

Selbstständig als Fotograf

Mancher Hobbyfotograf kommt früher oder später auf den Gedanken, mit seinen Fotos Geld zu verdienen. Hier ein kleiner Leitfaden für den Weg in die Selbstständigkeit.

Von Sebastian Barsch



Sicherlich haben Sie diesen Spruch schon einmal gehört: „Du machst immer so tolle Fotos. Hast du schon mal daran gedacht, damit Geld zu verdienen?“ Und vielleicht hatten Sie wirklich schon einmal diesen Gedanken. Doch wie genau stellt man das an? Und wie wäre es, den ganzen Tag fotografieren zu dürfen und davon leben zu können?

Dazu haben wir eine gute und eine schlechte Nachricht für Sie. Die gute: Prinzipiell kann jeder in Deutschland als Fotograf arbeiten – also auch ohne Ausbildung oder Studium. Die Schlechte: Das ist harte Arbeit und es bedarf mehr dazu, als nur fotografieren zu können. Denn ein Fotograf erstellt

nicht nur Fotos, sondern muss sich auch als selbstständiger Unternehmer beweisen. Dementsprechend kommt vieles auf einen zu, das gar nichts mit dem Hobby zu tun hat: beispielsweise Buchhaltung, Kundenakquise und Marketing. Diese Tätigkeiten können gut 80 Prozent der Arbeitszeit in Anspruch nehmen. Zudem sind Sie selbst dafür verantwortlich, dass jeden Monat alle Rechnungen bezahlt werden. Ein regelmäßiges Einkommen, mit dem Sie langfristig planen können, fehlt. Daher werden Sie auch immer wieder Aufträge annehmen müssen, die nicht so viel Spaß machen – einfach nur um Ihre Miete zahlen zu können. Viele fotografische und kreative Freiheiten gehen dadurch verloren.

ALS FEST ANGESTELLTER FOTOGRAF ARBEITEN

Zwar gibt es auch die Möglichkeit, als fest angestellter Fotograf tätig zu sein, doch solche Stellen sind dünn gesät und meist auch nur mit der entsprechenden Qualifikation zu bekommen. Beispiele hierfür wären einige größere Fotostudios, Redaktionen wie unsere (wir haben zwei fest angestellte Fotografen und einen Azubi) oder auch Großhändler, die ihre Produktfotos selbst anfertigen.

Bin ich der Typ für die Selbstständigkeit?

FOTO: PIXDELUXE (GETTYIMAGES)

01

Privater Rückhalt

Die eigene Familie und Freunde sind besonders wichtig, da sie unterstützen und Sicherheit geben. So behält man einen klaren Kopf – gerade in der anstrengenden Startphase.

02

Risikobereitschaft

Kommt im nächsten Monat genügend Geld rein? Was ist, wenn man krank wird oder Kunden unzufrieden sind? Mit diesen Unsicherheiten muss man als Selbstständiger leben können.

03

Eigene Stärken und Schwächen kennen

Viele Selbstständige können vielleicht fotografieren, sind aber miserable Buchhalter. Man sollte daher wissen, was man kann und was nicht, und sich notfalls Unterstützung holen.

04

Selbstbewusstsein

Wer komplett hinter seiner Dienstleistung steht, der kann sie auch leichter verkaufen. Zudem muss man als Selbstständiger mit Kritik umgehen und unter Druck arbeiten können.

05

Selbstdisziplin

Eine gute Portion Selbstdisziplin schadet nicht, um unangenehme Aufgaben zu meistern. Auch wenn zum Beispiel der Papierkram an den Kräften zehrt, muss er erledigt werden.

Doch die Selbstständigkeit bringt nicht nur Nachteile. Als Freiberufler kommen Sie in den Genuss, Ihre Arbeitszeiten, Ihren Arbeitsort und Ihr Arbeitspensum selbst festlegen zu können. Ein interessantes Modell für Eltern beispielsweise, die so Arbeit und Familie einfacher unter einen Hut kriegen können. Auch finanziell kann sich eine Selbstständigkeit lohnen. Zwar wird kaum ein freier Fotograf durch seine Arbeit wirklich reich, aber bei fairen Preisen und guter Auftragslage kann man durchaus gut davon leben.

Wann startet man am besten?

