

Professionelle



Fotografie

die

Umfrage

2014/15



WIE LIEGEN DIE HONORARSÄTZE FÜR FOTOGRAFEN DERZEIT, WIE WERDEN NEUKUNDEN AKQUIRIERT UND WELCHER MARKT IST FÜR PROFIFOTOGRAFEN IN ZUKUNFT AUSSICHTSREICH?

Von über 3000 professionellen Fotografen wollten wir wissen, wie sie die Entwicklung in der Fotografie bewerten und wo Chancen und Risiken liegen.

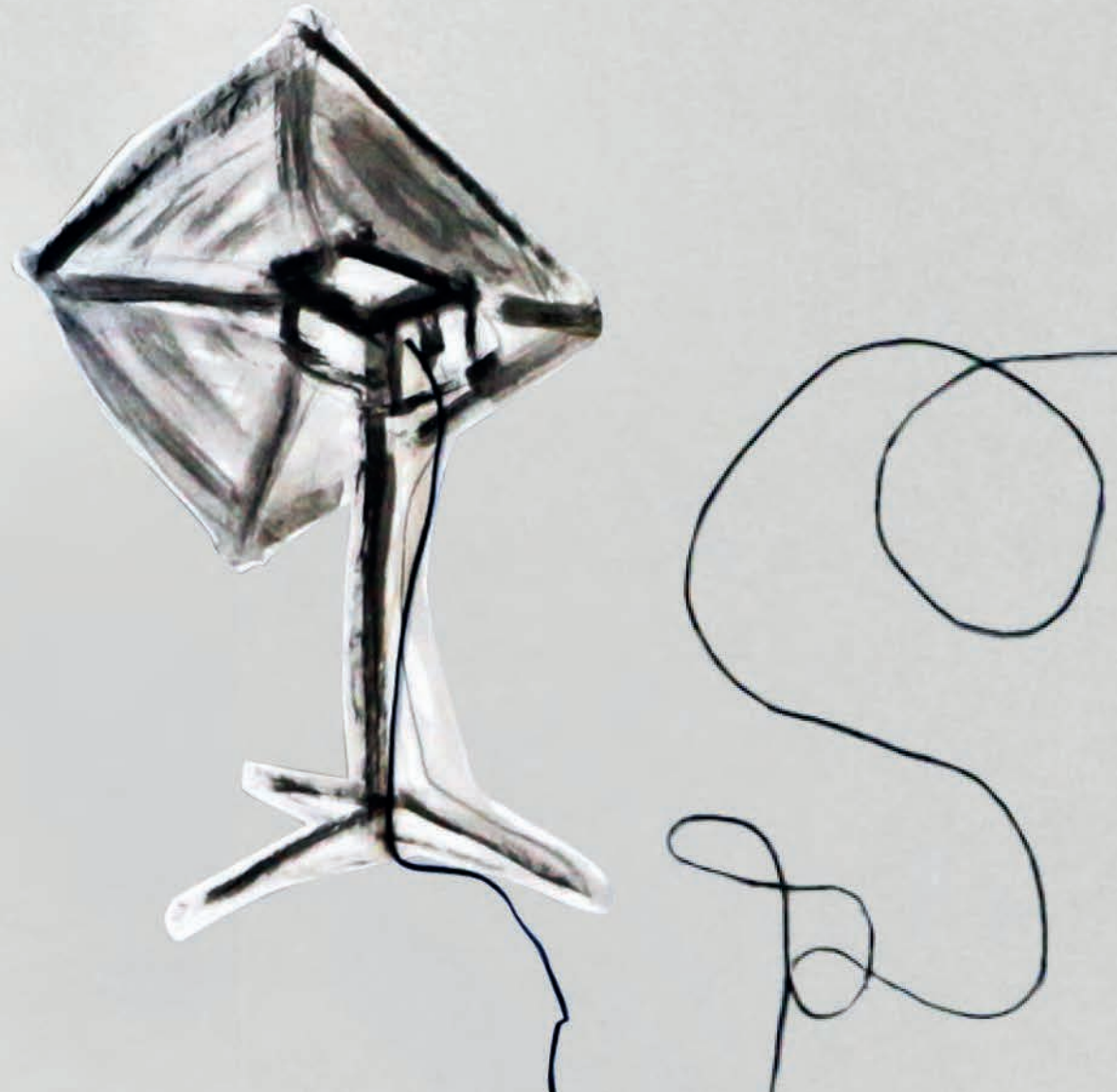
Die diesjährige Jahresumfrage von Berufsfotografen ergab erneut spannende Einblicke in den Berufsalltag der Profifotografen und zeigt die Entwicklung der professionellen Auftragsfotografie.

