

Studioorganisation

Stilleben-Fotografen brauchen in der Regel ein eigenes Studio, anders als beispielsweise Modefotografen, die häufig on Location arbeiten. Ein eigenes Studio ist praktisch, braucht aber etwas Organisation und Finanzen.

Es ist schon mal gut, einen Ort zu haben, wo sich alle notwendigen Geräte und Utensilien befinden und der Raum genug Platz bietet für die manchmal aufwendigen Aufbauten und Inszenierungen. Die Größe dieses Raums hängt natürlich eng mit den Arbeitsgebieten zusammen. Schmuck- und Uhrenspezialisten benötigen kein Studio, in dem man auch Autos fotografieren kann, Möbelfotografen brauchen Stauraum für die Requisiten und vielleicht eine angegliederte Schreiner- und Malerwerkstatt, Katalogfotografen Platz für Regale, um die angelieferte Ware übersichtlich zu ordnen, bevor sie fotografiert wird und für danach, Foodfotografen benötigen eine Küche. Ein typisches Still-Life-Studio gibt es also nicht, zu verschieden sind die Arbeitsgebiete. Die Spezialisierung hängt auch stark mit den Marktbedürfnissen zusammen. Je größer der Markt, desto mehr findet eine Spezialisierung der Arbeitsgebiete statt. In einem eher kleinen Markt wie dem in der Schweiz sind mehr Generalisten gefragt, und ein Stilleben-Fotograf ist dann nicht nur mit einem Fachgebiet konfrontiert. Gleichwohl wird man sich, seinen persönlichen Neigungen und Eignungen entsprechend, auf einige wenige Fachgebiete innerhalb der Stilleben-Fotografie spezialisieren, um darin eine möglichst hohe Qualität bieten zu können. Dies macht auch von der Studioorganisation und den Investitionen her Sinn. Autos oder Möbel brauchen andere Gerätschaften als beispielsweise die Foodfotografie, und die Geräte müssen eingesetzt und amortisiert werden können.

Eine Überlegung, die heute nicht nur junge Fotografen anstellen, ist die, den teuersten, weil am meisten Platz beanspruchenden Raum zu teilen. In der Regel wird das Studio ja nicht täglich belegt sein, da neben dem Fotografieren weitere Arbeiten anfallen. Administratives, Besprechungen, die Nachbearbeitung nehmen mindestens ebenso viel Zeit in Anspruch wie die fotografische Arbeit. Das Studio steht in dieser Zeit leer und kostet Miete. Warum also nicht zu zweit ein Studio mieten und es abwechselnd nutzen? Dies reduziert die Miet- und Investitionskosten für beide Parteien, verlangt aber gegenseitige Rücksichtnahme und Flexibilität in der Planung der Studiozeiten. Eine andere Idee ist, das Studio, während man es nicht braucht, zu vermieten und so einen Teil der Miete wieder hereinzuholen. Dies generiert zwar unregelmäßige Einkünfte, aber dafür ist man freier in der Planung und Zeiteinteilung.

Eine effiziente Studioorganisation stellt nicht nur die Rentabilität sicher, sie schafft auch die nötige Zeit für den wichtigen kreativen Spielraum.

Ich praktiziere eine weitere Variante. Mein Studio ist zu stark ausgelastet für einen Studio-partner. Ich teile aber meinen Officeraum mit einem Grafiker und Art Director, der froh ist um ein zentrales Office mit Besprechungsraum und Küche und mit dem ich auch ab und zu zusammenarbeite. Er ist außerdem mein erster Kritiker, der die Bilder mit einem anderen Auge betrachtet, was manchmal aufschlussreich ist. Sein Mietbeitrag reduziert meine Unkosten, ohne mich in der Planung einzuschränken. So kann ich mir ein großes und zentral gelegenes Studio leisten, was wiederum meine Kunden zu schätzen wissen.

