

AUSBILDUNG

BERUF KUNST LEIDENSCHAFT

XLAB-AKADEMIE

Checkliste: Fotograf und Unternehmer werden

Die Entscheidung sich als Fotograf selbstständig zu machen fällt einem in der Regel relativ leicht, weil sie einem Gefühl entspringt und das als Beruf umsetzen möchte, was man mit Liebe und Hingabe tut. Es mag sicherlich den ein oder anderen Fotografen geben, der sich eine Kamera gekauft hat und sofort erfolgreich im Geschäft war. Dieses allerdings die absolute Ausnahme und erfordert mindestens ein bereits existierendes Netzwerk mit hohem Vertrauen. Der normale Weg jedoch sollte gut geplant und überlegt werden.

Dass es besonders schwer sein soll als Fotograf sein Geld zu verdienen und dieser Markt besonders überlaufen sein soll halte ich für ein Gerücht. Für den Fotograf gilt eigentlich das gleiche wie für jeden der ein Unternehmen aufziehen möchte. Es ist durchaus eine ähnliche Herausforderung bei jeder anderen Unternehmensgründung. Es gibt kaum noch einen Markt der nicht überlaufen ist. Und wer schlecht vorbereitet ist wird in keinem Markt in der Regel lange überleben.

Wie überall gilt auch in der Fotografie: Machen Sie sich nur dann selbstständig, wenn Sie es wirklich wollen und bereit sind, eine Durststrecke zu überstehen.

1 Ausbildung

Solange es die Fotografie gibt, gibt es auch Autodidakten die es beruflich erfolgreich geschafft haben. Die weitaus größere Mehrzahl der Fotografen profitiert allerdings von einer fundierten Ausbildung. Diese können Sie in der klassischen Lehre oder an einer Vollzeit-Berufsschule absolvieren oder an der Universität oder Fachhochschule. Natürlich gibt es auch private Institute die eine Ausbildung anbieten. Sehr stark im kommen ist in vielen Ausbildungsberufen auch die online Ausbildung wie wir sie zum Beispiel hier an der XLAB-Akademie gerade starten. Der Vorteil der Onlineangebote ist, dass Sie zeitlich und örtlich unabhängig sind.

Egal wie Sie es planen, sorgen sie für ein Fundament an Wissen. So können sie auch schwierigere Aufgaben gut bewältigen.

AUSBILDUNG

BERUF KUNST LEIDENSCHAFT

XLAB-AKADEMIE

2 Kundenausrichtung

Machen Sie sich Gedanken, welche Kunden sie anvisieren. Dazu gehört zunächst einmal eine ganz wesentliche Entscheidung nämlich die, ob sie mit Privatkunden oder gewerblichen Kunden arbeiten möchten. Sowohl die Anforderungen an Ihre Dienstleistung als auch die Preisgestaltung ist hier extrem unterschiedlich. In der Regel tun Sie sich keinen Gefallen diese Bereiche zu vermischen. Natürlich gibt es Beispiele von Fotografen die beides bedienen, allerdings sollten sie sich dann gut überlegen wie sie diese beiden Bereiche voneinander trennen. Im Privatkundenbereich müssen Sie sehr genau kalkulieren weil hier die Preise sehr weit unten liegen um konkurrenzfähig zu bleiben. Dies kann man optimieren und durch Masse ausgleichen. Im gewerblichen Bereich können Sie in der Regel höhere Preise verlangen, hier wird jedoch auch eine enorme Zuverlässigkeit und Sicherheit sowie unternehmerische Kommunikation erwartet.

3 Akquise und Portfolio

Die Kundenakquise ist ein sehr breites Gebiet und auch sehr stark vom Kundenkreis und vom Aufgabengebiet abhängig. Bevor Sie damit beginnen sollten Sie Ihr Portfolio ausrichten. Dazu ist es wichtig dass Sie passende Aufnahmen bereithalten die zum Aufgabengebiet passen und für die Werbung verwendet werden können. Nutzen Sie Ihre Ausbildungszeit bereits für solche Aufnahmen und machen Sie freie Projekte mit denen Sie Werbematerial für sich selber erstellen können.

Als Portfolio sollten Sie unbedingt eine Webseite erstellen. Ein Portfoliobuch ist nur in Ausnahmefällen sinnvoll, zum Beispiel wenn sie Brautpaare akquirieren können Sie natürlich mit einem schönen Buch überzeugen. Die meisten anderen Kontakte zu Kunden laufen über das Internet. Hier eignet sich unter Umständen auch sehr gut ein Instagram-Account. Instagram lässt sich sehr schnell auch am Mobiltelefon anschauen und ist deswegen für den Erstkontakt sehr beliebt.

Plattformen wie Fotoforen, 500px, Fotocommunity usw. sind eher ungeeignet weil sie dort weniger Kunden antreffen als andere Fotografen und Hobbyfotografen. Facebook eignet sich in der Regel hauptsächlich für Privatkunden-Akquise, weniger für den gewerblichen Bereich.