EIN KLEINES RESÜMEE VORAB:

Wie auch im letzten Jahr blickt die Mehrheit der professionellen Fotografen optimistisch in die Zukunft. Um beruflich weiterzukommen, planen rund 60% der Befragten monatlich 1-2 Tage für Weiterbildung ein.

Ein erfreulich hoher Prozentsatz von 70 % der Fotografen hat zudem im letzten Jahr ein freies Projekt umgesetzt, um damit Neukunden zu akquirieren.

Schön zu sehen ist zudem, dass die Zufriedenheit im Job im Vergleich zu den letzten Jahren trotz eines stärker werdenden Konkurrenzdruckes nicht abgenommen hat. Fotograf zu sein ist und bleibt somit für Viele einfach der schönste Beruf, den man ausüben kann.

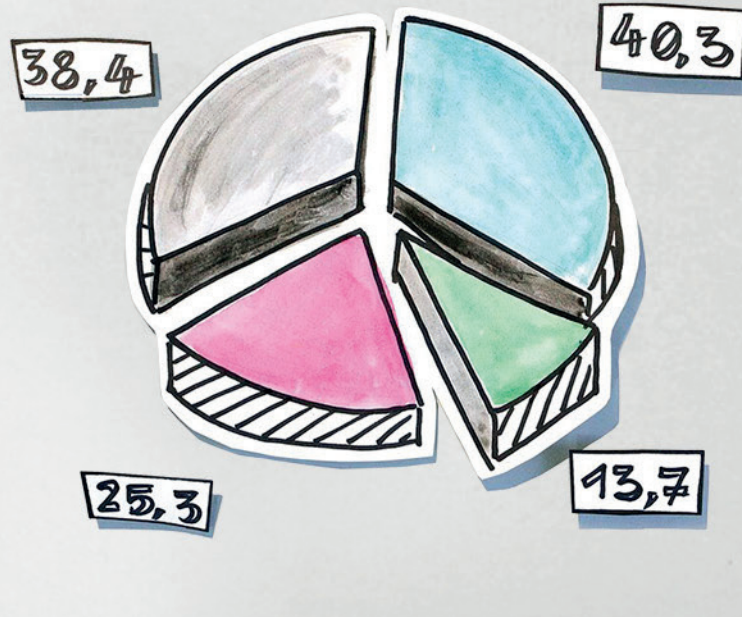




WELCHE AUSBILDUNG WURDE GEMACHT?

Um als Fotograf langfristig bestehen zu können, benötigt man neben etwas Glück vor allem viel Eigeninitiative. Da wundert es nicht, dass mittlerweile immer mehr junge Fotografen keine klassische Ausbildung durchlaufen haben. Der Anteil der Quereinsteiger ist im Vergleich zum letzten Jahr deutlich gestiegen und liegt nun ähnlich hoch wie der der handwerklichen Ausbildung.

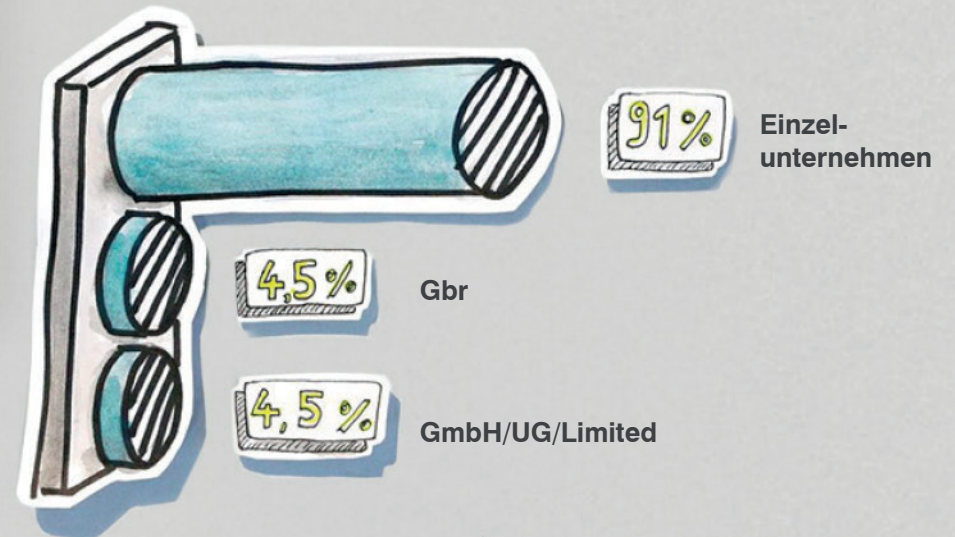
34,6 % haben übrigens angegeben, zusätzlich auf ihrem Ausbildungsweg auch als Fotoassistent gearbeitet zu haben. Somit ist das Assistieren bei erfahrenen Fotografen für Viele ein wichtiger Schritt vor der Selbstständigkeit, vor allem um Praxiswissen zu sammeln und Kontakte zu knüpfen.



