

„Man muss immer dran bleiben...“ Geld ist nicht alles – aber viel. Folge 4

Für die 4. Folge unserer Interview-Reihe zum heiklen Thema Geld konnten wir eine jüngere Fotografin gewinnen, die in der Werbung, aber auch redaktionell arbeitet. Julia Marie Werner, geboren 1982, absolvierte eine Fotografenlehre in den René Staud Studios in Leonberg und war danach zunächst als Assistentin tätig, bevor sie sich 2012 in Hamburg selbstständig machte.

PHOTONEWS: Auf einer Skala von Eins bis Zehn – wie würdest Du Deine wirtschaftliche Situation als Fotografin heute einschätzen?

Julia Marie Werner: Was für eine Frage! Das ist so ein Up and Down. Manchmal denke ich, es ist ganz schlecht und dann bin ich wieder himmelhoch jauchzend. Vor einem Monat hätte ich vielleicht gesagt: vier. Jetzt ist ganz viel los. Vielleicht ist die Sieben eine gute Zahl.

Du bist bei einem bekannten Werbefotostudio in die Lehre gegangen. Wie war das damals finanziell als Lehrling für Dich?

Anstrengend. Ich bin zu der Zeit bei meinen Eltern ausgezogen und wollte in einer WG wohnen, was finanziell eigentlich nicht möglich war. Die Fotografie gehört ja zu den am schlechtesten bezahlten Lehrberufen. Das fing damals mit knapp 300 Euro im Monat an, so viel kostete schon das Zimmer. Daher habe ich nebenbei am Wochenende in einem Café gearbeitet. Und mein Vater überwies mir den Unterhalt direkt. Aber es war immer knapp.



Julia Marie Werner mit Tschikko

Zu Deiner Lehrzeit, von 2003 bis 2006, war die Situation in der Werbefotografie schon eher angespannt, der Umbruch der Medienindustrie hatte begonnen. Hast Du davon etwas mitbekommen?

Nein. Ich war da vor allem total beeindruckt von diesem großen Studio mit damals 15-20 Leuten: Lehrlingen, Assistenten, Fotografen.

Hast Du Dir damals schon Gedanken über das Thema Altersvorsorge gemacht?

(lacht) Nein. Ich habe das in den letzten Interviews gelesen und mir geht es wie den Kollegen: Das war überhaupt kein Thema.

War von Anfang an klar, dass Du Dich als Fotografin selbstständig machst?

Ja, das hat sich so angefühlt. Ich habe einfach irgendwann gewusst, die Fotografie ist hundertprozentig das Richtige für mich. Aber klar war, es geht nur Schritt für Schritt.

Wie verlief Dein Start finanziell?



Foto: Julia Marie Werner, aus der Serie „Großstadtlöwe“

Nach der Lehre bin ich zunächst übernommen worden, war für ein dreiviertel Jahr in den Staud Studios fest angestellt. Dann kam der Hamburger Fotograf Holger Wild für eine Produktion ins Mietstudio und schlug mir nach Abschluss vor, als freie Assistentin zu arbeiten. Ich fand das damals sehr verlockend. Auch das fühlte sich zu dem Zeitpunkt richtig an. Meine Pläne, als Fotografin nach Paris zu gehen, habe ich verworfen. Ein Kollege hatte mich gewarnt: Paris ist so teuer, ohne Back-up kannst du da nicht überleben. Also Hamburg. Und erst mal als Assistentin. Ich habe mich dann auch selber versichert: in einer privaten Krankenversicherung, eine Basis-Rentenversicherung, eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Meine Mutter hat das forciert, ihr war immer wichtig, dass man mit allem richtig versichert ist.

Bist Du damals nicht in die Künstlersozialkasse, KSK, eingetreten?

Nein, von der wusste ich damals noch nicht.

Hat man Euch in der Berufsschule während Deiner Lehre darüber nicht informiert?

Nicht, dass ich mich erinnere... Mir wurde das erst vor kurzem wieder bewusst: Wir wurden auf vieles nicht vorbereitet, Themen wie Kalkulationen, Ich-AG, Verhandlungen, Versicherungen fehlten.

