

Alternative oder Abzocke? Fotografen-Services

Sie heißen PicDrop, Cherrydesk, Pic-Fair, YouPic, EyeEm, Boom, Lemon One, Pic-Time oder Patreon, schießen wie Pilze aus dem Start-up-Boden und versprechen die perfekten Workflow- und Vermarktungs-Lösungen für Profi- wie Amateurfotografen. Wir haben nach euren Erfahrungen mit diesen Anbietern gefragt.

Das wollten wir wissen:

1 Welche **Online-Angebote** der genannten Art haben Sie bereits ausprobiert und welche wollen Sie auch zukünftig nutzen?

2 Welche **konkreten Vorteile** bringen Ihnen diese Angebote?

3 Wie werden diese Start-Ups den Fotografiemarkt **nachhaltig verändern** – oder haben es bereits getan?

4 Welche **Angebote** vermissen Sie?

Julia Laatsch, Fotografin, julia-laatsch.de

Foto: © Julia Laatsch



1 Bei der Vielzahl der Anbieter mache ich es wie bei der Pilzsuche im Wald: Ich nehme nur die Pilze mit, die ich sicher kenne und solche, die mir gut schmecken. Ich nutze bislang nur PicDrop und Cherrydeck, da das die beiden Plattformen sind, welche auch meine potenziellen Kunden nutzen.

2 Alle Plattformen haben einen gemeinsamen Nenner, der sie so wertvoll für mich macht: Sie sparen meine Zeit und die meiner Auftraggeber. Darüber hinaus geht die Nutzung natürlich mit einer Sichtbarkeit einher, die für mich als freie Fotografin essenziell ist.

PicDrop nimmt unter den genannten Beispielen eine Sonderstellung ein: Hier geht es in erster Linie darum, den Workflow mit meinen Kunden nach der Produktion für alle Beteiligten übersichtlich, verlässlich und effizient zu gestalten. Da ich häufig mit größeren Teams für Werbeproduktionen zusammenarbeite, erleichtert es mir die Arbeit enorm. Es müssen nicht mehr haufenweise Mails mit Bildauswahlen und Kontaktbögen durch das Universum geschickt werden. In kürzester Zeit kann ich der Agentur, dem Bildbearbeiter und dem Kunden Zugänge zum entstandenen Bildmaterial einrichten. Alle Beteiligten können Auswahlen erstellen, Kommentare hinterlassen und je nach Freigabe auch eigene Daten in die angelegte Struktur hochladen. Ich bin großer Fan der ersten Stunde und auch meine Kunden kennen und schätzen PicDrop als etablierten und softwareunabhängigen Begleiter.

Cherrydeck sehe ich eher als internationale Präsentationsplattform für mein Portfolio. Ziel der Plattform ist es, Marken die Suche

nach dem perfekt geeigneten Fotografen oder der passendsten Fotografin zu erleichtern. Regelmäßig werden dort kleine und umfangreichere Projekte ausgeschrieben, auf die man sich bewerben kann. Leider habe ich dort bisher nicht aktiv teilgenommen und kann daher kein abschließendes Urteil dazu fällen. Fakt ist aber, dass bei solchen Ausschreibungen meist nur einer ausgewählt wird und alle anderen leider leer ausgehen. Es ist eine gewisse Grundinvestition an Zeit nötig, was sich je nach Projekt jedoch durchaus lohnen kann. Das muss jeder für sich selbst entscheiden. Ich denke, es bleibt abzuwarten, inwieweit Cherrydeck sich in den nächsten Jahren etablieren wird. Der Ansatz ist spannend und durchaus interessant für beide Seiten – die Kreativen und die Auftraggeber.

3 Diese Start-Ups werden den Fotografiemarkt meiner Meinung nach nicht nachhaltig verändern. Sie werden ihn jedoch um eine weitere Komponente erweitern, wenn es darum geht, Sichtbarkeit zu generieren. Für mich geht es vorrangig immer noch darum, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Und da ersetzen solche Plattformen sicher nicht den mir viel lieberem persönlichen Kontakt, ein gutes Netzwerk, eine professionelle Suchmaschinenoptimierung oder den Berufsverband (Beispiel Freelens e.V.). Für mich ist die Mischung aus allen Bereichen so spannend, aber keine davon wäre allein zielführend.