- Autodidakt
- private/staatliche Fotoschule
- Hochschul-/Fachhochschulstudium
- handwerkliche Lehre

IN WELCHER RECHTSFORM SIND DIE FOTOGRAFEN TÄTIG?

Rechtlich gesehen sind die befragten Fotografen zu 91% als Einzelunternehmen tätig, bei den übrigen Geschäftsformen ist die GbR am beliebtesten.





WIE VIELE FOTOGRAFEN SIND FREIBERUFLICH TÄTIG?

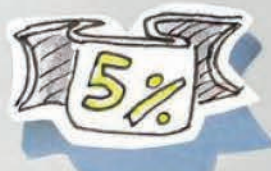
Für die Allgemeinheit sind Fotografen bekanntlich Einzelkämpfer. Und tatsächlich gaben 92 % der Befragten an, als freier Fotograf unterwegs zu sein.



Freier Fotograf



Angestellter Fotograf (Studio)



Angestellter Fotograf (Unternehmen)



SEIT WIE VIELEN JAHREN SIND DIE BEFRAGTEN FOTOGRAFEN IM GESCHÄFT?

Von den befragten Fotografen waren nur 1,5 % seit weniger als einem Jahr aktiv. Zwischen einem und 30 Jahren gab es wie auch im letzten Jahr eine recht gleichmäßige Verteilung. Somit kann man davon ausgehen, dass die Ergebnisse der Umfrage einen guten Einblick liefern, denn sie stammen sowohl von Berufsanfängern, als auch von den „alten Hasen“ im Geschäft.

WELCHE ARBEITS- BEREICHE HAT EIN FOTOGRAF?

Da sich die wenigsten Fotografen nur auf einen einzelnen Arbeitsbereich spezialisiert haben, war in diesem Themenbereich Mehrfachnennung möglich.

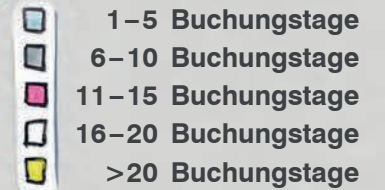
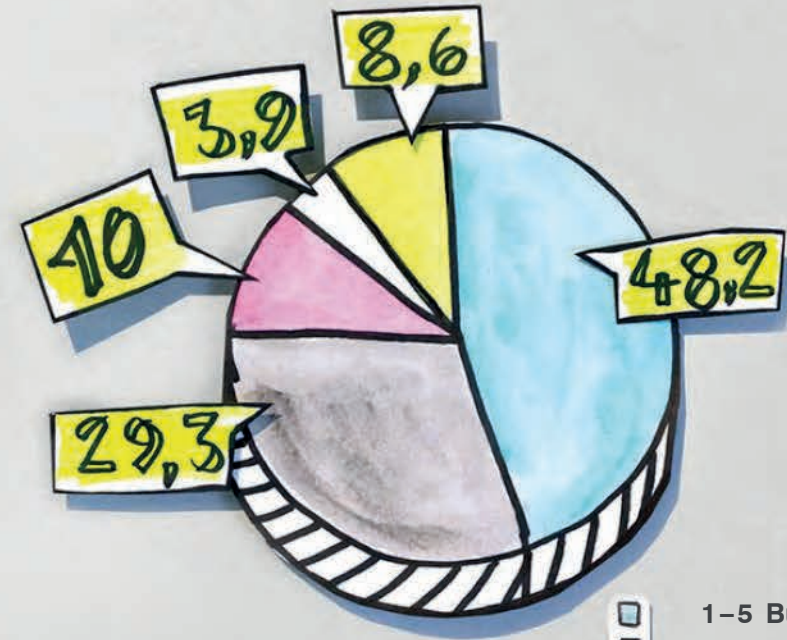
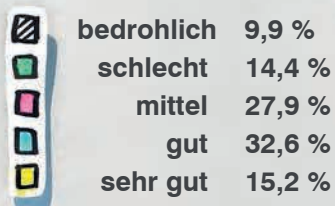
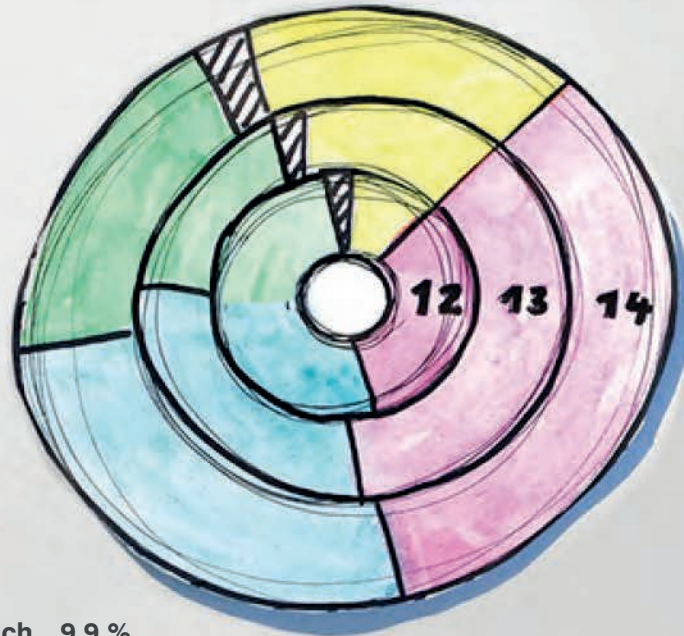
People- und Porträtfotografie sind die am stärksten vertretenen Arbeitsbereiche. Die Werbung steht als lukrativer Bereich in diesem Jahr mit 68,5 % auf Platz 2.





