Geld verdienen mit

Magazin-Fotografie??

Stern, Geo, Spiegel, National Geographic etc. – wer als Fotoreporter beginnt, träumt davon, seine Bilder dort zu veröffentlichen. Aber die Honorare sind durch die Digitalisierung gesunken und die Konkurrenz ist größer geworden. ProfiFoto fragt Experten, wie sie damit umgehen und wo sie Chancen für die Zukunft sehen.

Das wollten wir wissen:

1 Wie haben sich die **Honorare und Arbeitsbedingungen** im Laufe der letzten Jahre verändert?

2 Welche Bedeutung haben **Stipendien und Crowdfunding** für Ihre Arbeit?

3 Verstärkt die Marktlage das **Einzelkämpfertum** oder schweißt die Krise den Schwarm zusammen?

4 Sind Kreative grundsätzlich **schlechtere Geschäftsleute** und verlangen zu selten ein angemessenes Honorar?

Paula Markert, Fotografin, paulamarkert.de

Foto: © Nele Gülck

1 Ich arbeite seit meinem Abschluss 2011 als freie Fotografin hauptsächlich für Zeitungen und Magazine. Mein Eindruck ist, dass die Honorare in diesem Bereich relativ konstant geblieben sind, mit einer minimalen Tendenz nach unten. Zu spüren ist schon, dass manchmal versucht wird, den zeitlichen Aufwand für eine Geschichte möglichst gering zu halten, beispielsweise zwei Termine bei unterschiedlichen Protagonisten auf einen Tag zu legen. Das erschwert natürlich mitunter die Arbeitsbedingungen, tendenziell ist weniger Zeit für eine Geschichte vorhanden. Oft sollen viele Motive in kurzer Zeit geliefert werden, da bleibt kaum Zeit für langfristige Beobachtungen einer Person oder eines Themas.

2 Crowdfunding habe ich persönlich noch nicht genutzt. Neben meiner angewandten, redaktionellen Arbeit setze ich regelmäßig Langzeitprojekte um, die ich selber vorfinanziere. Im Grunde beruht das ganze Konstrukt auf einer Art Mischkalkulation. Ein Teil des Geldes, den ich durch Auftragsfotografie verdiene, fließt in meine freien Arbeiten. Außerdem versuche ich, die Geschichten auch bei Magazinen unterzubringen, um so im Nachhinein einen Teil der Kosten wieder einzuspielen. Hinzu kommt dann die Teilnahme an Wettbewerben und Bewerbungen für Stipendien. Auch so habe ich öfter freie Projekte finanziert, wie zum Beispiel die Arbeit „Das Geld der Anderen“, die ich mit Hilfe des Dokumentarfotografie Förderpreises der Wüstenrot Stiftung umsetzen konnte. Die Akquise von Fördermitteln durch Kultur- und Politische Stiftungen ist außerdem ein wichtiger Teil der Finanzierung für Langzeitprojekte. Das können Förderungen für Ausstellungsprojekte oder beispielsweise Druckkostenzuschüsse für Buchprojekte sein.

3 Ich denke schon, dass die schwierige Marktlage uns alle unterschwellig unter Druck setzt. Gleichzeitig empfinde ich es gerade unter guten Kollegen und Freunden so, dass es auch ein großes gegenseitiges Interesse und eine solidarische Kollegialität gibt. Ich glaube, Fotografen, zumindest in dem Bereich, in dem ich mich bewege, haben oft das für diesen Beruf nötige Empathievermögen und eine ausgeprägte Neugierde gemeinsam. Und das spiegelt sich vielleicht auch im Verhalten untereinander wider.

4 Ich glaube, das ist eher eine Charakterfrage und es hat natürlich auch mit dem Alter und der jeweiligen Berufserfahrung zu tun. Grundsätzlich haben Kreative aber vielleicht gemeinsam, dass der Antrieb zum Arbeiten ein intrinsischer ist, es um Inhalte und Themen und nicht in erster Linie um den finanziellen Nutzen geht. Zu Beginn der Laufbahn ist man sicher eher dazu bereit, einen umfangreichen Auftrag für ein geringeres Honorar anzunehmen. Man ist dabei, sein Portfolio aufzubauen und Kontakte zu knüpfen, möchte flexibel sein und ist neugierig darauf, endlich Geschichten im Auftrag zu fotografieren. Meistens verändert sich das mit der Zeit. Man hat mehr Jobs und ist deshalb in der Position, schlechter bezahlte Angebote auszuschlagen beziehungsweise mehr Honorar zu verhandeln. Das Selbstbewusstsein in diesen Situationen wächst ja mit der positiven Erfahrung, dass Auftraggeber explizit mit dir zusammenarbeiten wollen und das stärkt die eigene Verhandlungsposition.