Die Vorteile einer Selbstständigkeit klingen für viele, die fest angestellt sind, im ersten Moment gut. Doch bevor Sie sich entscheiden, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, bedenken Sie zwei Punkte. Erstens: Sie sollten der Typ dafür sein. Derjenige, der sich morgens selber moti-

„Nicht jeder muss gleich Fotograf werden.“

viieren, mit finanziellem Druck umgehen und seine Bilder auch verkaufen kann. Wenn Ihnen das gar nicht liegt, ist das nicht schlimm. Nicht jeder,

der fotografiert, muss gleich Fotograf werden. Oft ist Fotografieren als Hobby viel erfüllender. Wenn Sie sich aber dazu berufen fühlen, kann die Selbstständigkeit ein interessantes Modell sein.

Zweitens: Sie sollten nicht überstürzt in die Selbstständigkeit springen, sondern dies Schritt für Schritt angehen. Eventuell so, dass Sie neben Ihrem eigentlichen Job immer wieder Aufträge annehmen und analysieren, welche Resonanz Ihre Arbeiten finden. Sind Ihre Kunden zufrieden? Empfehlen sie Sie weiter? Daraus lassen sich Rückschlüsse ziehen, wie die Chancen sind, gebucht zu werden. Wenn sich Anfragen und Aufträge stabil entwickeln, können Sie den Schritt in die Vollzeit wagen – oder sich eben entscheiden, nur hin und wieder Aufträge anzunehmen und so ein Zusatzeinkommen zu generieren.

DER PASSENDE NAME

Wenn Sie Ihre Positionierung gefunden haben, benötigen Sie noch einen passenden Namen für Ihre Unternehmung. Weil es zu einer persönlichen Kundenbeziehung passt, verwenden viele Fotografen ihren eigenen Namen – kombiniert mit einem „Photography“ oder „Photo Art“. So ist allen, die zufällig auf diesen Namen stoßen, klar, dass es sich hierbei um einen Fotografen handelt. Eher ungeeignet sind dabei Allerwelts- (Markus Müller Photography), zu lange oder schwer auszusprechende Namen (Marianna Szczypski Photography). Hier ist es besser, sich etwas Greifbares auszudenken wie „Sylder Hochzeitsfotograf“. Etwas Kreativität schadet da keineswegs, solange der Bezug da ist.

Was benötige ich an Equipment?

Mit einer Ausrüstung, die eine Systemkamera mit ein paar Objektiven umfasst, können Sie im Prinzip schon loslegen. Zudem sollten Sie, falls Sie noch kein Stativ besitzen, auf jeden Fall in ein solches investieren. Tierfotografen benötigen ein Tele, Landschaftsfotografen ein Weitwinkel usw. Alles darüber hinaus können Sie sich auch nach und nach anschaffen oder für einzelne Aufträge ausleihen.


Wann darf ich mich Fotograf nennen?

Fotografie gilt als Handwerk, für das man seit 2004 keine Zulassung mehr benötigt. Daher darf sich jeder „Fotograf“ nennen, der als solcher auch tätig wird. Man darf sich aber ohne entsprechende Qualifikation nicht als „ausgebildeter Fotograf“ oder „Fotografenmeister“ bezeichnen.

Ich bin kein guter Verkäufer, möchte aber dennoch als Fotograf Geld verdienen. Was kann ich tun?

Da gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder holen Sie sich einen Partner mit ins Boot, der für Sie das Verkaufen übernimmt. Das kann eine Agentur sein oder ein Angestellter/Freiberufler. Natürlich entsteht dadurch ein gewisser Druck, was Einnahmen angeht, da Sie diese Person bezahlen müssen. Eine Alternative wäre, Vertriebswege zu nutzen, bei denen Sie keinen direkten Kundenkontakt haben. Zum Beispiel mithilfe eines Shops, über den Sie Fotoprodukte verkaufen, oder Sie wenden sich der Stockfotografie zu (Thema in der nächsten Ausgabe).

FOTO: PEOPLEIMAGES (GETTY IMAGES)



Soll ich mehrere Themen anbieten oder mich lieber spezialisieren?

Versuchen Sie, sich auf einen oder wenige Bereiche zu spezialisieren. Das Problem bei zu vielen Themen: Der Kunde weiß nicht, was er von Ihnen bekommt. Haben Sie in Ihrem Portfolio beispielsweise Insektenmakros neben Lifestyle-Porträts, fragt er sich, in welchem Bereich Sie besser und ob Sie der Richtige für seinen Auftrag sind. Wenn Sie aber unbedingt mehrere Genres bedienen wollen, dann trennen Sie diese voneinander, indem Sie den Projekten unterschiedliche Namen oder auch eine eigene Web-Präsenz geben.

Ich möchte nur nebenberuflich als Fotograf arbeiten. Wie soll ich meinen Preis kalkulieren?

