fotoPRO EDITION

Hochzeitsfotografie

RATGEBER

Die schönsten Fotos Ihres Lebens

Die besten Hochzeitsfotografen Deutschlands verraten ihre besten Tipps

MOTIVE: KLASSIKER UND FRISCHE IDEEN

VIDEO: DER PERFEKTE HOCHZEITSFILM

DROHNEN: EQUIPMENT FÜR NEUE PERSPEKTIVEN

BEARBEITUNG: EIGENER LOOK FÜR IHRE FOTOS

INSPIRATION · TRENDS · PRAXIS

BILDER MIT GEFÜHL

Kreativ, spontan und mitten ins Herz: So gelingen Aufnahmen, die garantiert begeistern

EUR 9,95
ÖSTERREICH: 10,50 EUR | SCHWEIZ: 15,00 CHF
IMAGING MEDIA HOUSE
4 191449 409953 01

KAUFBERATUNG: KAMERAS, OBJEKTIVE, ZUBEHÖR

*foto*PRO EDITION

Hochzeits- **fotografie**

FOTOGRAFIE

008 LIEBLINGSBILDER
Klassisch, kunterbunt und ausgefallen: Hochzeitsbilder, die begeistern

040 TALI UND CLAUDIA PELOSI
Fashion-inspirierte Hochzeitsfotografie auf internationalem Top-Niveau

072 JANA STEIN
Ungestellt, unverfälscht und unnachahmlich: Augenblicke festhalten, wie sie sind

086 ALEKSY
Der Fujifilm X-Photographer fokussiert sich auf dokumentarische Hochzeitsreportagen

098 ANTONIA MOERS
Ein Styled Bridal Shooting im angesagten Bohemian-Style

114 JULIA & GIL
Ehrlich und nah – gefühlvolle und natürliche Hochzeitsfotografie

124 FIONA BISCHOF
Die Schweizerin berichtet von ihrem Umstieg auf das spiegellose Olympus OM-D-System

138 MANUEL THOMÉ
Mit Leidenschaft und Professionalität zu einzigartigen Bildern voller Emotionen

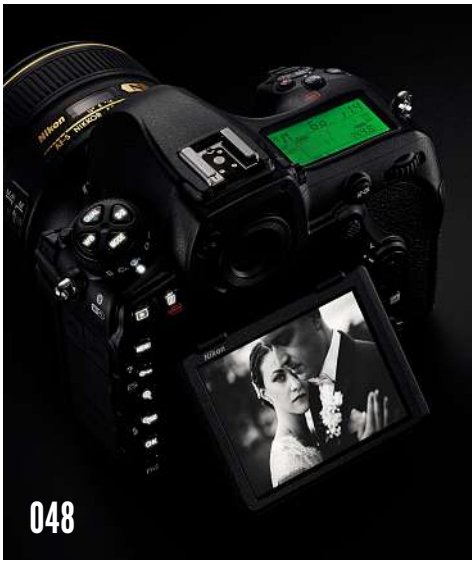
TECHNIK

048 KAMERASYSTEME
DSLR, DSLM oder Mittelformat: Welches System passt am besten zu Ihnen?

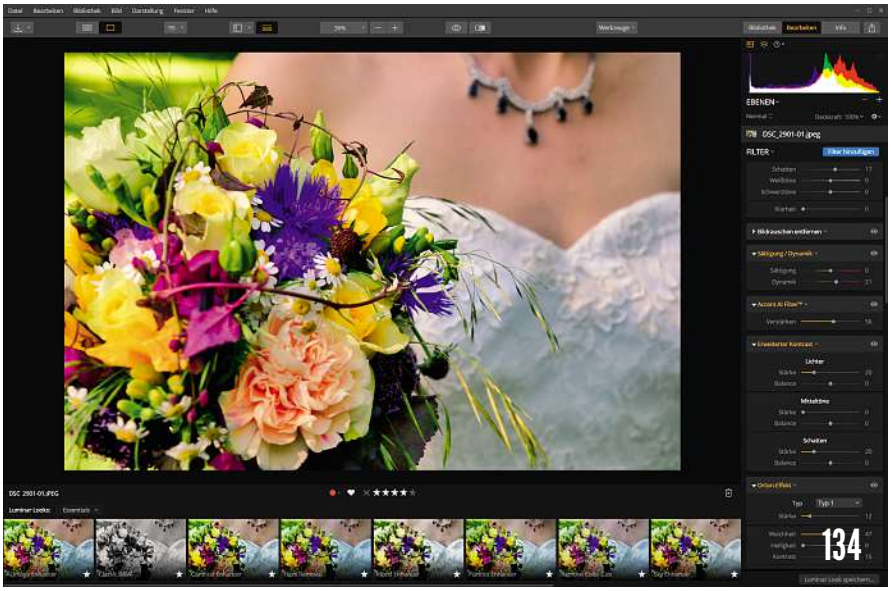
078 OBJEKTIVE
Die optimale Brennweite – mit unseren Tipps sind Sie bestens vorbereitet