WIE WAR DIE AUFTRAGSLAGE?

Ähnlich wie im letzten Jahr bewerten knapp 48 % die Auftragslage des letzten Jahres mit gut oder sehr gut. Auch die übrigen Werte haben sich im Vergleich mit der letzten Befragung nicht signifikant verändert. Das ist ein gutes Zeichen und zeigt, dass viele Fotografen eine Nische besetzt haben und die Auftragslage sich nicht negativ entwickelt hat.



WIE VIELE BUCHUNGSTAGE GAB ES 2014?

Der Lohn aller Akquisebemühungen oder des langjährig aufgebauten guten Rufs schlägt sich letztendlich in der Anzahl der Buchungstage im Monat nieder. Wobei man hier noch weiter differenzieren müsste. Ein hoch dotierter Werbe-fotograf hat bei 5 Buchungstagen im Monat sicherlich ein höheres Einkommen als ein Event-fotograf mit 20 Buchungstagen.

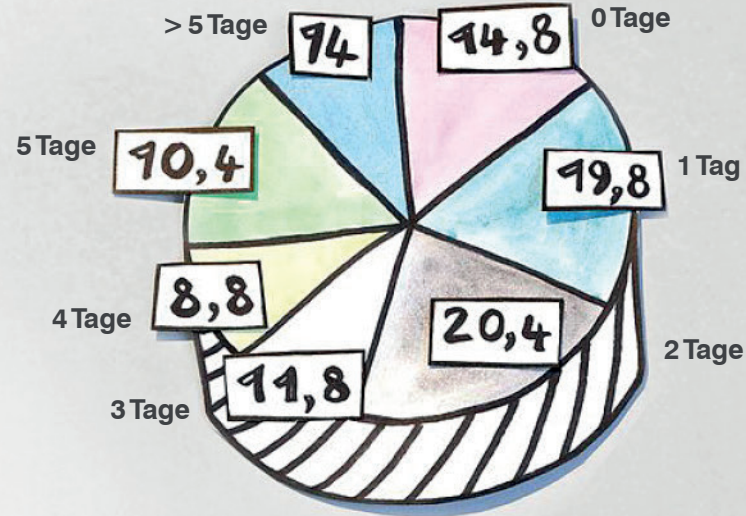


WIE VIEL ZEIT KOSTEN TÄTIGKEITEN JENSEITS DER SHOOTINGS?

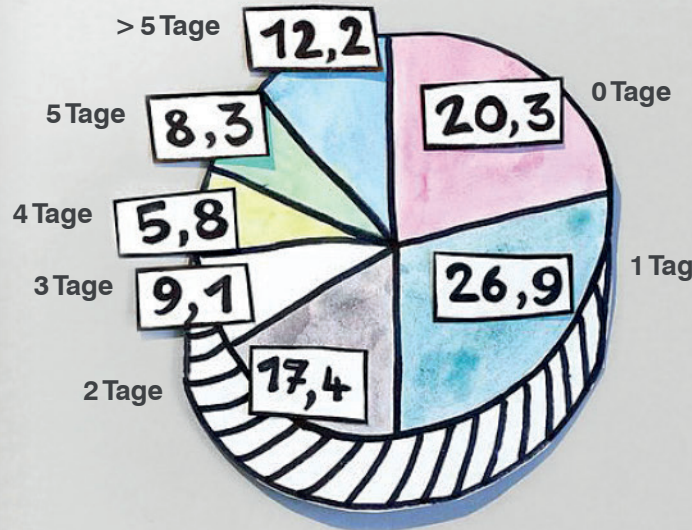
Kundenakquise: 14,8 % der Fotografen haben es scheinbar aufgrund einer guten Auftragslage, eines Repräsentanten oder aufgrund eines Angestelltenverhältnisses nicht nötig, Zeit für Akquise einzuplanen. Circa 20% der Fotografen gaben an, 1 Tag oder 2 Tage im Monat mit Akquise beschäftigt zu sein.