Kalkulieren Sie ihn so, als ob Sie hauptberuflich arbeiten würden. So können Sie jederzeit in den Hauptberuf wechseln, ohne ihn anheben zu müssen. Etwaige Kunden wären nicht bereit, plötzlich das Doppelte bei gleicher Leistung zu zahlen. Zudem wirken Sie so Preisdumping entgegen und positionieren sich als Profifotograf, der weiß, was seine Arbeit wert ist.

Sollte ich zu Beginn kostenlos bzw. sehr günstig arbeiten?

Versuchen Sie, dies zu vermeiden. Wenn Sie Projekte selbst initiieren, um Ihr Portfolio zu füllen, spricht nichts dagegen. Sollten aber Kunden an Sie herantreten und Ihnen nichts oder viel zu wenig zahlen wollen, lehnen Sie dies besser ab. Sonst dürften die Kunden kaum bereit sein, Sie überhaupt einmal angemessen zu bezahlen. Schließlich haben Sie ja solche Aufträge bisher umsonst bzw. günstiger erledigt. Wenn Sie dann Ihre Preise auf ein Niveau heben wollen, das Sie für angemessen halten, springen die Kunden womöglich einfach ab und Sie müssen sich wieder neue Abnehmer für Ihre Fotos suchen.

Bevor Sie sich als Fotograf selbstständig machen, empfiehlt sich eine Marktanalyse. Denn Sie sind nicht der einzige Fotograf, der seine Dienste anbietet – eine gute Positionierung zwischen den vorhandenen Wettbewerbern ist daher besonders wichtig. Wenn Sie beispielsweise mit Ihrer Kamera Hochzeiten begleiten wollen, fragen Sie sich vorher, warum ein Brautpaar Sie und nicht Ihre Mitbewerber buchen sollte. Was macht Ihre Bilder oder Ihre Dienstleistung besonders? Dabei geht es nicht um den Preis. Die Leute sind immer noch bereit, für Qualität auch

„ Die Leute zahlen noch für Qualität.

gutes Geld zu bezahlen. Sie müssen sie aber auch von Ihrer Arbeit überzeugen. Das können Sie zum einen mithilfe Ihrer

Bilder oder positiven Rezensionen machen, die Sie Ihren potenziellen Kunden on- oder offline präsentieren. Oder Sie bieten noch zusätzliche Leistungen wie eine Fotobuchgestaltung oder ein Hochzeitsvideo mit an, um ein umfangreicheres Angebot zu machen. Es gibt also, wie Sie sehen, viele Ansätze, um sich abzusetzen.

Einen Steuerberater suchen

Wie bereits erwähnt, müssen Sie sich als selbstständiger Fotograf auch mit Dingen auseinandersetzen, die nichts mit der Kunst und der Freude an Shootings zu tun haben. Etwa mit der Frage nach der Rechtsform Ihrer Unternehmung. Diese ist wegen der Haftung besonders wichtig, allerdings lässt sich auf diesem Feld keine pauschale Aussage treffen, für wen welche Rechtsform am besten geeignet ist (s. Tabelle). Wir raten Ihnen, sich vor der Gründung einen fähigen Steuerberater zu suchen. Er weiß, welche Rechtsform sich am besten für Sie eignet, und er berät Sie auch in weiteren Punkten, etwa was das korrekte Formulieren einer Rechnung angeht oder welche Steuern Sie wann und wie zahlen müssen.

Den richtigen Preis wählen

Womit wir auch schon beim letzten, nicht ganz unwichtigen Punkt angekommen sind: der Preiskalkulation. Viele Fotografen wissen nicht, wie viel Sie einnehmen müssen, damit Sie problemlos von ihrer Arbeit leben können. Zu oft legen sie Preise eher willkürlich fest und leider auch oft viel zu niedrig. Dabei ist das Verfahren ziemlich simpel: Rechnen Sie alle Ausgaben, die Sie in einem Jahr haben werden, erst einmal zusammen. Dabei ist es besonders wichtig, jede noch so kleine Ausgabe mit einzukalkulieren. Folgende Kos-



ten müssen daher unbedingt auftauchen: Miete für Wohnung und Studio, Strom, Internet, Krankenversicherung, Büromaterial, Computer, Fotoausrüstung (auch wenn Sie bereits alles haben, müssen Sie einkalkulieren, dass etwas irgendwann ersetzt werden muss) und natürlich auch alles, was Sie zum Leben brauchen. Vom Kinobesuch bis zu Ihren Lebensmitteln muss alles auftauchen. Genauso wie Ihr angepeilter Gewinn, Rücklagen, Steuern und Urlaubsgeld. Diese Summe,

die schnell über 60.000 Euro liegen kann, teilen Sie dann durch die Anzahl Ihrer Arbeitstage im Jahr. Natürlich werden Sie keine 365 Tage arbeiten, weswegen Sie freie Tage mit einbeziehen müssen. Planen Sie Krankheitstage, Wochenenden, Feiertage und Urlaube ein und bedenken Sie ebenso, dass vielleicht nicht alle Arbeitstage ausgebucht sein werden – zum Beispiel in der Hochzeitsfotografie, wo die Feierlichkeiten meist in der wärmeren Jahreszeit und oft am Wochenende stattfinden.

