

Geldverdienen mit der Fotografie

Andreas Vallbracht
Alte Aue 2 A

21129 Hamburg

www.prachtvoll.de

foto@prachtvoll.de

Telefon: 040 4711 4874

Vorweg

- Meine Ausführungen basieren auf meiner persönlichen Meinung
- Bitte jederzeit fragen oder kommentieren
- Fragen in die Runde
 - Wessen Bilder wurden bereits von anderen genutzt
 - Wer hat schon Bilder verschenkt
 - Wer hat schon mal Geld genommen
 - Wer nimmt regelmäßig Geld
- Kurz zu meiner beruflichen Vergangenheit

Vom Hobby zur Selbstständigkeit

- Vorbehalte
 - Meine Fotos will doch niemand
 - Meine Fotos will doch niemand kaufen
 - Ich traue mich nicht nach Geld zu fragen
 - Die paar Euro, das lohnt doch nicht
 - Die Leute finden meine Fotos gut, würden aber sicher nichts bezahlen
 - Ich wüsste gar nicht was ich dafür nehmen sollte
 - Die Sache mit Rechnung und Buchhaltung und Steuern, das lohnt nicht den Aufwand
 - Wenn dann verschenke ich meine Fotos unter Freunden. Da kann ich doch kein Geld nehmen.
 - Wenn ich Geld nehmen würde, müsste ich mehr Zeit investieren, die habe ich nicht.
 - Alle fotografieren wie wild, was soll ich da auch noch mitmischen. Man hilft sich doch heutzutage selbst.

Vom Hobby zur Selbstständigkeit (2)

- Eigene Moral
 - Die Bäckereigeschichte
 - Stell dir vor, du bist Bäckereifachverkäufer. Es kommt ein Mann in die Bäckerei und möchte 4 Croissants. Du packst die 4 Teile in eine Tüte legst sie auf den Tresen und sagst: "Das macht 4,80€" Der Mann sagt, "Nein nein, ich will dafür nichts bezahlen. Aber seien Sie sich sicher, ich werde überall berichten, wie gut Ihre Croissants geschmeckt haben".
 - Die Leute denken, besonders Fotografen verschenken ihre Bilder am liebsten. Warum ist das so?
 - Viele Fotografen verschenken tatsächlich ihre Brötchen
 - Das Nutzungsrecht wird nicht als Wert angesehen.
 - Der Kunde kennt sich nicht aus
 - Der Fotograf kennt sich nicht aus.
 - Im besten Fall bietet der Kunde Tauschgeschäfte. "Ich nenne auch ihren Namen am Bild" DAS MUSS ER AUCH!
 - https://www.gesetze-im-internet.de/urhg/__13.html

Vom Hobby zur Selbstständigkeit (3)

- Der Schritt in die Selbstständigkeit
 - Es gibt nichts schöneres als selbstständig zu sein --- solange man erfolgreich ist.
 - Erfolgreiche Selbstständigkeit kann frustrieren und ruinieren.
 - Voraussetzung den Schritt zu gehen ist ein gutes Finanzpolster.
 - Ideal als zweite Karriere
- Wieviel will ich verdienen
 - Taschengeld
 - Gelegentliche Jobs
 - Hochzeit
 - Feiern
 - Verein
 - Lokale Presse
 - Kleines Nebeneinkommen
 - Lukratives Bildthema wählen
 - Eigene Vermarktung
 - Rechnungen schreiben
 - Grundkenntnisse in Betreiben einer Selbstständigkeit
 - Haupterwerb
 - Fotografisches Portfolio definieren
 - Kundenstamm aufbauen
 - Anschaffungen planen
 - Finanzielle Besonderheiten der Selbstständigkeit meistern
 - Professionellen Vertrieb und wirkungsvolles Marketing entwickeln
 - Existenztragenden Umsatz erzielen
 - Nutzungsrechte werden mit 7% MwSt belegt, Waren also auch Wandbilder mit 19% MwSt.