092 DROHNEN
Wie Hochzeitsfotografen von der neuen Technik profitieren

120 VIDEO
Wie schwer ist es, emotionale Hochzeitsvideos zu drehen und zu schneiden?



DISPLAYFOTO: BRAUT FOTO AWARD



PRAXIS

018 DIE TOP-TRENDS
Was bewegt die Hochzeitsfoto-Branche 2019? Profi-Fotografen geben Antworten

022 MOTIV-IDEEN
Die wichtigsten Hochzeitsmotive

036 KUNDENAKQUISE
Kunden finden, Verkaufsgespräch richtig führen, Werbung bei Facebook & Co., ...

062 EINSATZ VON LICHT
Drei Profi-Fotografen berichten von ihren Hochzeits-Shootings mit Blitzlicht

104 ANALOGE HOCHZEITSFOTOGAFIE
Analoge Fotografie als Business-Trend

108 SOCIAL WEDDINGS
Einmal für alle: Wie soziale Netzwerke auch für Hochzeitsfotografen an Bedeutung zunehmen

130 BILDLOOKS
Individualisieren Sie mit verschiedenen Looks Ihr Portfolio in Lightroom und Photoshop

PROMOTION

032 DAS KRAFTPAKET
Panasonic Lumix S1 in der Praxis

058 FUJIFILM, DER ALLROUNDER
Attraktive Zusatzgeschäfte mit Sofortbild und anderen physischen Bildprodukten

068 DIE STADT DES LICHTS
Der Profoto B10 im Einsatz beim romantischen Shooting mit Hannah L

084 NÜTZLICHES ZUBEHÖR
... aus dem Produkt-Portfolio von Manfrotto

134 FOTOS GEZIELT OPTIMIEREN
... mit Luminar 3 von Skylum

136 GROSSE MOMENTE
Canons Großformatdrucker im Studio

3 Editorial
4 Impressum
146 Ausstieg

ABONNIEREN SIE fotoPRO!

Ihnen gefällt fotoPRO? Dann abonnieren Sie das Magazin für Profi-Fotografen doch einfach! Weitere Informationen im Internet unter: *fotoPRO-magazin.de*

Momente, die bleiben

Welche Motive sollte man als Hochzeitsfotograf nicht verpassen? Und wie kann ich sie kreativ in Szene setzen? Folgen Sie uns durch den Tag der Hochzeit – auf geht's!

TEXT **DRAGANA MIMIC & ANJA BETHGE** | FOTOS **BRAUT FOTO AWARD**

Die Aufgabe eines Hochzeitsfotografen besteht darin, die Erinnerung an die Aufregung, die Trauung, die Feier und all die kleinen Besonderheiten dieses einmaligen Tages zu dokumentieren und für den Rest des Lebens in emotionsgeladenen Fotografien zu konservieren. Dabei muss der Fotograf einerseits unauffällig die entscheidenden Augenblicke des Tages festhalten. Andererseits soll er aussagekräftige, packende Bilder produzieren und dabei keinen entscheidenden Moment verpassen. Dabei ist die richtige Vorbereitung immens wichtig, um gute Bilder zu erhalten.

Wir stellen Ihnen auf den folgenden Seiten die wichtigsten Planungspunkte für einen reibungslosen Ablauf am Hochzeitstag vor – und zeigen Ihnen eine Auswahl der spannendsten und hinreißendsten als Inspiration für Ihr nächstes Braut-Shooting oder Ihre nächste Hochzeitsreportage.