4 Aktuell vermisste ich kein konkretes Angebot. Ich bin aber sehr gespannt, welche Start-up-Pilze als nächstes aus dem Boden schießen.

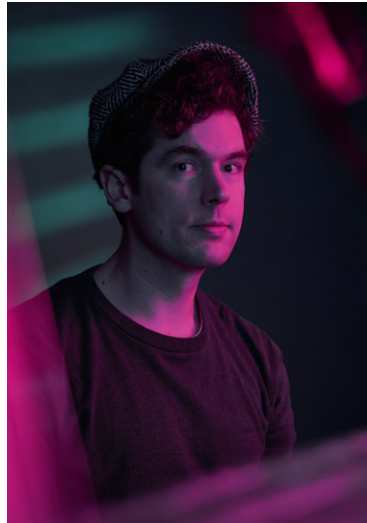
Christopher Horne, Fotograf, christopherhorne.de

Foto: © shschroeder

1 Bisher habe ich nur PicDrop (seit zwei Jahren) und EyeEm (nur kurz) genutzt, bei PicDrop bin ich geblieben.

2 EyeEm verstehe ich als Microstock-Plattform und entsprechend wenig Potenzial sehe ich da für meine Reichweite – auch, weil meine Genres Reportage und Dokumentation anders funktionieren. PicDrop hingegen ist mittlerweile zu einem meiner Lieblingstools geworden. Die Hauptanwendung ist ja bekanntlich „Cloudservice für Fotografen“. Und das zu Recht. Die ganzen kleinen Features wie Ampelsystem und Sammlungen bei der Bildauswahl, die Kunden selbst tätigen können und die Möglichkeit, Wasserzeichen zu setzen und bei der Downloadfreigabe zu entfernen, sind sehr praktisch. Ansonsten nutze ich PicDrop als Moodboard-Anwendung, wofür ich früher Pinterest verwendet habe – ziemlich starr und auf Dauer unübersichtlich –, finde ich den minimalistischen Ansatz bei PicDrop sehr gut. Außerdem „kann PicDrop DSGVO“. Ich weiß, dass PicDrop auch Galerien für die Homepage anbietet, aber das ist etwas, was ich mir zwischen den Jahren mal anschauen werde.

3 Start-ups haben aus meiner Sicht den Vorteil, dass sie oft einzelne konkrete Probleme lösen und nicht die eierlegende Wollmilchsau geben wollen. Bei den genannten Beispielen war das beispielsweise eine unkomplizierte Microstock-Plattform (EyeEm) und eine einfach zu bedienende Platt-



form für die Weitergabe von Daten an Kunden (PicDrop). Ich verstehe diese Start-ups vor allem so, dass sie von Fotografen für Fotografen entwickelt wurden und damit genau wissen, wo der Schuh drückt. Daher denke ich, dass Start-ups zumindest gute Einzellösungen bereitstellen können. Kommunikation und Workflow werden wahrscheinlich noch digitaler für diejenigen, die es wollen. Gleichzeitig liefern diese Start-ups oft Dienste, die mit einem Abomodell bzw. einer regelmäßigen Zahlung daherkommen. In einer Branche, in der man je nach Auftragslage mal gut, mal weniger gut verdient, sollte man sicher klug auswählen, auf welches Pferd man setzt.

4 Aktuell bin ich wunschlos glücklich. Das liegt aber vor allem daran, dass ich einen Workflow habe, mit dem ich zufrieden bin und den ich mit den mir zur Verfügung stehenden Mitteln optimiere.

Thomas Siber Tischer, Fotograf, tst-fotografie.de

Foto: © privat

1 • PicDrop nutze ich seit dem ersten Tag meiner Selbstständigkeit und werde es auch weiterhin tun.

Für mich eine schnelle und gute Lösung für die Auswahl durch den Kunden oder Austausch und Bereitstellung der Fotos.

- Cherrydesk: Als vollwertiges Mitglied registriert für Testzwecke, jedoch wieder gekündigt. Cherrydesk ist, wie Lemon One, ein Portal, welches die Kundenakquise übernimmt und bündelt. Jedoch muss ich sagen, dass bei Cherrydesk die „Bewerbung“ um einen Job nichts für mich ist. Bei Lemon One habe ich meine Bewerbung erst gar nicht abgeschickt – nach Durchsicht der AGBs bin ich als Fotograf nicht bereit, meine Urheberrechte komplett an Lemon One (Punkt 7 – Namensnennung) abzugeben.
- YouPic: Vom Aufbau/Idee her könnte es 500px oder auch Instagram sein. Eine Plattform, um seine Kreationen und Bilder mit der Welt zu teilen. Hier gehe ich nicht von aus, dass die Kundenakquise im Vordergrund steht bzw. überhaupt neue Aufträge generiert werden.