Wie lange hast Du assistiert und wie war das finanziell?

Der übliche Satz für freie Assistenten liegt bei 250 bis 300 Euro am Tag. Der Übergang von der Assistenz zur eigenen Selbstständigkeit war echt schleichend. Es heißt immer, dass man im Business nicht ernst genommen wird, wenn man neben eigenen Aufträgen noch assistiert, aber das ist eine zweischneidige Sache. Seit der Veröffentlichung der Arbeit „Großstadtlöwe“ ist meine Auftragslage endlich so stabil, dass ich nicht mehr assistiere.

Und wie funktionierte Dein Übergang in die Selbstständigkeit?

Ich habe von der Kreativgesellschaft Hamburg ein Coaching finanziert bekommen, das war eine gute Hilfe. Mir wurde zum Beispiel klar gemacht, welcher Tagessatz am Anfang in Ordnung ist. Je mehr Erfahrung ich habe, desto höher baue ich den aus.

Konnte man sich darum bewerben?

Ja, ich habe einen Antrag gestellt und dann wurde das Coaching bei Silke Güldner zu 90 Prozent von der Kreativgesellschaft finanziert. Da habe ich ein Gefühl dafür bekommen, was meine Arbeit wert ist. So ein Tagessatz hört sich oft im ersten Moment hoch an, aber als Freiberufler musst Du sehr viel finanzieren: Website, Visitenkarten, Eigenwerbung usw. Silke Güldner hat mir das sehr gut vermittelt und gesagt: Drunter gehst Du nicht!

Du bist Mitglied im BFF. Inwieweit hilft Dir das als Fotografin?

Mir hilft das vor allem im Sinne der Gemeinschaft und als Motivation. Seitdem ich in Hamburg bin, nehme ich gerne an Regionaltreffen oder Aktionen wie den „Aufschlag“ teil. Bei Themen wie Honoraren tausche ich mich eher mit einzelnen Kollegen aus. Mein Freund hat eine Produktionsfirma für Fotoaufnahmen und schreibt von morgens bis abends Kostenvoranschläge. Da kann ich viel lernen.

„Viele Fotografen untergraben gerade ohne Ende die Preise“, meinte Dein Kollege Uwe Düttmann im letzten Interview. Muss man als junge Fotografin mit niedrigen Preisen Aufträge akquirieren, um einen Fuß in den Markt zu bekommen?

Das kann ich so nicht sagen. Am Anfang, bei kleinen Jobs, werden einem die Preise eher vorgegeben oder es gibt, wie bei redaktionellen Aufträgen, feste Sätze.

Ich habe den Preiskampf aber selbst bei meinem ersten größeren Kunden erlebt, eine süddeutsche Krankenkasse. Sie hatten mir ein Budget vor-

gegeben für eine Anzahl von Motiven, das lief super. Aber da bin ich für ein halbes Jahr ausgestiegen, weil ich nach Kapstadt ging. Als ich zurückkam, mich wieder beim Kunden meldete und die, wie üblich, von drei Fotografen Angebote eingeholt hatten, hatte ein Fotograf solche Dumpingpreise genannt, dass selbst ich, als Anfängerin, sagte: Da mach ich nicht mehr mit. Die Kundin hat dann sogar von sich aus einen Mindestwert festgelegt.

Im Februar warst Du zusammen mit den Fotografen Frank Stöckel und Chris Lambertsen im NDR-Beitrag „Fotografie: Brotlose Kunst?“ zu hören. Dort wurde geschildert, dass Fotografen mittlerweile bei Agenturen Angebote online abgeben müssen. Stimmt der Preis erscheint eine grüne Ampel, stimmt er nicht, ist die Ampel rot. Hast Du so etwas auch schon erlebt?

Nein, zum Glück nicht. Aber ich habe bei Diskussionen im BFF gehört, dass es mittlerweile Flatrate- und Discountstudios gibt.

Welche Erfahrungen hast Du in Sachen Auftragsakquise, Honorarverhandlungen bisher gemacht?