Vom Hobby zur Selbstständigkeit (4)

- Bin ich für die Selbstständigkeit vorbereitet?
 - Eigenes Archiv auf Verkäuflichkeit untersuchen
 - Netzwerk vorhanden?
 - Kenntnisse vorhanden?
 - Basiskundenstamm vorhanden?
- Wichtige Aspekte
 - Vorsteuerabzugsberechtigung
 - Mitgliedschaft bei der Künstlersozialkasse
 - Vorsicht mit der Handwerkskammer
 - Guter Steuerberater

Ohne Vertrieb ist alles Zufall

- Was ist die Ware?
 - Ein MOTIV
 - Nutzungsrecht
 - Ein BILD
 - Erwerb einer Sache
 - Ein FILM
 - Nutzungsrecht
- Was ist ein Nutzungsrecht
 - Das Recht, für einen bestimmten Zweck in einem bestimmten Land für eine bestimmte Zeitdauer ein Motiv/Film zu nutzen.
 - Definiert wird das Nutzungsrecht
 - Rechnung
 - AGB
 - Absprache
 - Leider ist das Thema nicht ganz einfach, aber es gibt
 - Broschüre Bildhonorare 2019
 - <https://bvpa.org/bildhonorare-2019/>
 - Die Verkaufsbibel für jeden Fotografen
 - Für uns ganz wichtig §13 UrhG

Ohne Vertrieb ist alles Zufall (2)

- Thema Urheberrecht
 - Einmal das Gesetz durchlesen
 - <http://www.gesetze-im-internet.de/urhg/>
 - §12
 - §13
 - Abschnitt Verwertungsrechte
 - Wunderbar. Urheber zu sein ist so mächtig!
 - Gute Literatur
 - Buch "Recht für Fotografen"
 - <https://www.amazon.de/Recht-für-Fotografen-Ratgeber-fotografischen/dp/3836245272>

Ohne Vertrieb ist alles Zufall (3)

- Wer ist der Kunde
 - Ein Privatmann/frau
 - Ist sich vollkommen unsicher was das kostet. Ist meist überrascht bis geschockt über die Preise
 - Das ist aber ok so.
 - Ich kann nicht das einkaufen, was meine verfügbares Budget überschreitet. Ein Juwelier wird die Rolex nicht 95% heruntersetzen, weil der Kunde den normalen Preis nicht zahlen kann.
 - Ein Unternehmen
 - Erfahren im Einkauf von Nutzungsrechten
 - 10% der Kunden kennen sich aus. Meist Agenturen
 - Unerfahren in Nutzungsrechten
 - 90% der Kunden kennen sich mit Nutzungsrechten nicht aus
 - Auch hier teilweise große Überraschung wie bei Privatleuten.
 - Stockagenturen
 - Motive einstellen und hoffen, dass sie ankommen
 - Presse
 - nicht mein Thema. Hungerhonorare. Siehe Bildhonorare 2019

Ohne Vertrieb ist alles Zufall (4)

- Wie kommt der Kunde an mich
 - Internet
 - Google Suche
 - Google Bildersuche
 - Google Maps
 - Meine Webseite
 - Youtube
 - Empfehlung
 - Geschäftspartner
 - Freunde

Ohne Vertrieb ist alles Zufall (5)

- Was kosten die Bilder
 - Die Preisbildung und das Stehen zu meiner Preisliste ist manchmal schwer
 - Wichtiges Prinzip: Mache keine Preise die sich am Kunden orientieren.
 - Stell dir ein Restaurant vor, das die Preisliste anhand der Nase des Gastes ausstellt. Undenkbar
 - Grundsätzliche Entscheidung
 - Preisstabil
 - Seriös, aber jede 2 Anfrage geht aus Preisgründen verloren
 - Nicht preisstabil
 - Unseriös!
 - Die Branche spricht miteinander!
 - Die Bilder kosten nicht, das Nutzungsrecht kostet.
 - Preisbildung
 - Nach Aufwand
 - x Motive entstanden in 3 Stunden
 - Fester Stundensatz
 - Shooting
 - Postproduktion
 - Fester Tagessatz
 - Nach Nutzungsart
 - Motiv für Webseite, 4 Jahre, Banner, erste Seite
 - Ein Blick in Bildhonorare 2019 S. 54

Ohne Vertrieb ist alles Zufall (6)

- Häufige Anfragen
 - Buy Out
 - Alle Rechte für Immer und Ewig
 - Spezielle Nutzung aber für Immer
 - "Undlich lange kostet auch unendlich viel"
 - Wichtig: Definiere das Nutzungsrecht so genau wie möglich in der Rechnung. Spiele eine Gerichtsverhandlung durch, wenn der Kunde dich hintergeht.
 - Verwalte zeitlich beschränkte Nutzungsrechte
 - Neulizenzierung nach Ablauf
- Was oft schief geht
 - Kunde zahlt nicht
 - Kunde verwendet Motiv länger als eingekauft
 - Kunde gibt Motive fleißig an Dritte weiter
 - Deine Motive werden geklaut und unberechtigt genutzt
 - Piraterie und was man dagegen tun kann
 - Kleiner Exkurs wenn Zeit vorhanden
 - Nutzungsrechte werden im Nachhinein anders ausgelegt
 - Es hilft die Nutzung genau zu beschreiben