Thekla Ehling, Fotografin, thekla-ehling.de

Foto: © Vanessa van Houten

1 Die Preise stagnieren seit rund 20 Jahren, der Stern zahlt beispielsweise das gleiche Bildhonorar wie vor 15 Jahren. Dabei sind die Honorare selbst sehr unterschiedlich und können von 120 Euro bei einer überregionalen Tageszeitung bis zu 750 Euro in einem renommierten Wirtschaftsmagazin gehen. Eine Extravergütung für die weitere Nutzung der Bilder gibt es fast nirgendwo. Gleichzeitig hat man als Fotograf heute oft mehr Aufwand mit seinen Fotos, mit der Verwaltung, der Bearbeitung etc..

2 Für freie Arbeiten sind Stipendien und Crowdfunding eigentlich unerlässlich, ansonsten bekommt man die Kosten fast nie wieder raus. Bei Aufträgen ist diese Art der Querfinanzierung aber bislang nicht üblich.

3 Meine Erfahrung ist, dass sich in letzter Zeit vor allem Frauen zusammentun und gemeinsam auftreten. Die Solidarität unter Kollegen finde ich eigentlich grundsätzlich ziemlich groß. Man hat so seine Netzwerke, aber das ist immer auch eine Typfrage. Es gibt aber natürlich auch die Kollegen, die eher für sich allein arbeiten.

4 Auch das ist nicht so pauschal zu sagen. Es ist aber definitiv leichter, wenn man eine Agentur im Rücken hat, die für einen verhandelt. Für mich war das jedenfalls immer eine große Hilfe. Meine Einschätzung ist, dass sich Frauen tendenziell schwerer damit tun zu verhandeln als Männer – zumindest höre ich das immer wieder.

Peter Bitzer, Geschäftsführer Agentur laif, laif.de

Foto: © laif

1 Die Erfahrung ist wohl Allgemeingut, dass im Editorial Honorare gesunken und auf keinen Fall gestiegen sind. Außerdem, und das ist für inhaltlich anspruchsvolle Fotografie das fast noch größere Problem, gibt es im Zeitungen- und Zeitschriftenbereich nur noch sehr selten wirklich ausreichende Zeit für tiefergehende fotografische Arbeiten.

2 Eine wirklich tiefergehende fotografische Beschäftigung mit einem Thema ist schon lange nicht mehr allein nur über Editorial-Aufträge möglich. Von daher ist jede andere Art von weiterer Finanzierungsmöglichkeit solcher Projekte essentiell. Stipendien und Crowdfunding gehören dazu, aber auch Preisgelder, Printverkäufe, Workshops, Vorträge, Kunden außerhalb des Kiosk und vieles mehr.

3 Beides. Das ist wahrscheinlich eine Typfrage. Die einen versuchen, ihre Marktposition bestmöglich allein auszubauen. Die anderen versuchen es über stärkeren Austausch und Zusammenarbeit mit Kollegen. Kleinere Fotografenkollektive nehmen doch eher zu. Am besten wäre wohl beides: Einzeln wie ein Baum und brüderlich wie ein Wald, um mit Nazim Hikmet zu sprechen.

4 Generell würde ich das nicht sagen, es gibt schon auch sehr gute Geschäftsleute unter den Fotografen. Trotzdem könnte der eine oder andere da noch was dazu lernen. Es ist aber auch nicht leicht heute in einer Situation von mehr Angebot als Nachfrage. Und natürlich ist der Schlüssel vor allem die eigene unverwechselbare fotografische Qualität.