2 Meiner Meinung nach sollen diese Angebote primär dem Fotografen die Kundenakquise erleichtern. Hier werden Plattformen aufgebaut, auf denen Firmen Jobs ausschreiben und sich interessierte Fotografen darauf bewerben. Somit entfällt beim Fotografen ein Teil des Marketings und dieser kann sich voll auf die Jobs konzentrieren.



3 Die Kundenakquise wird leichter, die Investition in Werbung bzw. Marketing verlagert sich.

Fotografen suchen eventuell nicht nach neuen Jobs, sondern werden zugeteilt. Je nach Kapazität können diese zustimmen oder ablehnen. Zudem könnte es auch andersherum laufen, der Kunde sucht sich seinen Fotografen anhand des Portfolios aus. Bei PicDrop oder ähnlichen Diensten sehe ich den Vorteil des einfachen Datenaustauschs. Es müssen keine USB-Sticks oder DVDs verteilt werden, sondern die Daten stehen dem Kunden sofort zur Verfügung. Sowohl Kunde als auch Fotograf interagieren gemeinsam auf einer Galerie.

4 Tatsächlich keine. Das Angebot ist schon vielfältig und je nach Workflow sucht man sich den passenden Dienst dazu aus.

Roland Breitschuh, Fotograf & Kameramann, rolandbreitschuh.de

1 Ich hatte eine Anfrage einer der genannten Firmen, wir sind uns aber aus verschiedenen Gründen nicht einig geworden. Hauptaspekt war, einen Testshoot mit einer bestimmten (nicht besonders komplexen) technischen Guideline zu absolvieren, die aufgrund meiner langjährigen Expertise für mich keine Relevanz hatte.

2 Mir selber brachte dieses Angebot keine Vorteile. Ich dachte, das wäre so, allerdings war die Honorarstruktur derart, dass ich einen auskömmlichen Verdienst nur dann hätte, wenn ich fulltime für dieses Unternehmen tätig wäre. Zum Abfedern von Auftragslöchern oder flauen Monaten ist die Ver-

dienstaussicht eher gering, und würde in meinem Fall zwar die Kosten decken, aber auch nicht mehr. Es klang eher nach einem Angebot für junge, unabhängige Fotografen mit kleinen Lebenshaltungskosten. Für Berufseinsteiger kann es eventuell ein „Brot und Butter“-Job sein – wenn man sich von seinem Weg nicht abbringen lässt.

3 Sicher haben Sie das bereits getan. Ich sehe das kritisch: Der Markt der Bildgestaltung geht immer mehr in einen Dienstleistungsmarkt über. Auch wenn der Beruf Fotograf gelegentlich Merkmale einer Dienstleistung aufweist, ist man ja kein Dienstleister: Jeder Fotograf arbeitet an einer eigenen visuellen Identität

und kann seinen Job auf vielfältige kreative Art und Weise erledigen. Das Konfektionierte, Standardisierte, Reproduzierbar-Austauschbare steht bei den oben genannten Portalen eher im Vordergrund, hat eine stärkere kaufmännische Komponente statt eine gestalterische. Bei meinem eigenen Kunden erlebe ich eine starke Individualisierung – sie wünschen sich unverkennbare Aufnahmen, einen auf sie zugeschnittenen Look und keine Stockfotografie-Anmutung. Die Stockfotografie war ja ebenfalls für viele Fotografen zunächst ein attraktives Angebot, um das Geschäftsfeld zu erweitern und ist inzwischen vielfach nicht mehr lukrativ.

4 Ich bin unsicher, ob ich fotografische Angebote vermisse. Wir haben schon Hotel- und Interior-Fotografie, Food-Fotografie, Katalog- und Produktfotografie

usw. als Start-up Plattformen („A new home for photography“, wie ein Anbieter meint). Weiterhin sehe ich mich jeden Tag mit GoSee, 500pix, Behance, Facebook, Instagram, Blog, Newsletter, Mappingsichtungen, Kuratierungs-Meetings und dergleichen beschäftigt. Super wäre doch, sich mehr auf Inhalte, auf die gestalterische Exzellenz, auf visuelle Identität, fairen Wettbewerb und Transparenz sowie auf auskömmliche Honorare zu einigen – und wenn es dafür eine Plattform braucht – bitteschön.