Die Administration

Was die administrative Arbeit angeht, bin ich immer sehr interessiert, sie so schlank und effizient wie möglich zu halten. Ich scheue den Aufwand nicht, mich mit guten Officeprogrammen vertraut zu machen, wenn sie mir später Arbeit abnehmen können – alles jedoch zweckgerichtet und nur so viel wie nötig. Ich denke immer daran: Geld wird im Studio verdient, nirgends sonst. Etwas Orga-

nisationstalent und eine zielgerichtete Arbeitsweise helfen, den Büroaufwand im Zaun zu halten und möglichst viel Zeit im Studio zu verbringen.

Offerten und Kostenberechnungen sind immer ein großes Thema. Und das nicht umsonst, ist es doch mitentscheidend für Erfolg oder Misserfolg meiner Arbeit, ob ich die Kosten im Griff habe. Die Einnahmen sollten in jedem Fall genügen, um das Studio zu betreiben und meine persönlichen Ausgaben zu bestreiten. Leider sind viele mit großem künstlerischem Talent gesegnete Fotografen an diesen Fragen komplett desinteressiert und deshalb oft wirtschaftlich weniger erfolgreich. Es braucht aber beide Talente, um als selbstständiges Kleinunternehmen zu reüssieren, speziell in der gegenwärtigen, wirtschaftlich strengen Zeit. In den vergangenen 15 Jahren konnte ich überleben, weil ich mich von Jahr zu Jahr besser organisierte und effizienter arbeitete, sodass ich meinen Gewinn sogar trotz großem Preisdruck und sinkender Tarife steigern konnte.

Ich denke, man darf sich nicht auf den einmal erreichten Lorbeeren ausruhen, sondern muss den Wettbewerb immer wieder von Neuem aufnehmen und für sich vorteilhaft zu nutzen verstehen. Die Erwartung immer gleichbleibender Rahmenbedingungen ist kaum erfüllbar und stete Veränderung der Motor unserer Wirtschaft.

Der Benefit der Erfahrung

Mein Vorteil im Wettbewerb sind die Erfahrung und Sicherheit in den Arbeitsprozessen, die es mir ermöglichen, die Arbeit nicht nur qualitativ immer besser, sondern darüber hinaus auch effizient auszuführen. Diesen Vorteil muss ich nutzen, um im Wettbewerb mit den jungen talentierten Fotografen bestehen zu können, die mit ihren frischen, unverbrauchten Ideen den Markt aufmischen. Meine Erfahrung nutzen kann ich nur, weil ich sie aktiv reflektiert und verarbeitet habe. Nur die bewusst gemachte Erfahrung führt zu Überlegungen und Entschlüssen, die weiterführen. Deshalb ist es wichtig, über seine Arbeit nachzudenken und, wenn nötig, rechtzeitig Verbesserungen oder Veränderungen ins Auge zu fassen.

Als ich vor rund 30 Jahren anfang, selbstständig zu arbeiten, schuf ich mir als Hilfe einige kleine Kontrollinstrumente, um mangelnde Erfahrung auszugleichen und meine Arbeit zu verbessern. Dies vor allem aber auch, um meine als frischgebackener Selbstständiger zu erwartenden kaufmännischen Fehler innerhalb der ersten zwei Jahre identifizieren und korrigieren zu können.

Das Arbeitsblatt

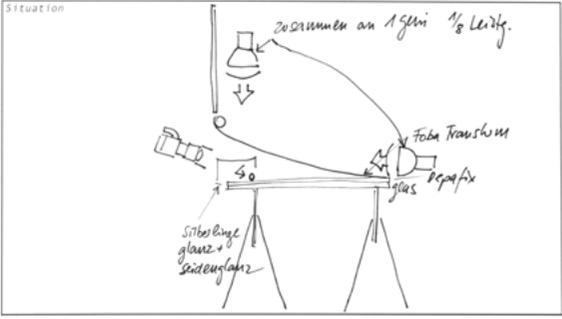
Das eine Instrument war und ist ein Arbeitsdatenblatt, auf dem sämtliche relevanten Daten für einen Job notiert werden, inklusive einer Aufbauskeizze und dem Polaroid (heute einem Ausdruck der unbearbeiteten Digitalaufnahme). Dieses Instrument hat sich als so hilfreich und wertvoll erwiesen, dass ich es immer noch benutze.