Bertram Solcher, Fotograf, bertramsolcher.de

Foto: © Katja Solcher

1 In dem Bereich, den ich überblicken kann, haben sich die Honorare in den letzten 25 Jahren nur äußerlich verändert: Es waren 700 DM Tagessatz, heute sind es 350 €. Das klingt auf 22 Arbeitstage im Moment gerechnet ordentlich, aber leider vergeben Magazine nur noch einen Bruchteil der Aufträge, den sie vor 25 Jahren vergeben haben. Außerdem konnte ich vor 25 Jahren die Bilder nach der Erstveröffentlichung verkaufen, wie ich wollte. Heute beansprucht der beauftragende Verlag 50 % und mehr der dann erzielten Honorare. Meine Arbeitsweise hat sich zunehmend den Vorgaben der Verlags-Kaufleute unterzuordnen: Für eine tief gehende Reportage werden eben nur noch zwei Tage bezahlt, wer sieben Tage (also auch am Wochenende) arbeitet, bekommt nur fünf Tage honoriert. Wie ich meinen Leihwagen abhole, ist meine Sache, die Fahrt zum Vermieter wird nicht vom Verlag übernommen. In den Polo müssen dann mein umfangreiches Kamera-Equipment und die Blitzanlage passen, Dinge, die ich dem Verlag natürlich kostenfrei zur Verfügung stellen muss. Außerdem muss ich noch den Redakteur samt Übernachtungsequipment befördern.
Dass ich keine Tagesspesen mehr bekomme – OK –, dass ich aber den Kaffee für den Interview-Partner aus eigener Tasche bezahlen muss, stört mich. Mir fehlt der Respekt vor meiner Person und die Wertschätzung meiner Arbeit. Und ja, das hat auch mit Geld zu tun.

2 Beides sind finanzielle Unterstützungen, die für bestimmte Projekte sinnvoll sein können. In den seltensten Fällen sorgen sie jedoch für den Lebensunterhalt. Für mich spielen beide Modelle keine Rolle in der täglichen Arbeit.

3 Ich habe Fotografen, wenn es um die tägliche Arbeit geht, meist als Einzelkämpfer empfunden. Über Geld wird ungern gesprochen, die Preise werden unterboten, wo es nur geht. Zusammenarbeit und auch Zusammenhalt gibt es in den Berufsverbänden. Über Technik wurde immer wieder gerne diskutiert, aber zunehmend etablieren sich auch Zirkel, die über die wirklich wichtigen Dinge sprechen: über Bilder, deren Relevanz und auch über die Zukunft der professionellen Fotografie. In diesen Diskussionsrunden wird auch immer wieder versucht, über Fotografie im gesellschaftlichen und historischen Kontext zu sprechen.

4 Im Magazin-Bereich sind die Honorare ziemlich festgeschrieben. Bildredakteure müssen sich an die Vorgaben der Betriebswirte halten und haben kaum noch eigene Handlungsspielräume. Ich versuche einigermaßen faire Pakete auszuhandeln, das klappt manchmal. Und ja, ich bin kein guter Geschäftsmann, wenn es um meine kreativen Leistungen geht. Ich kann meine Arbeit selber nur schlecht verteidigen und das nutzen manche Kunden aus.

Christian Pankratz, Büroleiter Agentur Ostkreuz, ostkreuz.de

Foto: © Natascha Pohlmann

1 Ich habe einmal in unserem Buchhaltungsprogramm nachgeschaut. Die frühsten Rechnungen, die ich dort finden konnte, sind aus dem Jahr 2001 und da sehe ich die gleichen Honorare für redaktionelle Foto-Aufträge wie heute. Der Unterschied zu damals ist heute nur, dass man für die Aufträge sehr viel weniger Zeit bekommt. Den meisten Bildredakteuren ist die Situation auch sehr unangenehm. Sie können aber natürlich am allerwenigsten dafür. Die Gründe für diese Entwicklung liegen auf der Hand. Wir sind da aber sehr entspannt, da wir relativ breit aufgestellt sind.

2 Stipendien sind großartig und ermöglichen vielen unserer Fotografen freie Projekte. Mit Crowdfunding haben wir bisher auch sehr gute Erfahrungen gemacht. Unser Fotograf Espen Eichhöfer hat für seinen damaligen Rechtsstreit in Sachen „Street-photography“ Startnext genutzt, um das finanzielle Risiko vor dem Bundesverfassungsgericht abzufangen. Da die Angelegenheit viele Fotografen interessiert hat, hat es wunderbar funktioniert. Das war aber ganz klar ein Spezialfall. Weitere Projekte haben wir über Crowdfunding bisher noch nicht realisiert.

3 Ganz klar Zweiteres. Gerade bei Ostkreuz steckt der Zusammenhalt gewissermaßen in der DNA. Schon bei der Gründung der Agentur, nach dem Fall der Mauer, ging es den Gründungsmitgliedern darum, zusammen besser auf dem gesamtdeutschen Markt aufgestellt zu sein. Und noch heute helfen sich die Ostkreuz-Fotografen gegenseitig. Allerdings kann man bei uns nicht von Krise sprechen. Wir sind stabil und wachsen seit den letzten Jahren.