Foto: © Rainer Schmitt

Sebastian H. Schroeder, Fotograf & Autor, shschroeder.com

Foto: © shschroeder



1 Aktiver Nutzer bin ich nur von PicDrop. Boom, Lemon One und auch andere ähnliche Anbieter haben mich bereits mehrfach angeschrieben und versucht, mich zum Mitmachen zu bewegen. Die Ersten waren Lemon One. Nach einer initialen Mail, die ich ignorierte, und einem tatsächlich nettem Telefonat, war ich kurz versucht, mitzumachen. Als ich jedoch die Preise las, habe ich unmittelbar abgesagt.

2 Ein klarer Vorteil von PicDrop ist bessere Kundenkommunikation und eine schnellere Abwicklung der Jobs. Es steht der Bedarf des Fotografierenden im Mittelpunkt, um sich und seine Kunden glücklicher zu machen.

Bei den Bildsammel-Angeboten steht der Profit des Mittelsmanns im Vordergrund. Der Briefing-Aufwand auf Kundenseite ist ähnlich wie bei unabhängigen Fotografen, ebenso die Abwicklung oder das Fotografieren. Einzig der Erstaufwand, die Suche des Kreativen, wird auf Kundenseite abgekürzt. Diese Abkürzung bedeutet für uns Fotografierende allerdings ein um Längen geringeres Honorar. Der stets von den Unternehmen ausgewiesenen „Vorteil“, keine Akquise mehr machen zu müssen, täuscht nicht darüber hinweg, dass man für

200 Euro – bei eigener Anreise und eigenem Equipment – nicht wirtschaftlich arbeiten kann.

3 Abgesehen von PicDrop verstehe ich die Angebote als Stockbildfabriken, die versuchen, Plattformökonomie in die Fotoindustrie zu bringen. Die Plattformen möchten selbst über eine einheitliche Ästhetik als Marke wahrgenommen werden. Noch mehr als sonst werden Fotografierende so zu Dienstleistern ohne eigenen, kreativen Ansatz. Das schwächt die Diversität und den sowieso schon instabilen Markt. Aufgrund des immer größeren Bildbedarfes, bei gleichzeitig sinkenden Budgets, steckt dieser in einer stetig fallenden Preisspirale.

Das Argument, dass der Markt es schon richten wird, lasse ich hier nicht gelten. Vielmehr verweise ich auf eine Aussage von Henning Arndt, Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses des CV: „Wer einmal unzufrieden war mit günstigen Bildern, wird beim nächsten Mal nicht mehr ausgeben. Stattdessen wird er/sie noch weniger investieren, um bei gleicher Enttäuschung nicht wieder ‚zu viel‘ Geld ausgegeben zu haben.“

4 Ich vermisse Angebote, die uns Fotografierende als Kunden sehen und nicht als Ware. Es gibt viele Möglichkeiten, unsere Arbeit kundenorientierter zu machen. Beginnend bei der Bildauswahl auf dem Job, bis hin zur Datensicherung und Archivierung. Ähnlich wie PicDrop, die sich der Anforderungen der Fotografierenden angenommen haben, anstatt am anderen Ende Margen abzugreifen.

Anke Dörschlen, Fotografin, anke-doerschlen.com

Foto: © Dörschlen & De Zutter



1 Ich nutze PicDrop täglich. PicDrop bietet mir eine schnelle und einfache Möglichkeit, meinen Kunden Fotos zur Verfügung zu stellen: Entweder nur zur Ansicht, aber auch zum Download. Außerdem habe ich mich bei PicFair angemeldet, da sich das Konzept sehr vielversprechend anhörte: Man kann über diese Plattform sowohl Prints als auch Bild-Lizenzen verkaufen. Und das zu fairen Preisen, die man selbst festlegen kann.

