

„Unter meiner Schmerzgrenze arbeite ich nicht“

Geld ist nicht alles – aber viel. Folge 5

Götz Schleser, geb. 1967, gehört heute zu den besten Portraitfotografen in Deutschland; Prominente aus Politik, Kultur und Wirtschaft stehen vor seiner Kamera. Auf dem Weg dorthin hat er finanzielle Höhen und Tiefen erlebt und blickt heute kritisch auf das Konkurrenzverhalten vieler Fotografenkollegen.

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

Götz Schleser: Es geht etwas auf und ab gerade, so 6 bis 7. Als Fotograf habe ich aber in den letzten zwei Jahren die höchsten Honorare umgesetzt, die ich je hatte. 2015 und 2016 waren eigentlich ziemlich gut.

Du hast eine Fotografenlehre gemacht. Welche Vorstellungen hattest Du damals von dem Beruf, auch finanziell?

Ich wollte einfach Fotograf werden und das, seit ich 14 Jahre alt bin. Vorstellungen finanzieller Art hatte ich damals überhaupt nicht.

Warum hast Du später noch den Meister gemacht? Weil die Handwerksordnung das vorschrieb oder wegen besserer Karrierechancen?



Götz Schleser

Ich wollte noch lernen, hatte das Gefühl, nicht fertig zu sein. In sechs Jahren Ausbildung konnte ich alle Bereiche der Fotografie kennenlernen und bin so zum Portrait gekommen. In den Workshops, die ich gebe, bin ich manchmal erstaunt über den Ausbildungsstand mancher Teilnehmer und froh, dass ich eine handwerkliche Ausbildung gemacht habe. Ich höre dort immer wieder von Teilnehmern, dass die in drei bis vier Jahren Studium nicht ein Mal mit Licht gearbeitet haben. Ich dagegen konnte bei meiner Lehre in einer Kleinstadt, in Weinheim an der Bergstraße, alles lernen: Portrait, Hochzeit, Werbung, Industrie bis zu Laborarbeiten.

Inwieweit wurdest Du bei Deiner Lehre und später in der Meisterschule auf die finanziellen Aspekte des Fotografenberufes vorbereitet?

Sehr rudimentär. Da hat mir zuvor das Wirtschaftsgymnasium mehr vermittelt.

Wie verlief Dein Start als Fotograf finanziell?

Bei meiner Lehre habe ich sehr wenig Geld bekommen: 200 D-Mark im ersten Lehrjahr, 300 im zweiten und 400 D-Mark im dritten Jahr.



Daniel Cohn Bendit am 28.12.2017 in Berlin. © Götz Schleser

Daher arbeitete ich schon während der Lehrzeit am Wochenende für eine Sportagentur und für eine Tageszeitung. Nach der Lehre bin ich da erst einmal hängengeblieben, 2-3 Jahre als fester Freier. 1994 folgte aus privaten Gründen der Umzug nach Berlin. Aus finanzieller Sicht wäre es besser gewesen, in Südwestdeutschland zu bleiben.

Warum das? Für Deinen Schwerpunkt – Portraits aus Politik, Kultur und Wirtschaft – passt Berlin doch sehr gut.

Das hat sich erst später dahin entwickelt. Man muss sich ja Gedanken machen, wie man fotografisch überleben kann und will. Zu Beginn bin ich aber erst mal voll abgestürzt, konnte mit der Konkurrenz der Berliner Pressefotografen nicht mithalten. Als Freiberufler mit Schwarzweißlabor war ich zu langsam. Mir wurde schnell klar: so funktioniert das nicht. Also habe ich mir einen festen Job gesucht, bei einem Fotostudio in der Nähe und nebenbei meinen Meister gemacht.

Und nach dem Meister dann doch wieder der Schritt in die Selbstständigkeit?

Zusammen mit meinem Meisterbrief erhielt ich damals meine Kündigung. Die Umstellung von Analog zu Digital hatte den Betrieb hart getroffen: mein Chef konnte nicht schnell genug wechseln und verlor innerhalb eines halben Jahres seine Hauptkunden. In der Folge wurden die Mitarbeiter entlassen, die als Letzte in den Betrieb gekommen waren. Da blieb mir nichts anderes übrig, als mich 1998 wieder selbstständig zu machen. Mit einer Förderung des Berliner Senats für junge Meister setzte ich voll auf Digital und sah zu, dass ich wieder in die Berliner Presselandschaft reinkam.

Was war das für eine Förderung? Ein zinsloser Kredit?

Nein, eine Starthilfe in Höhe von 10.000 D-Mark, die alle Meister beantragen konnten und die unter gewissen Prämissen nicht zurückge-

zahlt werden musste. Ich habe das schon zurückgezahlt, da ich nicht innerhalb von vier Jahren einen Mitarbeiter einstellte.

Aber die Investition hat sich ausgezahlt?

Ja. Ich habe mir damals Computer und Scanner gekauft, denn es war klar, dass die Kunden die Bilder nur noch digital haben wollten. Basis waren am Anfang noch Farbfilme, die ich selber in C41 entwickelte und einscannte. Damit war ich einer der schnellsten und innovativsten Fotografen in dem Metier und habe viel für die WELT gearbeitet. Das lief relativ gut.

Du konntest Dich also mit redaktionellen Aufträgen finanzieren?

Damals ja, ich habe das auch ausgebaut und für andere Redaktionen gearbeitet. Heute sieht es anders aus.

‘In der Regel kriege ich das, was ich möchte’ erzählst Du in einem kurzen Videopodcast von 2470 media und meinst damit die Portraitsituation mit Prominenten. Bekommst Du denn auch das, was Du möchtest, von Deinen Auftraggebern und Kunden?