Ganz wichtig: Trennen Sie Ihre Arbeiten wenn sie in mehreren Bereichen tätig sind. Mischen Sie nicht Hochzeitsfotos mit Businessportraits und Produktaufnahmen. Der Kunde möchte eigentlich nur sein Thema auf ihrer Seite sehen. Ob einer Webseite können Sie daher mehrere Portfolios anlegen und auch auf Instagram lassen sich bis zu fünf Accounts anlegen. Dies gilt auch für eigene künstlerische Arbeiten. Machen sie auch hierfür eine eigene Galerie und mischen Sie diese nicht mit gewerblichen Arbeiten.

AUSBILDUNG

BERUF KUNST LEIDENSCHAFT

XLAB-AKADEMIE

Die Optimierung der eigenen Außenwirkung und Akquise ist individuell sehr unterschiedlich. Hier bieten wir Ihnen gerne unser Coaching an.

4 Netzwerk aufbauen

Die sicherlich effektivste Möglichkeit an Kunden zu kommen sind Netzwerke. Man kann allerdings auch extrem viel Zeit und Energie in die falschen Netzwerke investieren. Das teilnehmen an Business Clubs ist auch nicht immer eine Garantie für fruchtbare Kontakte. Sortieren Sie Ihre Netzwerke sehr gründlich und suchen Sie Menschen und Firmen die im weitesten Sinne zu ihrem Business passen. Umgeben Sie sich mit Menschen Ihrer Zielgruppe. Wenn Sie zum Beispiel Hochzeitsfotograf werden möchten, besuchen Sie Hochzeitsmessen und treten Sie Foren bei zu diesem Thema usw.. Es geht nicht immer nur darum dort sofort Kunden zu gewinnen, sondern sich inspirieren zu lassen und zu lernen wie die Menschen in diesen Bereichen „ticken“.

Relativ wertlos sind automatisierte Netzwerklösungen und Apps, die auf Masse ausgerichtet sind. Die Qualität ihres Netzwerks steht an erster Stelle.

5 Preise und Kosten

Wir befinden uns hier im wohl heikelsten Thema einer Selbstständigkeit. Wenn man aus einem Angestelltenverhältnis kommt kann man zunächst die Preisgestaltung schlecht nachvollziehen, weil hier Preise im Umlauf sind die einem als extrem hoch erscheinen. Kalkuliert man das ganze aber gründlich, so ändert sich diese Ansicht recht schnell. Hier nun ein paar Anregungen und Tipps:

- Wenn Sie Ihre Preise nach Arbeitszeit kalkulieren, müssen sie immer auch die Vorbereitungszeit, die Nachbereitungszeit die Unkosten (Miete, Gebühren und Steuern) mit einberechnen. Wie viel Zeit können Sie durchschnittlich im Monat in Rechnung stellen? Welche Kosten haben Sie? Wie viel möchten Sie am Ende übrig behalten? Sie werden merken, dass da einiges zusammen kommt.
- Lassen Sie sich auf keine Preissenkungen ein sondern geben Sie lieber einen Bonus obendrauf. Wenn Sie beim Angebot den Preis senken um an einen Job zu kommen, haben sie damit auch einen neuen Preisstandard für sich gesetzt. Es wird nicht einfach später wieder ihren alten Preis aufrufen zu können. Das wird der Kunde nicht verstehen. Geben Sie also lieber noch eine Dienstleistung obendrauf ohne den Preis senken zu müssen.

AUSBILDUNG

BERUF KUNST LEIDENSCHAFT

XLAB-AKADEMIE

- Unterlassen Sie Freundschaftsdienste. Als Hobbyfotograf und als Privatmensch macht man gerne mal für Freunde oder Bekannte ein paar kostenlose Fotos oder fotografiert auch die Hochzeit wurde die Unkosten. Das ist natürlich schön und kann helfen Freundschaften zu bereichern. Wenn Sie damit ihr Geld verdienen müssen Sie damit aber relativ schnell aufhören, weil Sie sonst aus diesem Minenfeld nicht mehr herauskommen. Auch hier gilt: den Preis den sie einmal gesetzt haben (auch wenn er gegen null geht) setzt einen Standard von dem sie schlecht wieder weg kommen.

6 Kunst und Kommerz

Wie weiter oben schon erwähnt sollten Sie ihre künstlerische Arbeit und ihre kommerzielle Arbeiten nicht mischen. Trotzdem ist es durchaus empfehlenswert weiterhin künstlerische oder eigene freie Projekte durchzuführen. Das erhält den Spaß an der Fotografie und lässt spielerisch neue Techniken erlernen. Sie werden sicher bald merken, dass der Berufsfotograf nicht immer das macht, was er an der Fotografie liebt wie zum Beispiel kreativ sein. Es ist eine Arbeit wie jede andere und oft bestimmt der Kunde was und wie fotografiert wird.