Ohne Vertrieb ist alles Zufall (7)

- Erfolgsfaktoren
 - Grundsätzlich
 - 1. Zuverlässigkeit, Schnelligkeit, einfache Prozesse
 - Schneller Rückruf
 - Schnelle Lieferung
 - Lieferung in gewünschter Form
 - Memorystick
 - DVD
 - Festplatte
 - Rein online SMUGMUG
 - Download
 - Einhalten von Zusagen
 - Freundlichkeit und kundenorientiertes Handeln
 - Übersichtliches Angebot, zeitnahe Rechnungsstellung
 - Zusammenarbeit mit Datenverwerter (Druckerei, Webdesigner, Bilderwerkstatt, Agentur usw.)
 - 2. Gute Qualität
 - Bildatenqualität
 - Auflösung
 - Schnitt, Farben, Kontraste
 - Bei Waren (Wandbilder) Nur Top Lieferanten wählen
 - 3. Angemessenes Preismodell
 - Marktüblicher Preis
 - Zu hoch und man kickt sich aus dem Geschäft
 - Zu niedrig man wirkt als Ramscher, Diletant, Nonprofessional
 - Kür
 - Deliver the unexpected!
 - Hilf dem Kunden erfolgreich zu sein
 - Werde sein vertrauter Berater
 - Upselling steigert Umsatz und Kundenzufriedenheit
 - Nie wieder etwas verschenken
 - Außer für Mutti

Die Sache mit dem Marketing

- Neben einem guten Vertrieb ist eine gute Vermarktung der eigenen Person und der Werke für den Erfolg entscheidend.
- Kein Nutzungsrecht verkauft sich von selbst.
- Kreiere Schönes und rede darüber
- Nenne dich Fotograf
 - Erstelle deinen eigenen Ausweis
- GOOGLE. GOOGLE und noch mal GOOGLE
- Aus meiner Sicht wirkungsvolle Werkzeuge für die Vermarktung
 - 1. Google Business
 - <https://business.google.com/>
 - So komplett wie möglich gestalten und regelmäßig Beiträge schreiben
 - 2. Eigene Webseite
 - Eigene Foto/Film als Kernthema
 - Vorstellung des eigenen Angebots / Tätigkeitsfelder
 - Handlungsaufforderung
 - Erstklassig einfache Darstellung der Kontaktdaten, komplett!
 - Optimiert für PC und Mobile Geräte
 - Webseite stetig anreichern und aktuell halten
 - Keine Preise einstellen
 - 3. Betrieb eines Galeriesystems in der Cloud
 - Smugmug
 - zenfolio
 - usw
 - Motive werden in der Google Bildersuche auftauchen
 - 4. Youtube
 - Vorstellung der Person, des Portfolios, Beschreibung von Techniken etc.
 - Sharing is caring.
 - Sharing macht sympathisch
 - Von sympathischen Leuten kauft man gern

Die Sache mit dem Marketing (2)

- Nach meiner Meinung zurückhalten bei
 - Wettbewerben
 - Erschleichung von Leistungen
 - Bringen vertrieblich nichts
 - Facebook
 - Erschleichung von Leistungen (AGB lesen)
 - Ausstellungen
 - Teuer und minimale Reichweite
 - Verleihungen an Hotels, Ärzte etc.
 - Teuer und minimale Reichweite

Die Sache mit dem Marketing (3)

- Jede gute Marketingaktivität ist direkt messbar bei der Kundennachfrage

Was nur?

- Ausrichtung des Fotothemas nach kommerziellen Aspekten
 - Was fotografiere ich heute?
 - Kann ich damit Geld verdienen?
 - Besser gefragt: Wer hat Interesse an meiner jetzigen Arbeit?
 - Würden die Interessenten Geld für die Nutzungsrechte zahlen?
 - Ideale Themen: Ich mag das fotografieren und es gibt zahlungskräftige Nachfrage nach diesen Bildern.
 - So wird Geldverdienen zum Genuss.
 - Man kann ein Nutzungsrecht nur lukrativ verkaufen, wenn der Nutzer auch Geld mit deinem Motiv verdient. Sonst nicht.
 - Beispiel: Der Makler bekommt seine Provision schneller oder höher ausbezahlt, wenn er das Objekt mit deinen TOP Bildern bewirbt
 - Ein privater Käufer wird für das Wandbild beschränkt viel zahlen. Eine Anwaltskanzlei sucht teure hochkarätige Kunst und zahlt dafür,
 - Arten der Fotografie nach Wikipedia
 - A
 - Abstrakte Fotografie
 - Actionfotografie
 - Aktfotografie
 - Analogfotografie
 - Arbeiterfotografie
 - Architekturfotografie
 - B
 - Brandentstehungsbild
 - C
 - Carl Durheims Fahndungsfotografien von Heimatlosen
 - D
 - Dokumentarfotografie
 - E