Damit legte ich mir im Lauf der Jahre eine große Datensammlung von Aufnahmeaufbauten an. Diese Datensammlung hat sich natürlich längst in meinem Unterbewusstsein eingelagert, sodass ich alle Aufbauten grundsätzlich auch ohne Hilfe des jeweiligen Datenblatts erstellen kann, natürlich ohne die genauen Details. Als unschätzbare Vorteil haben sich die Datenblätter für längerfristige Kundenbeziehungen erwiesen. Ein Schmuckkunde, für den ich schon seit vielen Jahren fotografiere, wendet seine Werbekonzepte jeweils für mehrere Jahre an, sodass die Datenblätter, die in diesem Fall sehr präzise angefertigt werden, immer wieder exakt den gleichen Aufbau und damit das gleiche Bildresultat ermöglichen. Mithilfe des Arbeitsblatts ist es meinen Assistenten auch möglich, einen Aufbau für eine Aufnahme ohne meine Anwesenheit vorzubereiten, was mir ermöglicht, diese Zeit für andere Arbeiten einzusetzen.

Das Arbeitsblatt:
Links ein leeres Arbeitsblatt,
wie ich es gegenwärtig
verwende, um Aufbauten
und die zugehörigen
Aufnahmedaten festzuhalten.
Rechts ein ausgefülltes
Exemplar.

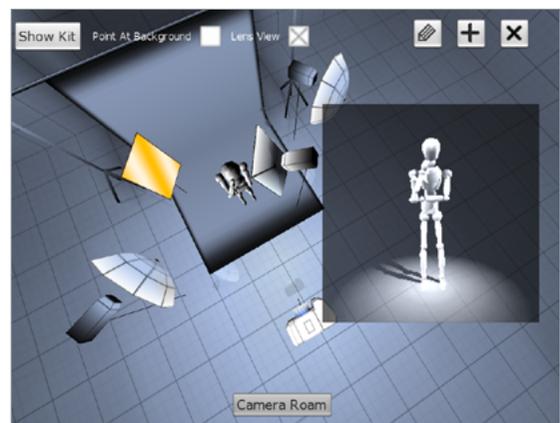
Heute gibt es natürlich andere Möglichkeiten als von Hand erstellte und in Ordnern abgelegte Datenblätter. Ein tolles Tool ist zum Beispiel die iPhone- und iPad-App SLR rig, mit der es sehr einfach möglich ist, Aufbauten darzustellen und als Datenblätter abzulegen. Oder die iPhone-App Strobox, die den gleichen Zweck erfüllt. Leider sind bei beiden, an sich fantastischen Tools nicht alle Lichtformer vorhanden, oder ein anderer Aufbau als auf Hintergrundpapier ist nicht vorgesehen. Das in meinen Augen beste Tool, mit dem auch alle Aufbausketzen im Buch entstanden sind, ist Lightning Set-up von Kevin Kertz, eine Photoshop-Erweiterung.

Job	Polaroid Raw Print		dennissavini photography
Datum			
Agentur			
ArtDirector			
Kunde			
Media			
Produkt			
Props			
Styling			
Models			
Kamera	Objektiv	Verstellungen	
Distanz	Höhe	Filter	
Film/Back	Development/Profil		
Blitz	Lampen	Reflektoren	
Filter/Diffusoren	Effekte		
Background			
Location			
Bemerkungen			
Zeit	Extras		
Situation			

Job			
Datum	Sep. 2010		
Agentur	ED COM		
ArtDirector	Daniel Mari		
Kunde	Meister Schmuck		
Media	W. Madini		
Produkt	Katalon Meister		
Props	Trauringe		
Styling	auf Metallic O.G.		
Models			
Kamera	f/assoblad #4D 50	Objektiv	120mm Makro/Verstellungen -
Distanz	26cm Frontlinse	Höhe	16,5cm Tisch/Filter -
Film/Back	#4D 50	Development/Profil	meister schmuck
Blitz	A	Lampen	2. 1/4Leitg. Reflektoren 2 Normal mit Dif.
Filter/Diffusoren	2 Diffusoren Effekte		
Background	Metallic (d-c fix Spiegelreflektor)		
Location	studio		
Bemerkungen			
Zeit	Extras		
Situation			
			