2 PicDrop bietet mir eine Arbeitserleichterung für meinen Workflow. Ich kann die Fotos ganz schnell aus Lightroom in die jeweilige Kundengalerie exportieren. Der Kunde wiederum bekommt eine übersichtliche Galerie, in der er direkt die Fotos auswählen, bewerten, downloaden oder auch eigene Auswahlen erstellen kann. Aber nicht nur die Funktionalität von PicDrop gefällt mir sehr gut – schön finde ich auch, dass es ein deutscher Anbieter ist und die Kundenbetreuung schnell und unkompliziert ist. Insgesamt ein professioneller Dienstleister, den ich nicht mehr missen mag. Bisher habe ich noch keine Fotos bei PicFair hochgeladen, da ich unsicher bin, ob das Konzept wirklich für mich funktioniert. Die Idee und das Konzept sind schon klasse:

einmal Fotos einstellen und sowohl Prints als auch Lizenzen aus einer Hand verkaufen. Klingt erst einmal vielversprechend. Auch die Idee, selbst die Preise zu bestimmen, ist mit Blick auf die Erlöse bei Micro-Stock-Agenturen natürlich verlockend. Allerdings kann ich mir nicht vorstellen, dass Kunden sich durch diesen Dschungel aus unterschiedlichen Preisniveaus wählen wollen – wahrscheinlich greifen sie dann doch lieber auf bekannte Agenturen zurück.

Ansonsten habe ich mich für Lemon One interessiert, aber von einer Anmeldung abgesehen. Lemon One ist ein Dienstleister, der Fotoaufträge vermittelt und eine bessere Auslastung der Fotografen verspricht. Leider drückt das wieder nur auf die Fotografenhonorare und die Fotografen werden sowieso nicht wegen ihrer Bildsprache, sondern aufgrund eines Algorithmus gebucht. Sozusagen Fotos von der Stange – austauschbar und billig.

3 Letztendlich führen diese ganzen Start-ups dazu, dass der Markt noch unübersichtlicher wird. Es werden zusätzlich immer mehr Amateure ihre Fotos anbieten und über diese Plattformen vermarkten. Der Markt wird daher mit immer mehr Fotos überschwemmt und das wird leider die sowieso schon geringen Fotohonorare weiter nach unten ziehen.

4 Grundsätzlich vermisse ich kein Angebot. Es gibt gerade eher zu viele Angebote – gerade die Fotografen-Vermittlungsportale könnten gerne wieder vom Markt verschwinden :-)

Kai Pohkamp, Foto- & Videograf, contentyou.de

Foto: © contentyou.de



1 Wir nutzen bereits seit über drei Jahren PicDrop und zusätzlich seit knapp acht Monaten den amerikanischen Anbieter Pic-Time.

PicDrop nutzen wir ausschließlich für unsere Firmenkunden und Pic-Time für unsere Privatkunden wie Brautpaare.

2 PicDrop als einer der bekanntesten und größten deutschen Anbieter hat besonders bei der Abstimmung mit dem Kunden sehr viele Vorteile. Kunden können mit den Farben Grün, Orange und Rot die Fotos nach einem Fotoshooting markieren und sogar kommentieren. Früher musste dies aufwändig mit den Bildnummern abgeglichen werden. Eine weitere tolle Funktion

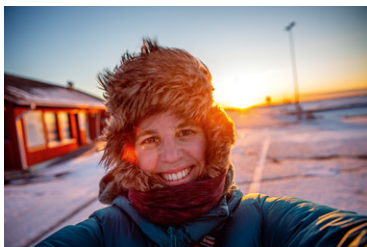
ist die Bildauswahl- und Kommentarfunktion. Hiermit kann uns der Kunde ganz einfach seine Meinung zu den Favoritenbildern mitteilen ohne anzurufen oder eine Mail zu schicken. Den Anbieter Pic-Time nutzen wir ausschließlich für unsere Brautpaare. Denn dieser Cloudanbieter hat nicht nur unlimitiertes Speichervolumen sondern auch ein komplettes Shopsystem mit Fotobüchern und vielen anderen Angeboten im Hintergrund wie etwa Couponcodes und automatisierte E-Mails für Rabatte. Zusätzlich ist das Design optisch passender für Brautpaare gehalten.

3 Das haben diese Anbieter bereits. Und für uns gehört dieses Tool schon lange genauso zu unserem Berufsalltag wie die Speicherkarte und die Kamera. Was früher über einen einfachen Dropbox-Link abgespeist wurde, ist heute eine weitere Möglichkeit, seinem Kunden einen tollen Service nach dem Shooting zu bieten.