Weiterbildung: Knapp 60 % planen 1 bis 2 Tage im Monat für Weiterbildung ein. Zudem gaben 48 % an, Fachmessen wie die Photokina zu besuchen und 56 % möchten im Jahr 2015 auch an einem Workshop teilnehmen.

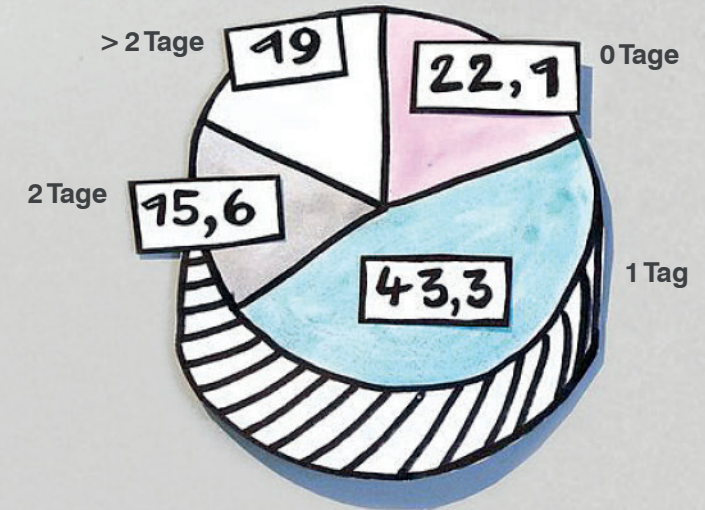
Freie Arbeiten: Freie Arbeiten schulen die Kreativität und helfen dabei, sich als Fotograf weiterzuentwickeln. Auch sind freie Arbeiten oft ein gutes Mittel zur Eigenakquise. Dennoch gaben rund 20 % der Fotografen an, 2015 keine freien Arbeiten machen zu wollen.



Kundenakquise in %



Freie Arbeiten in %



Weiterbildung in %

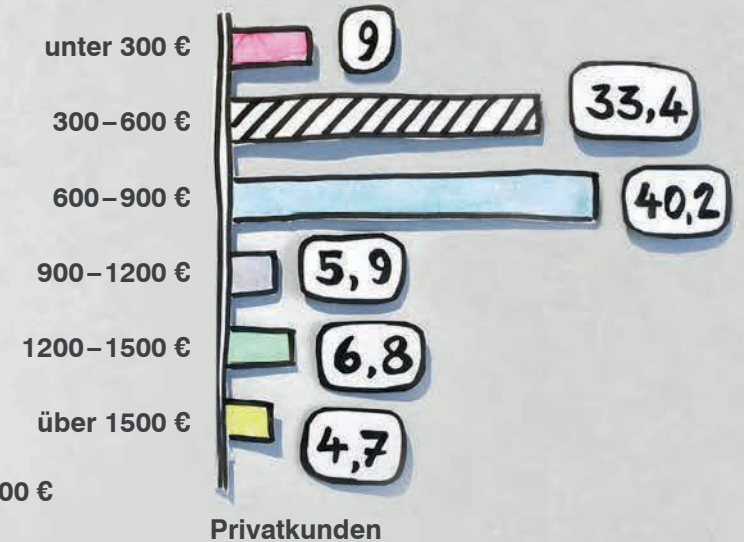
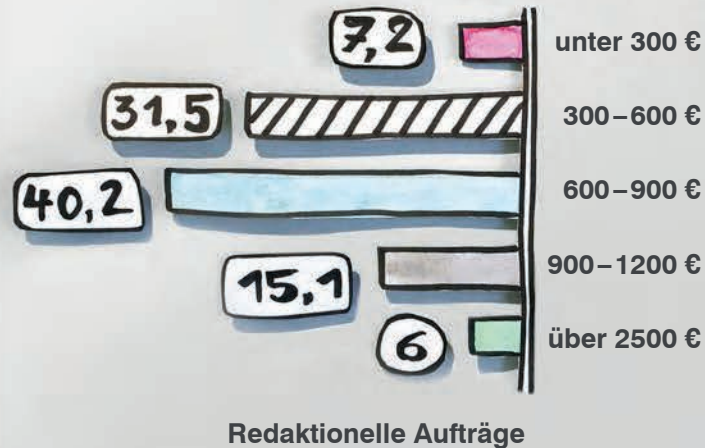


WIE HOCH LIEGT DER TAGESSATZ?