Was nur? (2)

- Die Art und Weise des Fotografieren ändert sich bei der kommerziellen Fotografie.
 - Bei jedem Auslösen ist im Hinterkopf der Gedanke "Würde dieses Bild jemand kaufen?"
 - Das muss dem künstlerischen Ziel nicht widerstreben
 - Im Resultat arbeitet man an professionellen Ergebnissen die deinen Kunden begeistern
 - Suche nach neuen Themen und Produkten, die deinen Kunden helfen können ihre Ziele zu verfolgen.
 - Nutze neue Technologien
 - Drohne
 - Panorama
 - Webcam
 - Zeitraffer
 - Denke wie die Marketingabteilung deiner Kunden

Was nur? (3)

- Freie Arbeiten versus Auftragsarbeiten
 - Produzieren in den eigenen Fundus
 - Stadtlandschaften
 - Symbolbilder
 - Generische Themen
 - Transport
 - Wissenschaft
 - Technik
 - Touristisch
 - Fotografieren von speziellen Dingen die nur für den Kunden nützlich sind
 - Veranstaltungen
 - Produkte
 - Mitarbeiterportraits

Was nur? (4)

- Idee: Kalte Aquisition
 - Suche dir einen Zielkunden aus
 - In der Nähe
 - Mittelstand oder größer
 - Für dich interessantes Produkt
 - Recherchiere wie die Firma kommuniziert
 - Prospekte
 - Webseite
 - Presse
 - Videos
 - Fotografiere eine kleine Serie die zu den Themen der Firma passt
 - Kontaktiere die Firma indem du dich vorstellst, deine Bildideen kommentierst und die Fotoserie per PDF zusendest
 - Sei gespannt auf die Reaktion

Was nur? (5)

- Thema: Stockfotografie
 - Agenturen
 - <https://www.shutterstock.com>
 - <https://stock.adobe.com/>
 - <https://www.istockphoto.com>
 - Stressen Preismodelle der Fotografen
 - 5 Lizenzen für 40€
 - Vorteile
 - Fotografieren ohne Druck
 - Fast beliebige Themen
 - Nachteil
 - Shared Revenue
 - Erfolgchancen nur bei großer Anzahl an Motiven

Die Werkzeuge

- Fotoausrüstung
 - Mirrorless Kamera Sony A7r III
 - Die wichtigsten Objektive
 - 16-35
 - 24-70
 - 24-105
 - 70-200
 - 2 Funkblitze
 - Drohne DJI Mavic 2 Pro
 - und vieles mehr was man eigentlich nicht braucht

Die Werkzeuge (2)

- Auf dem Rechner
 - Adobe Creative Cloud
 - 1. Lightroom Classic
 - 2. Photoshop
 - 3. Premiere Pro
 - Panorama Software PTGui und Pano2VR
 - Office 356
 - Wiso Mein Büro
 - mit Aktualitätsgarantie
 - Verbuchung mit Kontrolle durch Steuerberater
 - Dropbox 1TB Cloudspace
 - funktioniert als Sofortbackup der Bewegungsdaten
 - Smugmug "Power" Account
 - 70€ per anno
 - 125.275 Motive entspricht 530GB
 - ca. 70.000 photo views /Monat
 - Arconis Backup mit 2 NAS Systemen und Ausserhaussicherung im Bankfach
 - Webseite mit Wordpress relaunched / Hosting bei Host Europe
 - Papierloses Büro
 - ScanSnap Tisch Scanner
 - Evernote Premium Abo
 - G E N I A L
 - 1Password
 - Fritzbox mit Parallelruf auf Mobil und Festnetztelefon
 - Emailbenachrichtigung bei Anrufeingang

Ein paar Kenngrößen

- Mein Zeitverbrauch
 - 70% Vertrieb, Marketing, Lernen
 - 30% Fotografieren
- Anzahl Kunde
 - Gesamt 890 Kunden
 - ca. 5 große Kunden
 - viele wiederkehrende Kunden
 - sehr viele nicht wiederkehrende Kunden
- Umsatz

Wenn noch Zeit ist

- Thema Videoproduktion für Fotografen
- Thema DSGVO
- Konkrete Preisbeispiele für Nutzungsrechte
- Drohnen und worauf man achten muss
- Mein Angebot im Einzelnen