Rechtsformen im Überblick

Vorteile

Nachteile

	Freiberufler	Kleingewerbe
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • Einfachste Form • Kein Gewerbe anmelden • Keine Gewerbesteuer 	<ul style="list-style-type: none"> • Als Haupt- und Nebengewerbe möglich • Umsatzsteuerbefreit (MwSt.)
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> • Volle Haftung mit Privat- und Gesellschaftsvermögen 	<ul style="list-style-type: none"> • Gilt nur bis Jahresumsatz von 17.500 Euro



BUCHEMPFEHLUNG

Wenn Sie bis hierhin gelesen haben und noch immer frohen Mutes sind, dann empfehlen wir Ihnen folgendes Buch: In „Selbstständigkeit als Fotograf(in) – Ein Ratgeber für den Einstieg in Voll- und Teilzeit“ finden Sie weitere nützliche Tipps und Hinweise für den Berufseinstieg als Fotograf.

Autoren: Ralf und Nicole Obermann
dpunkt.verlag, 256 Seiten, 24,90 Euro



Und wie verdiene ich jetzt Geld?

In den kommenden Ausgaben stellen wir Ihnen verschiedene Einkommensmöglichkeiten vor – von der Stockfotografie über das klassische Auftragsgeschäft bis zum Anbieten von Workshops.

April 2018: Stockfotografie

Mai 2018: Events fotografieren

Juni 2018: Workshops veranstalten

Juli 2018: Fotoprodukte verkaufen

August 2018: Auftragsarbeiten für Privat- und Businesskunden

September 2018: Aus Fehlern lernen. Fotografen berichten vom Scheitern.

Dann erhalten Sie Ihren Nettopreis für einen Arbeitstag von acht Stunden. Pro Stunde sollten Sie aber nie unter 65 Euro netto verlangen. Das mag Festangestellten im ersten Moment hoch erscheinen, ist aber das Minimum, damit alle Kosten wie Krankenversicherung etc. gedeckt werden. In vielen Fällen, etwa wenn Sie höhere Materialkosten haben, müssen Sie aber auch mehr verlangen. Wie viel genau,

„Arbeiten Sie immer kostendeckend.“

das müssen Sie selbst kalkulieren, oder Sie ziehen die Seite www.berufsfotografen.com heran. Dort finden Sie einen Honorarrechner für Fotografen. Sie müssen nur all Ihre Ausgaben und Wunscheinahmen eintragen und schon erhalten Sie den entsprechenden Tages- und Stundensatz. Egal wie hoch er ist: Verlangen Sie ihn oder senken Sie gegebenenfalls Ihre Kosten. Dann haben Sie lange Spaß an dem Beruf Fotograf.

Einzelunternehmen*	GmbH	Mini-GmbH/UG (Unternehmergesellschaft)	GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts)
<ul style="list-style-type: none"> Unbürokratische Gründung, Gewerbesteuerfreibetrag von 24.500 Euro 	<ul style="list-style-type: none"> Haftung mit Vermögen der GmbH bzw. Gesellschafter haften mit ihren Einlagen 	<ul style="list-style-type: none"> Als Stammkapital reicht 1 Euro Haftung mit dem Vermögen der Gesellschaft 	<ul style="list-style-type: none"> Man kann mit Partnern zusammenarbeiten Arbeitsteilung
<ul style="list-style-type: none"> Uneingeschränkte Haftung mit Privatvermögen Sofort umsatzsteuerpflichtig 	<ul style="list-style-type: none"> Mind. 25.000 Euro Stammkapital notwendig Sofort umsatzsteuerpflichtig 	<ul style="list-style-type: none"> 1/4 des Gewinns muss man ansparen, bis 25.000 Euro Stammkapital erreicht werden 	<ul style="list-style-type: none"> Haftung mit dem Vermögen aller Partner Vertäge müssen erstellt werden

*Als Einzelunternehmer muss man seinen eigenen Namen nutzen. Neben dem ausgedachten Firmennamen muss der Vor- und Zuname stehen: z. B. »Sylter Hochzeitsfotografin – Marianna Szczypski«