusammenarbeit mit (eventuell noch zu gründenden) Karikaturen-Agenturen oder die gemeinsame Vermarktung mit anderen Karikaturisten die Chancen zum Verkauf Ihrer Arbeiten

- ☐ verbessern
- ☐ verschlechtern
- ☒ nicht beeinflussen

42. Welcher dieser Aussagen können Sie am ehesten zustimmen (Mehrfachnennungen sind möglich)?

- ☐ Ich biete immer Arbeiten mit aktuellem Bezug an, auch wenn sich das Thema nur schwer umsetzen läßt
- ☒ Ich biete Karikaturen zu Themen an, die mir wichtig sind
- ☒ Ich biete Karikaturen zu Themen an, die sich leicht umsetzen lassen
- ☒ Stehen mehrere Themen zur Auswahl, wähle ich das, das sich leichter umsetzen läßt
- ☒ Ich biete auch Arbeiten an, die latent vorhandene Themen aufgreifen
- ☒ Ich greife auf Themen zurück, von denen ich annehme, daß der Betrachter sie kennt
- ☒ Ich greife auf Personen zurück, von denen ich annehme, daß der Betrachter sie kennt