Bleiben Sie also Künstler und experimentieren Sie weiter.

Ein ganz anderes Feld ist es als Fotokünstler Geld zu verdienen. Hier brauchen Sie gute Kontakte zu Galeristen und müssen sich auf dem Kunstmarkt etablieren. Die Zeit die sie dafür benötigen ist allerdings in der Regel meist viel länger.

7 Equipment

Was sie sich für ihre Tätigkeit als Fotograf kaufen müssen oder sollen hängt natürlich extrem vom Tätigkeitsfeld ab. Individuell kann dies auch nur in einem Coaching beantwortet werden. Hier aber ein paar Tipps:

- Überlegen Sie genau was Sie brauchen und kaufen Sie auch nur dies. Zu viel und zu teuer kaufen ist unwirtschaftlich.
- Viel Equipment ist auch viel zu transportieren und schwer zu tragen. Man bekommt heutzutage auch sehr leichtes Equipment besonders im Bereich Licht. Machen Sie sich hier das Leben leicht.
- Equipment welches sie nur ganz selten benötigen (zum Beispiel eine Mittelformatskamera für hoch bezahlte Jobs oder eine große Anzahl von Blitzgeräten oder Videolicht) besorgen Sie sich am besten nach Bedarf beim Verleih. Diese Kosten können sie auch eins zu eins ihren Kunden weiterberechnen.

AUSBILDUNG

BERUF KUNST LEIDENSCHAFT

XLAB-AKADEMIE

- Es gibt natürlich auch ein gewisses Prestige beim Equipment. In manchen Kundenkreisen erwartet man eine Mittelformatkamera oder Licht Equipment von führenden Herstellern. Übertreiben Sie es aber nicht, wenn der Kunde von ihm überzeugt ist müssen Sie nicht mit Material glänzen.
- Zuverlässigkeit: Dies steht eigentlich an oberster Stelle. Was sie sicherlich nicht brauchen können ist Equipment, welches regelmäßig ausfällt oder seinen Dienst unzuverlässig durchführt. Dazu gehören nicht nur Kameras und Speichermedien sowie Akkus, sondern auch Licht Equipment bei dem die Helligkeit und die Farbtemperatur schwankt. Schauen Sie auch hier auf Qualität.

8 Dienstleistung

Als Berufsfotograf sind sie in erster Linie Dienstleister. Schreiben Sie sich dies in dicken Buchstaben neben Ihrem Schreibtisch an die Wand. Fotos machen kann inzwischen jeder irgendwie ganz gut. Gebucht werden sie aber entweder weil sie einen Namen haben, gute Kontakte oder eine perfekte Dienstleistung. Liefern Sie schnell und zuverlässig. Dies gilt auch für die Kommunikation. Ein Kunde bezahlt sie auch dafür, dass es läuft ohne dass er sich zu viel selbst darum kümmern muss. Ein Kunde wird sie schätzen wenn sie ihm die Arbeit aus der Hand nehmen. Die meisten Kunden sind selbst nicht aus der Fotobranche und haben andere Arbeiten zu erledigen. Auch das Auftreten vor Ort beim Kunden und bei der Fotoproduktion ist wesentlich für eine gute Kundenbindung.

9 Mitarbeiter

Früher oder später werden sie nicht um Mitarbeiter umhinkommen. Kalkulieren sie auch dies in ihrer Preisgestaltung mit ein. Zu Beginn genügt es sicherlich mit freien Assistenten zu arbeiten. Erscheinen Sie bei größeren Aufträgen immer mit Assistenten und / oder Visagistin. Ein Team wirkt immer professioneller als eine Einzelperson (und ist es in der Regel auch).

10 Steuern und Buchhaltung

Am wenigsten Begeisterung löst sicherlich die Buchhaltung und das Finanzamt bei der Selbstständigkeit aus. Suchen Sie sich hier möglichst früh Steuerberater und legen Sie ein Geschäftskonto an. Als selbstständiger fallen auch weitere Kosten an wie zum Beispiel erhöhte Krankenversicherungen Kosten für Handwerkskammer und andere Verbände und gegebenenfalls Gewerbesteuer.

AUSBILDUNG

BERUF KUNST LEIDENSCHAFT

XLAB-AKADEMIE

Dies ist sicherlich nur ein ganz grober Überblick über die Möglichkeiten und Anforderungen einer Selbstständigkeit.

Sehen Sie sich selbst immer als Unternehmer, nicht als Künstler. Dann werden sie genug Geld haben um sich auch ihrer Kunst zu widmen.

Als Fotograf selbstständig zu sein ist sicherlich nicht wesentlich schwieriger als zum Beispiel einen Friseursalon zu eröffnen oder Immobilienmakler zu werden. Was zählt ist immer das Wissen und die Erfahrung, also in der Regel eine fundierte Ausbildung.

Viel Erfolg und Spaß mit der Fotografie

Ihr XLAB-Akademie Team