4 Ich kenne einige Fotografen, die sich nicht unter Wert verkaufen und immer auf ein angemessenes Honorar bestehen. Das klappt in der Regel auch, wenn man es selbstbewusst durchzieht und der Kunde die Arbeit zu schätzen weiß. Die meisten sind beim Verhandeln ihrer Honorare allerdings sehr unsicher und es liegt Ihnen auch nicht. Vielen fehlt gerade am Anfang einfach die Kenntnis, wie man clever verhandelt und vor allem, wie man richtig Nutzungsrechte einräumt. Die Ostkreuz-Fotografen sind in der bequemen Situation, dass sie bei Preisverhandlungen immer an mich verweisen können. Mir macht das sogar Spaß. Seit einigen Jahren gebe ich meine Erfahrungen aus der täglichen Praxis weiter, indem ich an Hochschulen doziere oder Workshops gebe. Je mehr Fotografen wissen, was ein angemessenes Honorar bedeutet, desto besser ist es für alle Fotografen auf dem Markt.

Frank Überall, Vorsitzender des Deutschen Journalisten Vereins, djv.de

1 Die Honorare für aktuelle Bilder sind zum Teil sehr stark gesunken, im besten Falle haben sie stagniert, das gilt auch für die Zahlungen von Fotoagenturen für verkaufte Stockfotos. Die Arbeitsbedingungen haben sich zugleich stark verschlechtert:

Foto: © Werner Siess

Fotos werden von Institutionen und Einrichtungen wie Rettungsdiensten oder der Polizei selbst angefertigt und den Medien kostenlos zugeliefert. Freie, die mit viel Aufwand zu Ereignissen gefahren sind, können dann ihre kostenpflichtigen Bilder nicht mehr absetzen. Manchmal kommt direkt auf der Rückfahrt vom Termin der Anruf, die Redaktion brauche jetzt doch nichts, die Feuerwehr habe die Bilder schon geschickt.

2 Im professionellen Fotojournalismus spielt das nahezu keine Rolle. Es gibt wohl Fälle, wo Studenten aus Fotojournalismus-Studiengängen mit Unterstützung der Hochschulen für einige Zeitschriften arbeiten, also im Prinzip kostenlos und durch Hochschule und/oder ein damit zusammenhängendes Programm bezahlt. Aber für Profis gilt so etwas nicht.

3 Von einer Zusammenarbeit profitiert in der jetzigen Lage niemand, sie verursacht nur weitere Kosten. Jeder kämpft für sich allein, und am Roten Teppich nimmt das Geschubse und gegenseitige Behindern weiter zu. Auch weil immer mehr Leute vor Ort sind, die als Nebenberufler oder Hobbyfotografen mitmischen. Das ist der entscheidende Grund dafür, dass wir als Deutschlands größte Journalistenorganisation den freien Bildjournalisten das DJV-Bildportal anbieten. Hier kann jeder Profi-Fotograf seine Bilder zu marktgerechten Honoraren zur Verfügung stellen.

4 In den 60ern und 70ern florierte die Fotografie, die Einnahmen sprudelten. Das dauerte sogar noch in die 80er und 90er an. Es kann also nicht die Rede davon sein, dass Kreative an sich schlechte Geschäftsleute sind oder es nicht verstünden, angemessene Honorare zu verlangen. Die umfassende Digitalisierung hat dazu geführt, dass Bildaufnahmen für jeden möglich sind und auch von jedem jederzeit in Sekundenschnelle weltweit verschickt werden können. Einem Wirtschaftsgut, das so leicht verfügbar ist und reproduziert werden kann, fehlt die Knappheit, die für eine Werthaltigkeit erforderlich ist. Das macht es für professionelle Bildjournalisten so schwierig, sich am Markt zu behaupten.

Theodor Barth, Fotograf, theodorbarth.de

Foto: © Theodor Barth

1 Einige Verlage versuchen, über die Nebenkosten Geld einzusparen. Ab 201 km wird nur noch 0,15 Cent pro km berechnet. Wie sich damit ein Auto finanzieren lässt ist mir schleierhaft. Das Frühstück in Hotels wird nicht bezahlt. Ich arbeite redaktionell und für Corporate Media, wobei Corporate Media mittlerweile zu meiner Haupteinnahmequelle geworden ist. Allerdings mache ich zur Zeit auch wieder verstärkt Editorialfotografie. Die Honorare sind im Corporate Media-Bereich höher, aber die Produktionszeiten sind sehr kurz: Hier ist der Druck sehr hoch, da in der kurzen Zeit Bilder in hoher Qualität entstehen müssen. Ein paar Beispiele: Für eine Produktion in Alaska hatte ich zweieinhalb Tage, in Pebble Beach in den USA drei Tage, für eine Editorial-Reportage in Grimsby, Großbritannien, zwei Tage.