Redaktionelle Aufträge: Bei redaktionellen Aufträgen lag der Tagessatz auch in diesem Jahr weit unter dem, was in der Werbung gezahlt wird. Dennoch sind für viele Fotografen redaktionelle Foto-shootings schön, denn hier kann man seine Kreativität oft weit mehr ausleben, als bei werblichen Aufträgen. Auch der Gedanke, in einem bekannten Magazin mit seinen Bildern vertreten zu sein, lässt viele Fotografen für einen geringen Tagessatz arbeiten.

Privatkundengeschäft: Im Privatkundengeschäft waren es vor allem Hochzeiten, bei denen nach Tagessatz abgerechnet wurde. Hier bewegten sich 73,6 % der Fotografen zwischen 300 und 900 Euro.

Werbung: Einen möglichst hohen Tagessatz am Markt durchsetzen zu können, ist für viele erstrebenswert und gelingt am ehesten in der Werbung. Knapp 5% knackten 2014 mit ihrem Tagessatz die 2500 Euro Marke.

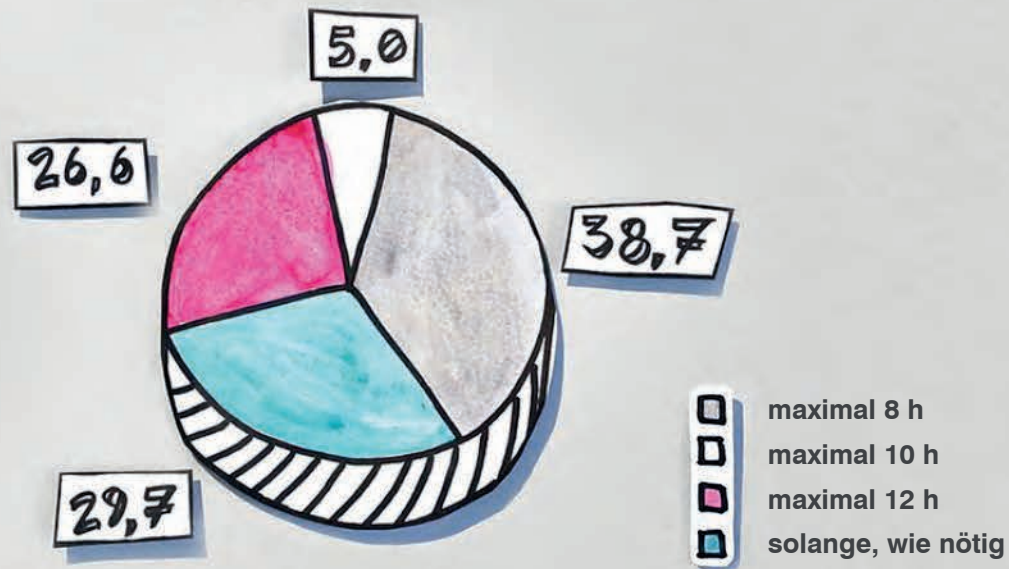




WIE LANGE WIRD FÜR EINEN TAGESSATZ GEARBEITET?

Wie im letzten Jahr haben sich hier die Werte nur unwesentlich verändert. Knapp 40% der Fotografen gaben an, für einen Tagessatz so lange zu arbeiten, wie es notwendig ist.

Die meisten anderen Fotografen berechnen nach 8 oder 10 Stunden Overtime.



WIE OFT WERDEN NUTZUNGSRECHTE BERECHNET?