Die iPad-App SLR rig (rechts) ist ein verspieltes Tool, in dem man Lichtaufbauten in 3-D darstellen kann. Speziell daran ist die Möglichkeit, das resultierende Licht am Model zu zeigen.
<https://misort.wordpress.com/studio-light-riggerapp/>

Die Aufbaurdarstellungen können gesichert und in einer App-eigenen Bibliothek abgelegt werden. Sie können aber auch über Screenshots in den Fotoordner abgelegt und von dort exportiert werden.



Kostenberechnungsblätter

Die zweite wertvolle Erfahrungsgrundlage, die mir viel dabei geholfen hat, meine Arbeitseffizienz zu verbessern, war ein Kostenblatt. Es hatte links Platz für alle Bestandteile des jeweiligen Auftrags und rechts zwei Kolonnen für Zahlen. Bei jedem Auftrag wurden in der linken Kolonne die offerierten Zahlen eingetragen, die üblicherweise auch den Rechnungszahlen entsprechen. In der rechten Kolonne notierte ich die tatsächlichen, durch den Auftrag verursachten Kosten. Anfänglich differierten die beiden Kolonnen oft, was damit zu tun hatte, dass ich kleinere Dienstleistungen und Kosten bei der Offerte schlicht vergaß oder mich im Aufwand verschätzte. Innerhalb zweier Jahre ergänzte ich das Offertformular kontinuierlich mit allen Posten, die ich anfänglich unberücksichtigt gelassen hatte, und die beiden Kolonnen stimmten mehr und mehr überein.

Bei der Offerte und Rechnung versuche ich heute, größtmögliche Transparenz und Übersichtlichkeit zu vereinen. Ich habe mir dazu einzelne Tabellen angelegt, die ich nach Bedarf einfügen kann. Die Haupttabellen sind Preproduction, Fotografie, Post Produktion, Styling/Requisiten, Models und Spesen. Innerhalb der Tabellen brauche ich nur die Anzahl der Stunden einzufügen beziehungsweise die Summen bei Fremdkosten, dann wird das Total automatisch errechnet und zusammengezählt. So bin ich schnell und kann die verschiedensten Offerten aus diesen Bausteinen zusammenstellen. Innerhalb der Tabellen kann ich natürlich Anpassungen vornehmen und einzelne Posten weglassen oder hinzufügen.

Diese Methode ermöglicht mir eine gute Kostenkontrolle aller direkt mit dem Auftrag verbundener Kosten sowie ihre Abrechnung. Dadurch bin ich auch sehr gut in der Lage, etwaige Bitten um mögliche Preisreduktionen gut einschätzen und beantworten zu können. Jemand, der seine Kosten nicht im Griff hat, kann die Folgen einer Preisreduktion kaum richtig einschätzen, wird sich schnell einmal verkalkulieren und seinen Verdienst damit weggeben. Diese Flexibilität im Angebotsstadium ist in einem kompetitiven Markt sehr wichtig geworden und sichert den einen und anderen Job, auch mit etwas kleinerer Verdienstspanne.

Das Angebots- und Rechnungsformular ist modular aufgebaut und besteht aus einzelnen Tabellen.

Rechts ein Rechnungsformular, das sich aus den Jobteilen Preproduction, Fotografie, Models und Styling sowie Post Produktion und Spesen zusammensetzt. Die letzte Tabelle ist jeweils das Total aller einzelnen Teile. So sieht der Kunde alle einzelnen Bestandteile des Jobs aufgliedert und findet das Gesamtergebnis am Schluss.