4 Die optisch bessere Einbindung von Videos und eine zusätzliche Downloadfunktion von Videos. Zusätzlich sind die Speicheroptionen bei dem deutschen Anbieter PicDrop mit knapp 300 GB sehr gering für über 20 € im Monat.

Jana Erb, Fotografin, kontrapixel.de

Foto: © KontraPixel Jana Erb



1 Ich habe bisher mit Cherrydeck, Picdrop und Evlaa gearbeitet. Momentan nutze ich Evlaa.

2 Bei Cherrydeck war ich „early adopter“, habe aber nie einen Nutzen für mich daraus ziehen können, auch in der „Full Membership“-Variante nicht. Ich habe mich immer wieder auf die ausgeschriebenen Produktionen beworben, aber nie eine Zusage und auch keine Absage bekommen. Dementsprechend habe ich die „Full membership“ wieder gekündigt. Ich bin momentan noch passives Mitglied.

Picdrop ist zwar super übersichtlich und die Webansicht ist sehr gut anpassbar, elegant und kundenfreundlich, aber der Reimport der Auswahl per Metadaten in Lightroom Classic funktioniert bei ungewöhnlichen Dateinamen nur mit etwas Glück. Zudem fehlt mir persönlich die Option, aus einer Galerie mehrere Auswahlen (z.B. von verschiedenen Leuten) machen zu können.

Evlaa funktioniert da simpler: Die Auswahl wird als „Sammlung“ in Lightroom Classic angelegt, kann darüber editiert und die Kundenauswahl in Lightroom via Zusatzmodul Manager heruntergeladen werden. Das ist für mich eine massive Arbeitserleichterung! Zudem meldet sich der Kunde mit seiner E-Mail-Adresse an – ohne ein Passwort zu vergeben. Es können somit mehrere Auswahlen getroffen und diese der Person anhand der E-Mail-Adresse zugeordnet werden. Es gäbe auch die Möglichkeit, direkt über Evlaa die Bilder zu verkaufen/abzurechnen. Die Auswahl an Galerien ist unbeschränkt, der Speicherplatz für HD-Bilder zum Downloaden ist abhängig vom Tarif, aber tendenziell eher sehr wenig. Für mich ist das unwichtig, mir geht es nur um das Auswahlverfahren, die Kunden sollen die unbearbeiteten Bilder sowieso nicht als Bilddatei haben. Die finale Datenübergabe läuft bei mir über Google Drive.

3 Start-ups agieren schneller und flexibler als die klassischen Software Giganten wie Adobe. Sie sind häufig näher an besonders spezifischen Zielgruppen – zum Beispiel Hochzeitsfotografen. Start-ups setzen Impulse.

4 Eine Mischung aus Evlaa und Picdrop.

Caterina Rancho, Fotografin, caterina-rancho.com

Foto: © Caterina Rancho



1 Lemon One

2 Vorteil: Die Jobs werden alle paar Tage als E-Mails verteilt.
Nachteil:

a) Die Shootings sind absolut unterbezahlt. Sie wollten mir damals nicht mal die Anfahrt – das U-Bahn-Ticket für 2,80 € zahlen. Das hatte zur Folge, dass ich niemals einen Job für sie tatsächlich angenommen habe, sondern nur von absurd billigen

Angeboten überhäuft wurde.

b) Man muss zusätzlich zu einem miesen Gehalt auch noch kostenlos sämtliche Stylesheets auswendig lernen und beim Shooting im Kopf parat haben.

c) Man hat das Gefühl, dass man nur ein winzig kleines Rädchen im Getriebe ist, mit dem sich niemand auseinandersetzen will. Man soll nur die Bilder liefern.

d) Man muss bereits das Equipment besitzen, das die sich vorstellen, anders wird man gar nicht erst aufgenommen.

3 Sie drücken die Preise immer noch mehr und machen es jungen Fotografen unmöglich, zu einem fairen Preis zu arbeiten.

4 Ich vermisse einen fairen Umgang mit Fotografinnen und Fotografen.

N

NOVOFLEX

TrioPod-M

Stativbaukasten

4

Stativ in einem:
Dreibeinstativ
Makrostativ
Einbeinstativ
Anlehnstativ



NOVOFLEX
Präzisionstechnik GmbH
Brahmsstraße 7
87700 Memmingen
www.novoflex.de