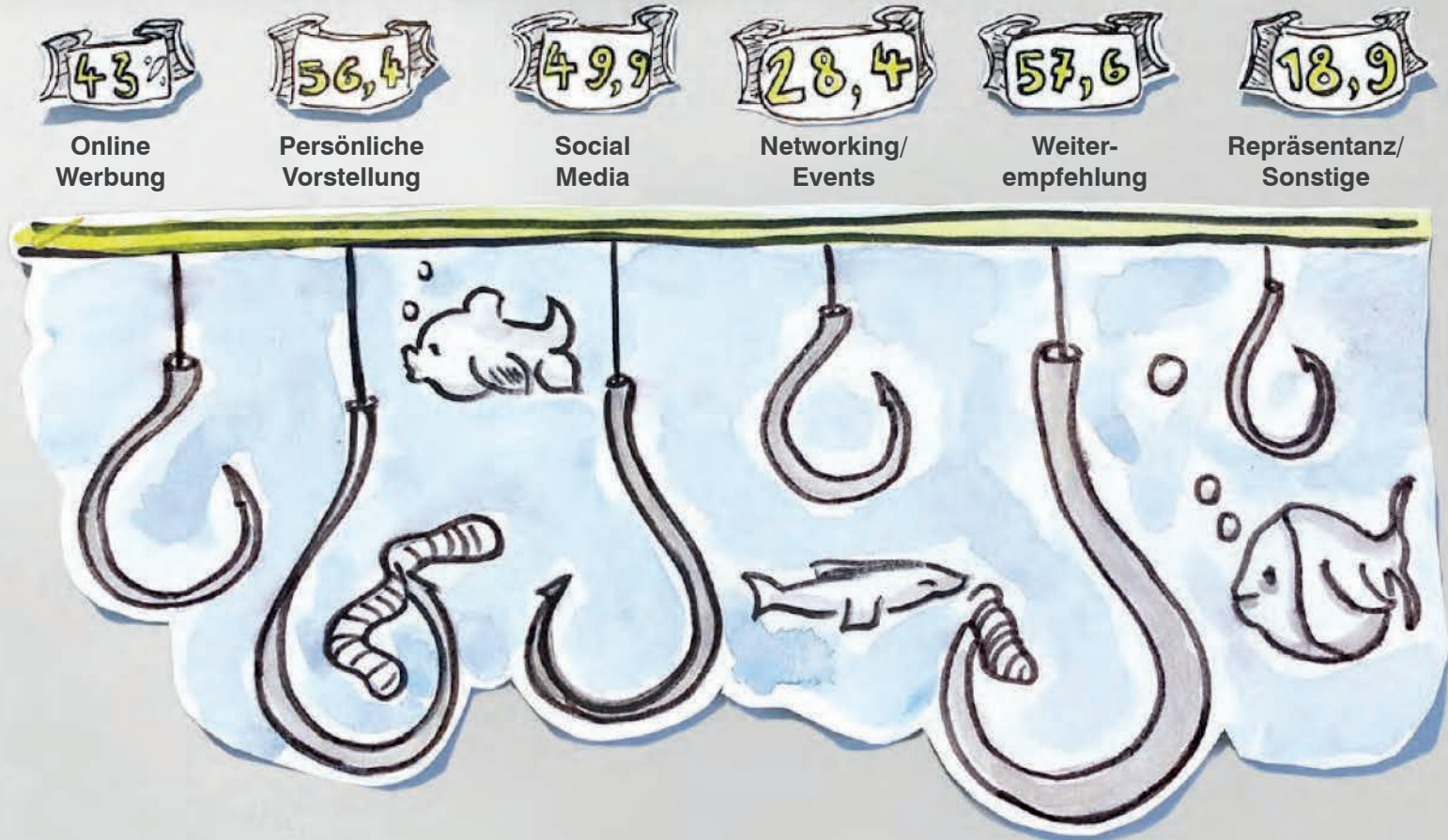
Für gut ein Drittel der Fotografen stellt die Berechnung von Nutzungsrechten einen wichtigen Teil des Verdienstes dar. Durch Entwicklungen wie einem zunehmenden Preisdruck und preislich günstigem Stockmaterial ist das Verständnis für diesen Punkt bei vielen Auftraggebern leider stark gesunken. Immerhin rund 37 % berechnen Nutzungsrechte aber fast immer oder oft. 38,2 % gaben an, Nutzungsrechte zumindest gelegentlich zu berechnen und 25 % der Fotografen berechnen sie nie.



WIE BEKOMMT MAN ALS FOTOGRAF NEUE KUNDEN?

Die meisten befragten Fotografen verließen sich 2014 auf die Weiterempfehlung von Bestandskunden, um Neukunden zu bekommen.

Darüber hinaus setzten viele Fotografen auf klassische Methoden wie den persönlichen Kontakt. So gaben über 50 % der Fotografen an, sich direkt bei Agenturen und anderen potenziellen Kunden persönlich vorzustellen. Knapp 30 % nutzen Social Media für die Akquise und 43 % schalten Werbung bei Google oder Facebook.