AN 

DATUM 4. MÄRZ 2010
PROJEKTNAME Fotoshooting, ZKB „Solar“ Motiv
NUTZUNGSRECHT 3 Jahre All-In , für Plakate, Inserate, Schaufenster, Internet etc. im Kanton Zürich
 Modelle Branchensexklusiv für 3 Jahre

RECHNUNG, MWST

FOTOGRAFIE	MENGE	STÜCKPREIS	PREIS	Fr.
Arbeit, pro Tag	1.3	2'400.00		3'120.00
Digitalpauschale, pro Tag	1.3	450.00		585.00
Assistent, pro Tag	1.3	500.00		650.00
TOTAL FOTOGRAFIE				4'355.00

PREPRODUCTION	MENGE	STÜCKPREIS	PREIS	Fr.
Briefing, Organisation, pro Std.	6	120.00		720.00
Locationscout, Locationbesichtigungen und Dokumentation, pro Tag	2.5	500.00		1'250.00
TOTAL PREPRODUCTION				1'970.00

MODELS	MENGE	STÜCKPREIS	PREIS	Fr.
Mann und Frau, 1/2 Tag, inkl. Agentur und Verwendungsrechte All-In, Plakate, Inserate, Schaufenster Kanton Zürich, 3 Jahre	2	2'500.00		5'000.00
Branchensexklusivität für 3 Jahre	2	2'500.00		5'000.00
TOTAL MODELS				10'000.00

POSTPRODUCTION	MENGE	STÜCKPREIS	PREIS	Fr.
Bildrechte Hintergrundbild	1	540.00		540.00
Bildbearbeitung, Farbanpassungen, Montage, Retuschen, pro Std	11	180.00		1'980.00
Datenübergabe, Proofing, pro Std	2	160.00		320.00
Proofs	3	80.00		240.00
TOTAL POSTPRODUCTION				3'080.00

SPESEN	MENGE	STÜCKPREIS	PREIS	Fr.
Auto km , nach Ergebnis, 441 km à 1.-	441	1.00		441.00
Entschädigung Location				500.00
TOTAL SPESEN				941.00

TOTAL			PREIS	Fr.
Zwischensumme				20'346.00
7,6 % MwSt.				1'546.30
TOTAL inkl. MwSt.				21'892.30

Besten Dank für Ihren Auftrag.
 Nutzungsrechte wie beschrieben: Modelle und Fotograf, 3 Jahre All-In, plus Branchensexklusivität Modelle für 3 Jahre.

Die Kalkulation einer Tagespauschale

Eine praktische und bei Fotografen übliche Methode besteht darin, mit einer Stunden- oder Tagespauschale zu kalkulieren. Darin enthalten sind neben dem Lohn auch alle Fixkosten, die der Studiobetrieb verursacht. Somit müssen diese nicht separiert in Rechnung gestellt werden, und die Kostenberechnung verläuft einfach. Wichtig ist aber das Bewusstsein – auch beim Kunden –, dass es sich bei der Pauschale nicht ausschließlich um den Fotografenlohn handelt, sondern um eine alle allgemeinen Fixkosten beinhaltende Summe, die nur die auftragsspezifischen Fremdkosten und Spesen nicht abdeckt.

Um meine Tagespauschale kalkulieren zu können, muss ich zuerst einiges über meine Fixkosten in Erfahrung bringen. So sind beispielsweise alle Unkosten, die mir das Studio verursacht, zu ermitteln. Dazu gehören die laufenden Kosten wie die Miete mit den Nebenkosten (Strom, Wasser, Heizung, Internet- und Telefonkosten etc.) und für Transportmittel, falls vorhanden und notwendig. Dann die Einrichtung und Mobiliarkosten sowie die Geräte, Fotoausrüstung, Licht und sonstiges Equipment. Alle diese Investitionen müssen über einen gewissen Zeitraum amortisiert werden, abhängig von ihrer Lebensdauer (die üblicherweise etwas länger für die Einrichtungen und das Mobiliar gerechnet wird und etwas kürzer für Fotoequipment, das durch den Technologiefortschritt rascher erneuert werden muss). Die festen Investitionen werden so in jährliche Amortisationskosten aufgeteilt und können über einen definierten Zeitraum abgeschrieben werden.

