



**Entwicklungsstufen in der professionellen Fotografie.
Oder: Die elf Himmel der Fotografen**

	Levels in der Fotografie	Wege und Mittel	Phase
1	Mit einem fotografischen und technischen Niveau an den Start gehen, das dem hoffnungsvollen Berufsanfänger marktauglich erscheint.	Verschiedene Wege sind möglich: Studium, Ausbildung, Selbstlernen.	Vorbereitung
2	Erste Schritte im Job, die ersten Aufträge. Alles ist aufregend, jeder Auftrag eine Herausforderung!	Die Jobs kommen z.B. über das persönliche Netzwerk oder entwickeln sich aus Kontakten eines vorherigen Berufslebens.	Markteintritt
3	Geschäft auf niedrigem Level, aber doch regelmäßig. Hin und wieder ist etwas Cooles dabei.	Eine Kommunikationskultur entsteht. Zum Beispiel über Networking, Akquise-Ansätze etc.	
4	Konsolidierung der fotografischen und technischen Fähigkeiten. Ein Erfahrungsschatz baut sich auf, es stellt sich wirtschaftliches Handeln und Produktions-Sicherheit ein.	Permanentes Lernen: Fortbildung, Neugier, Austausch mit Kollegen, Besuch guter Workshops, Inspiration durch die Arbeiten anderer. Marketing findet statt. Die Lernkurve ist steil, man erreicht viel in kurzer Zeit. Wenn man Glück hat, warnt ein kundiger Mensch davor, sich zu früh zu großartig zu finden.	Konsolidierung und Krise
5	Plateauphase und Krise: Soll das alles gewesen sein? Wie geht es weiter – wirtschaftlich und gestalterisch.	Um jetzt weiter zu kommen, empfehlen sich zum Beispiel folgende Mittel: Mentoren und Vorbilder suchen, Coaches und Berater in Anspruch nehmen, Bilder analysieren, die man nicht machen kann, aber gerne machen möchte. Es geht nicht mehr so schnell, der Fortschritt ist zäher. Trotzdem dranbleiben und weiter lernen und üben.	
6	Entwicklung eines erkennbaren Stils in der eigenen Fotografie	Siehe oben. Die sich abzeichnende fotografische Handschrift ist das Ergebnis	Excellenz
7	Finden einer aufregenden Marktnische und Entwicklung einer eigenen Marke	Das geht zum Beispiel über ein herausforderndes fotografisches Projekt mit guter Außenwirkung,	
8	Die Dinge fügen sich mehr und mehr zusammen. Man kann das Spiel der Kommunikation genießen, ist ein geschätzter Partner im Kundengespräch, wird als Lösungsanbieter und Berater wahrgenommen, kann gute bis sehr gute Honorare verlangen und erfüllende Produktionen realisieren.	Kommunikation, Networking, Gefundenwerden – jetzt aber auf einem höheren Niveau und mit ganz anderen Ansprechpartnern. Statt mit der Marketingassistentin redet man mit dem Kommunikationsvorstand.	
9	Zum Spezialist und Gesprächspartner / Lösungsanbieter auch für große Partner und für große Projekte werden.	Dranbleiben, entwickeln, verfeinern, mutig sein, groß denken.	Meisterschaft
10	Eine Umkehrung findet statt: der Fotograf wird für inhaltlich aufregende und lukrativ ansprechende Projekte nicht mehr gesucht und gebucht, sondern diese Projekte entstehen, weil sie vom Fotograf initiiert oder für ihn konzipiert werden.	Projekte initiieren statt auf sie zu warten. Agieren statt reagieren. Gefragt werden, statt zu fragen.	
11	In den Olymp des jeweiligen Sujets aufsteigen und mit den Göttern speisen.	Wie das geht und was man da macht, habe ich noch nicht herausgefunden! ☺	?