Planung ist alles – das Vorgespräch

Am Anfang eines jeden Hochzeitsengagements steht das ausführliche Vorgespräch mit dem Brautpaar. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für das Treffen und fragen Sie die Wünsche des Paares ganz konkret ab. Präsentieren Sie Ihre Portfoliomappe und zeigen Sie dem Paar ihre Arbeiten. Ist ein klassisches Hochzeits--Shooting gewünscht, eine ganztägige Hochzeitsreportage oder sollen nur bestimmte Etappen der Feierlichkeiten fotografisch festgehalten werden? Es bieten sich, je nach Geschmack, verschiedene Bildstile an – klassisch-traditionelle Fotos, frech und ausgefallen oder ist vielleicht ein spezielles Thema erwünscht? Eine Mischung aus klassischen, gestellten Fotografien und individuellen Fotos, die dem Brautpaar entgegenkommen, machen ein späteres Hochzeitsalbum oft aus und gestalten es spannend und abwechslungsreich.

Klären Sie das Paar auch über die Möglichkeiten eines Pre- oder After-Wedding-Shootings auf, das besonders dann interessant wird, wenn aufwendigere Hochzeitsporträts verlangt werden. Sie als Fotograf sollten bei diesem Gespräch ehrlich sein und dem Paar erklären, welche Wünsche Sie umsetzen können und was nicht möglich ist. Wenn dieser Rahmen geklärt ist, sollten Sie noch festmachen, wie viele Bilder das Paar als Ergebnis überreicht bekommt. Klären Sie Ihre Kunden auch über mögliche Folgekosten, wie etwa bei der Nachbestellung von Bildern, einem professionellen, hochwertigen Hochzeitsalbum und dergleichen auf. Erwähnen Sie auch das Thema Nachbearbeitung, denn diese Arbeit nimmt enorm viel Zeit in Anspruch, was den meisten jedoch gar nicht bewusst ist.

Planung, die Zweite

Im nächsten Schritt muss der Ablauf des Tages spätestens etwa vier Wochen vor dem Hochzeitstermin besprochen werden. Wenn Sie alleine fotografieren, ist es von Vorteil,

Für unvergessliche Hochzeitsporträts braucht man oft nicht viel.

LINKS ***Paar-Shooting***

Foto: bella & bandit Photography (Gesamtsieger und Publikumspreis Kategorie „Hochzeitspaar", Braut Foto Award 2018)

RECHTS ***Die Braut groß in Szene setzen***

Foto: René Schreiner Photography (Finalist Kategorie „Braut", Braut Foto Award 2018)

Verkaufen für Fotografen

Fotografen sind Künstler, Schöpfer und Kreative. Aber Verkäufer? Das passt doch nicht ins Bild, oder? Und ob. Warum Verkaufstechnik wichtiger als Kameratechnik ist und Sie Ihren Kunden einen großen Gefallen damit tun, Angebote klar zu kommunizieren.

VON **RUBEN SCHÄFER**

Stellen Sie sich die folgende Situation vor: Sie sind Hochzeitsfotograf, vor Ihnen sitzt ein junges Brautpaar. Es geht natürlich um Bilder der Hochzeit, Sie zeigen Ihre bisherigen Arbeiten, die potenziellen Kunden sind angetan. Dann der schwerste Punkt – die Frage nach dem Preis. Sie nennen eine Zahl, die unser Brautpaar zusammenzucken lässt. Da seien doch im Internet viel günstigere Kollegen zu finden, heißt es, und der Neffe einer Nachbarin habe ja auch eine Kamera. Die beiden gehen, ohne gekauft zu haben. Und werden es bitter bereuen, schließlich haben Sie zwanzig Jahre Erfahrung, der Neffe fotografiert mit seiner Bridgekamera im Automatikmodus. Sie hätten die Kunden schützen können, hätten Sie Ihre Leistung besser kommuniziert.