Zu guter Letzt kommen noch die persönlichen Kosten hinzu: Wie viel muss oder möchte ich verdienen? Zum Lohn hinzu kommen die Sozialleistungen, Versicherungen und Altersvorsorgekosten. Um mein Geschäft weiterentwickeln zu können, muss ich darüber hinaus noch Gewinn erwirtschaften, der mir Investitionen ermöglicht, und etwas Kapital möchte ich am Monatsende vielleicht auch noch auf die Seite legen können. Eine ganze Menge Unkosten also, die auf mich einstürzen und die ich möglichst genau ermitteln sollte. Ich weiß damit genau, was ich pro Monat mit meiner Tätigkeit zwingend an Umsatz generieren muss.

Dividiere ich nun diesen Betrag durch die zu erwartenden Tage, die ich monatlich verkaufen kann, erhalte ich eine Tagespauschale, die ich dem Kunden verrechnen will. Aus der Tagespauschale kann ich auch die Stundenpauschale errechnen.

Das nebenstehende Beispiel soll eine Idee davon geben und ist natürlich nicht maßgebend für die effektiven Kosten, die bei Ihnen anfallen. Diese Kosten variieren von Land zu Land und auch je nach Arbeitsgebiet sehr stark. Daher sind Tagespauschalen von Fotografen je nach Tätigkeitsgebiet sehr unterschiedlich. Aber vielleicht ist das gezeigte Beispiel ein guter Ausgangspunkt bei der Ermittlung Ihrer Daten und kann Ihnen helfen, dass keine versteckten Unkosten vergessen werden.

Zu Beginn Ihrer Tätigkeit kann es gut sein, dass Sie Ihre Wunschziele nicht ganz erreichen. Ein paar Jahre braucht es schon, um Erfahrungen zu sammeln, sich einen Namen und Kundschaft aufzubauen und schlussendlich die Umsatzziele zu erreichen.

Hanna Linse Fotografin vfg
 Asastrasse 400
 8000 Musterstadt

Berechnung der Tagespauschale

Aufwendungen pro Monat	Kleines Studio Beispiel	Dein Studio
Feste Kosten pro Monat		
Bruttolohn	3'000.00	
AHV/IV + 10 %	300.00	
Sozial Versicherung + 10 %	300.00	
Pensionskasse + 12.5 %	375.00	
Nettolohn	3'975.00	
Kapitalzins, 8 % v. 100'000.-	670.00	
Betriebskapital, 8 % v. 30'000.-	200.00	
Geschäftsversicherungen	600.00	
Geschäftssteuern	1'200.00	
Abschreibung	1'000.00	
Miete, Heizung, Parkplatz	2'200.00	
Lohn und Kosten Assistenten	600.00	
Total Gemeinkosten	6'470.00	
Nettolohn	3'975.00	
Total feste Kosten pro Monat	10'445.00	
Variable Kosten pro Monat		
Anschaffungen ohne Ersatzinvestitionen	400.00	
Unterhalt/Reparaturen	200.00	
Reisen/Repräsentationsspesen	400.00	
Anteil km-Geld Auto (privat verfahren)	200.00	
Anteil Verbrauchsmaterial (Ausschuss)	200.00	
Telefon, Porto, Verpackung	300.00	
Büro- und Verwaltungsspesen	500.00	
Elektrisch	100.00	
Total Aufwand pro Monat (ohne verrechneten Aufwand)	2'300.00	
Sollumsatz		
Total feste Kosten pro Monat	10'445.00	
Total variable Kosten pro Monat	2'300.00	
Gewinn = Rendite aus investiertem Kapital plus Kurswert des Fotografen	1'800.00	
Sollumsatz = Basis zur Berechnung Tagespauschale	14'545.00	
Tagespauschale		
Bei der Annahme von 8 zu verrechnenden Aufnahme-Tagen pro Monat ergibt sich eine TAGESPAUSCHALE von: (= Mindestansatz)	1'818.13	

Quelle: vfg, vereinigung fotografischer gestalter