2 Ich arbeite gerade an einem freien Projekt in Georgien, das ich mit einem VG BildKunst-Stipendium finanziere. Für mich ist das sehr wichtig, da es die einzige Möglichkeit ist, mit Zeit an einem Thema zu arbeiten. Die Arbeitsweise ist eine andere, nicht zielorientiert wie in der Auftragsarbeit, sondern suchend, ich kann mich treiben lassen, mir andere Zeitvorgaben organisieren. Diese Arbeit wird im Magazin „mare“ erscheinen. Crowdfunding ist sehr interessant, um an Geldquellen für freie Projekte zu kommen. Meine Crowdfunding Erfahrungen sammelte ich in dem Fotografenprojekt „elf Uhr elf“, an dem insgesamt neun Fotografen beteiligt waren.

3 Die Marktlage ist schwierig und wird nicht einfacher. Zwangsläufig sind wir Einzelkämpfer, trotzdem finde ich es ungemein wichtig, ein Netzwerk von Fotografen zu haben, die einander kennen und sich schätzen. Mal kann ich einen Job aus Zeitgründen nicht machen und reiche ihn an jemand weiter, der wiederum mir einen Job gibt, den er nicht machen kann. Zudem ist der kritische Austausch untereinander sehr wichtig, während ich an einem freien Projekt arbeite.

4 Ich bin sicher kein Geschäftsmann, der das maximale Honorar herausschlägt. Wichtiger ist es mir, langfristige Beziehungen zu meinen Geschäftskunden aufzubauen.

Bettina Flitner, Fotografin, bettinaflitner.de

Foto: © Bettina Flitner

1 Die Honorare haben sich halbiert, ich bekomme heute für die gleiche Arbeit glatte 50 Prozent weniger Geld. In der Regel hat man auch weniger Zeit für einen Auftrag.

2 Ich reiche regelmäßig bei der Stiftung Kulturwerk ein und habe auch schon zwei große Arbeiten mit diesen Stipendien realisieren können. Ich habe aber auch oft freie Fotoarbeiten erst im Nachhinein finanziert, durch den Verkauf der Bilder über meine Galerie oder den Abdruck in Zeitschriften. Wenn man eine Arbeit wirklich machen will, dann finden sich immer Mittel und Wege, sie zu finanzieren. Crowdfunding habe ich bisher noch nicht gemacht.

3 Fotografen waren immer schon Einzelkämpfer. Sie müssen allein unterwegs sein, um gute Fotos zu machen. Da würde auch Schwarmintelligenz nicht viel bringen. Was allerdings eine Folge der härteren Marktlage sein könnte, ist, dass es zunehmend Fotografen-Zirkel gibt, in denen man sich über Arbeiten und Projekte und manchmal auch über Geld austauscht. Es ist immer schön, Kollegen zu treffen und sich zu bereden. Aber letztendlich muss man doch allein verhandeln und allein fotografieren.

4 Ich glaube, dass unsere Arbeit den meisten von uns einen so großen Spaß macht, dass wir uns fragen, ob man dafür etwa auch noch Geld verlangen soll. Nein, im Ernst, ich glaube nicht, dass Kreative schlechtere Geschäftsleute sind. Es gibt es allerdings sehr große Schwankungen, je nach Medium. Wenn man mit neuen Auftraggebern zu tun hat, ist das immer ein wenig stochern im Nebel. Aber mit ein bisschen Erfahrung und einem realistischen Selbstvertrauen geht auch dies.

HEDLER®
Systemlicht

HEDLER Profilux® LED1400
Handmade in Germany

Die neuen Serienstars aus der Profilux®-Reihe

Taglichtqualität mit ca. 5600 Kelvin und einem CRI > 95, Lichtleistung bis zu 1400 W (verglichen mit einer Standard-Halogenleuchte), Stromaufnahme 185 W, entspricht 138 Lumen pro W, bis zu 244.000 lux, flickerfrei, stufenlose Anpassung von Spot- bis Flutlicht, Ausleuchtwinkel 20° bis 60° je nach Fokusierung, dimmbar von 5% – 100% Lichtleistung bei gleichbleibender Farbtemperatur, sehr leise Kühlung, Lebensdauer von ca. 50.000 Stunden, Kompatibel mit allen original HEDLER Lichtformern