Von meinen Bestandskunden, die meine Arbeit schätzen und wissen, dass sie sich zu 300 Prozent auf mich verlassen können, bekomme ich das. Bei neuen Kunden ist es extrem schwierig. Da geht es dann meist über den Preis. Ich weiß, was meine Arbeit wert ist und unter meiner Schmerzgrenze arbeite ich nicht.

Letztes Jahr habe ich ein Start-up durchfotografiert, da wollte mich die PR-Chefin haben und hat das auch bei ihrem Chef durchgesetzt. Aber sie sagte mir: „Es war extrem schwer, meinem Chef zu erklären, warum ich einen Fotografen buche, der zehn Mal teurer ist als ein anderer Fotograf, der ein Angebot abgegeben hat.“ In dem Fall ging es um ein halbes Tageshonorar.

Das klingt so, als wäre die Konkurrenzsituation unter Fotografen zuweilen ein Hauen und Stechen.

Das ist so, was ich aber von den Kollegen echt nicht nachvollziehen kann. Es ist mir ein Rätsel, warum Fotografen sich selber die Preise kaputt machen. Ich bin jetzt relativ lange im Job und weiß, dass sich Kunden untereinander austauschen und genau informiert sind, wie viel ich koste. Ich kann nicht für den einen Kunden einen Job für 100 Euro anbieten und beim nächsten 2.000 Euro.

Noch ein Beispiel: Letztes Jahr habe ich einen öffentlichen Auftrag nicht bekommen, weil ein Kollege im zweiten Pitch sein Preisangebot halbierte, um den Auftrag zu bekommen.

Vielleicht war er verzweifelt.

(seufzt). Ja klar, ich kenne auch schwierige Situationen. Trotzdem komme ich nicht auf die Idee, meinen Preis zu halbieren. Ich bin mir ja auch was wert. Mich nervt dieser Kannibalismus, nicht nur unter Kollegen, sondern auch bei Auftraggebern. Ich wünsche mir manchmal mehr Respekt vor unserer Arbeit, die erfordert viel Fachwissen, Geschicklichkeit, Sinnlichkeit, Einfühlungsvermögen, viel Erfahrung, Liebe... und nicht zuletzt teure Technik.

Du wirst von der Agentur laif vertreten, zudem werden Deine Bilder über das Portal Caetch vermarktet. Inwieweit trägt das zu Deinem Lebensunterhalt bei?

Wenig. Caetch macht einen super Job, dort ist aber eine etwas andere Bildsprache gefragt, als ich sie fotografiere. laif geht als einzige deutsche Spitzenagentur neue Wege und featured uns über laif core, damit sollen Werbekunden angesprochen werden, was ja auch Sinn macht.

Ging es trotzdem finanziell für Dich seit 1998 weiter bergauf?

Ja sicher, wie schon gesagt, erziele ich heute die höchsten Honorare,

seitdem ich selbstständig bin. Es gab mehrere Dellen, das kennen alle Selbstständigen. Die Pressekrise hat viel verändert, was mich damals aber nicht wirklich betraf, da ich rechtzeitig meine Fühler ausgestreckt, Kunden in Werbung und Industrie akquiriert habe. Bis heute fahre ich mindestens einmal im Jahr mit meiner Mappe durch Deutschland und mache Akquise.

Später hat die Finanz- und Wirtschaftskrise bei mir ein unglaubliches Loch hinterlassen. 2008 lief noch gut, aber Anfang 2009 senkten viele Kunden ihre Ausgaben auf Null. In dem Jahr hatte ich 65 Prozent weniger Umsatz. Als Alleinverdiener einer Familie musste ich damals einen Teil meiner Altersvorsorge auflösen.

Aus welchen Bereichen der Fotografie (Editorial, PR, Werbung) kommen Deine Aufträge heute?

Ich mache das, was ich am liebsten tue: Portraits, viel im PR Bereich für Broschüren und Kampagnen, das macht ca. 90 Prozent meines Umsatzes aus. Editorial ist auf 10 Prozent zurückgegangen.

Du hast 2009 ein Langzeitportrait-Projekt gestartet: Portraits von Ministerpräsidenten der 16 Bundesländer. Finanziert Du das aus eigener Tasche oder gibt es immer genug Abnehmer, um damit auch Geld verdienen zu können?

Das finanziere ich frei. Das hat den Vorteil, auch völlig frei arbeiten zu können. Wenn im Anschluss die Bilder gekauft werden, gerne.

Du erwähnstest vorhin Workshops. Könnten die ein zweites Standbein für Dich werden?

Ja, denn es macht mir extrem Spaß, zu lehren. Ich arbeite mit Partnern gerade an einem Workshopprogramm. Ich kann mir auch vorstellen, an Schulen zu unterrichten.

Wie schätzt Du den Markt weiter ein, wo geht die Entwicklung hin?

Ich sehe eine deutliche Schere zwischen Nord/Ost- und Süddeutschland, die es schon immer gab. Die Preisspannen sind groß und da muss man sich ein wenig anpassen. Und insgesamt habe ich den Eindruck, dass die Aufträge weniger werden, es aber auch eine Entwicklung weg von den Dumpingpreisen gibt. Wichtig ist es, dem Kunden nicht nur einen Preis zu präsentieren, sondern im Detail zu erklären, was für ein schönes Produkt er bekommt und wie viel Arbeit in einem Foto steckt.

Was machst Du heute für Deine Altersvorsorge?

Ich bin seit Anfang an in der KSK und muss jetzt zusehen, dass ich da privat selber noch etwas draufsetze.

Welche Summe prognostiziert Dir die Deutsche Rentenversicherung für Deine Rentenzeit?

Eis, so viel ich essen mag.

Interview: Anna Gripp