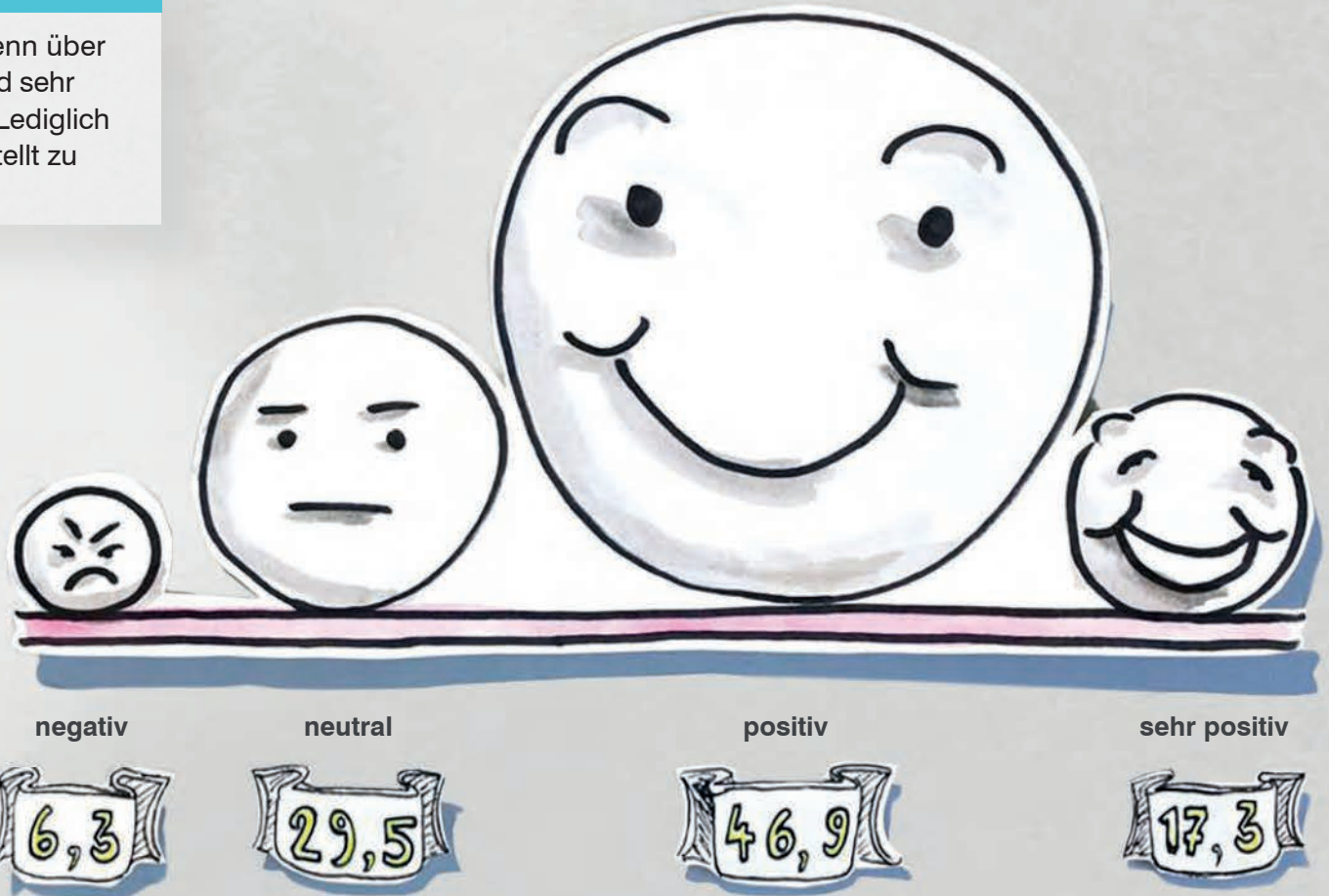
WIE SEHEN DIE FOTOGRAFEN DIE LAGE 2015?

Hier sind die Werte sehr erfreulich, denn über 70 % der Fotografen blicken positiv und sehr positiv eingestellt in die nahe Zukunft. Lediglich 6,3 % gaben an, pessimistisch eingestellt zu sein.

RESÜMEE:

Trotz der stärker werdenden Konkurrenzsituation sehen viele Fotografen die Fotografie nicht nur emotional positiv, sondern auch aus rein wirtschaftlichen Gesichtspunkten.

So bleibt die Zufriedenheit im Job auch weiterhin hoch und die Fotografie für viele ein Job, in dem man mit vollem Einsatz gerne arbeitet.



Diese Umfrage und die darin enthaltenen Grafiken dürfen im Zuge einer redaktionellen Berichterstattung honorarfrei - auch in Teilen - unter folgenden Bedingungen verwendet werden: bei online Nutzung: 1) deutliche Nennung von Berufsfotografen.com als Urheber 2) deutliche Nennung der Domain in dieser Form im Fließtext: www.berufsfotografen.com 3) do-follow Verlinkung auf "www.berufsfotografen.com" 4) Beleglink an mail@berufsfotografen.com. Bei offline Nutzung: 1) deutliche Nennung von Berufsfotografen.de als Urheber 2) deutliche Nennung der Domain in dieser Form im Fließtext: www.berufsfotografen.com 3) Belegkopie. Für Fragen stehen wir unter: mail@berufsfotografen.com jederzeit gerne zur Verfügung. Design und Illustration: Anika Kaiser