Am Anfang ist die Selbstvermarktung wirklich schwer. Diese Anrufe, die Mappentermine. Ich war erst total unsicher, wenn ich meinen Preis nennen sollte. Das ist mittlerweile vorbei. Ich nenne mein Tageshonorar und das ist dann meist auch in Ordnung. Man muss aber immer dran bleiben, Motivation zeigen, freie Arbeiten präsentieren, Newsletter schicken...

Auffallend sind mittlerweile die vielen Anfragen, dass es doch „nur“ für Online wäre. Da erwarten viele, dass alles etwas billiger wird. Aber mittlerweile ist Online so ein wichtiges Medium in der Werbung geworden, dass man damit eigentlich nicht mehr argumentieren kann.

Hast Du mal über eine Repräsentanz nachgedacht?

Gerade in letzter Zeit: ja. Anlass war ein Job, der vom Kunden am Abreisetag abgesagt wurde und ich saß

da schon mit gepackten Koffern. Und eine andere skurrile Anfrage, so dass ich mir schon überlege, ob ich mir jemanden für die Kommunikation dazuhole. Zudem glauben einige, dass man als Fotograf an Seriosität gewinnt, wenn man mit einem Repräsentanten arbeitet.

Deine Serie „Großstadtlöwe“ hat viel Aufmerksamkeit erzielt. War die Serie auch ein kommerzieller Erfolg?

Nicht wirklich. Ich wurde da ein wenig überrollt, weil sich die Serie viral im Internet so schnell verbreitete. Von *Feature Shoot*, denen ich auf Instagram folgte, kam die erste Anfrage und Verbreitung. Dann kam der Blog *bored panda* dazu. In der Folge riefen mich vier verschiedene Presseagenturen aus London an, die alle die Story exklusiv vermarkten wollten. Ich erhielt umfangreiche Verträge, es ging um Prozente usw., aber es waren auch Knebelverträge: Ich hätte die Serie nicht mehr selber verkaufen können und auch kein Mitspracherecht erhalten. Zudem gab es einen großen Zeitdruck, weil sich die Geschichte schon von allein im Internet verbreitete. Parallel riefen Zeitungen und Zeitschriften an und wollten die Geschichte haben. Ich habe mich schließlich gegen die Agenturen entschieden und bei Anfragen meine Honorare genannt. Viele sind sofort abgesprungen, andere haben bezahlt. Das Internet ist Fluch und Segen zugleich. Als Marketing hat die Serie gut funktioniert, aber reich bin ich damit nicht geworden.

Wie siehst Du Deine Zukunft?

Vielleicht bin ich da manchmal naiv, aber trotz aller Negativprognosen, dass die Fotografie auch wegen CGI nicht mehr so gefragt sein wird, habe ich für mich das Gefühl: Ich bin auf dem richtigen Weg. Es gibt, wie in allen künstlerischen Berufen, diese Ups and Downs, aber es geht schon. Man muss es halt wollen. Ich liebe die Fotografie. Und es geht nicht immer nur ums Geld. Siehe das soziale Projekt „Arthelps“. Das machen wir alle unbezahlt, weil wir Freude daran haben.

Nochmals zurück zur Altersvorsorge: Was tust und planst Du heute dafür?

Ich bin seit gut einem Jahr in der KSK. Und ich habe Zusatzversicherungen, wie eine Berufsunfähigkeitsversicherung, die mit einer Kapitalversicherung gekoppelt ist. Aber es ist schwer, für weitere Beträge anzusparen. Für uns Freiberufler ist es erst einmal wichtig, genug für die Einkommenssteuer beiseite zu legen. Kommt nach einem guten Jahr eine Nachzahlung und höhere Vorauszahlung, kann einen das echt überfordern. Und das Finanzamt ist nicht immer kulant, akzeptiert nicht unbedingt eine Ratenzahlung.

Welche Summe prognostiziert die Deutsche Rentenversicherung für Dich, wenn Du ins Rentenalter kommst?

Wenn ich so weiter einzahle wie in den letzten fünf Jahren wären das gut 700 Euro. Relevant ist hier auch die Basisrentenversicherung, die ich gleich nach der Lehre abgeschlossen hatte.

Interview: Anna Gripp