Verkaufstrainer Dirk Kreuter kennt die Problematik. In seinen Seminaren sitzen jedes Jahr auch hunderte von Fotografen, die ihre Rolle noch klären müssten. „Fotografen sind Künstler, aber unbezahlte Kunst ist brotlose Kunst. Ein selbstständiger Fotograf ist eben auch Unternehmer", sagt Kreuter. Wer seinen Kunden also tolle Bilder oder sinnvolle Pakete anbietet, sollte auch in der Lage sein, diese zu verkaufen. Dafür hat der Verkaufstrainer eine Reihe von Tipps, wie ein Verkaufsgespräch besser laufen kann.

„Wer als Fotograf von seiner Leistung und seinen Bildern überzeugt ist, der ist verpflichtet, das auch zu verkaufen", sagt Kreuter. Alles andere könne man auch als unterlassene Hilfeleistung bezeichnen. Die mentale Einstellung müsse sein: „Ich bin die beste Lösung!".

Um ein Verkaufsgespräch erfolgreich zu führen, betont Kreuter die Wichtigkeit von Gefühlen: „Sie kennen das vielleicht, wir hassen es, wenn man uns etwas verkaufen will – aber wir kaufen unglaublich gerne ein". Diesen Effekt sollten sich Fotografen zu Nutze machen, also Begehrlichkeit und Interesse im Vorfeld wecken. Wie das geht, darauf gehen wir auf den nächsten zwei Seiten näher ein.

Ein Kundengespräch läuft idealerweise nach einem Schema ab (siehe unten). Grundsätzlich sei es aber sehr wichtig, mehr zu fragen als zu erzählen, betont der Verkaufstrainer. „Je mehr wir über das Paar erfahren, desto besser können wir auf die Wünsche und Bedürfnisse gezielt eingehen."

Hat der Kunde Ihnen seine Geschichte erzählt, ist es an der Zeit, Nachfragen zu stellen, insbesondere im Bezug auf den Hochzeitsfotografen. Was erwartet das Pärchen, was ist nicht notwendig? Haben die beiden schon Erfahrungen mit Fotografen gemacht? Wenn eine gute Fee den perfekten Hochzeitsfotografen basteln würde, wie sähe er aus? „Diese Fragen klingen erstmal ungewohnt", gibt Kreuter zu. Aber die Antworten seien unglaublich aussagekräftig. „Was hier gesagt wird, hilft im späteren Verkaufsprozess sehr weiter", so der Experte. Einen guten Verkäufer erkenne man am geringen Redeanteil. Mit den Wünschen, die unser Paar schildert, hat der Fotograf im Anschluss die besten Argumente in der Hand. Das wird dann praktisch, wenn es um den Preis geht – hier sind wir wieder am Anfang der Geschichte, bei dem Neffen und seiner Bridgekamera. „Manche Kunden vergleichen Äpfel mit Birnen", warnt Kreuter. Haben die beiden Ihnen am Anfang den perfekten Hochzeitsfotografen beschrieben, können Sie diese Argumente ideal verwenden, um klarzumachen, was der Unterschied ist. „Geistige Brandstiftung" nennt Kreuter das. Sie verkaufen jetzt nicht mehr über schöne Vorteile und warme Worte, sondern über Schmerzen. Kreuters Tipp für die kürzeste geistige Brandstiftung, wenn der Kunde sagt, der Fotograf aus dem Internet sei viel günstiger, lautet wie folgt: „Das stimmt. Muss er auch sein". Erzählen Sie von Bekannten, die auf diese Weise Geld sparen wollten und das Fotobuch verbrannt haben, weil es so scheußlich war. Von Handyfotos auf Partys, auch mit Beispielen. Von Fotografen, die sich nicht benehmen konnten oder deren einziger Akku plötzlich leer war. Wir alle wissen, dass ein Hochzeitsfotograf für 299 Euro nicht gut sein kann. Also helfen Sie dem Paar, für wunderschöne Bilder die richtige Entscheidung zu treffen.

„Es ist viel wichtiger zu fragen, als zu erzählen. Finden Sie heraus, was das Paar will!"

OBEN ***Einen Bund fürs Leben gehen nicht nur die beiden, sondern auch der Fotograf mit dem Paar ein.***

Leitfaden für das Verkaufsgespräch

Ein erfolgreiches Gespräch zu führen ist kein Zufall. Hier sind die Stationen, die Sie brauchen.

1. Im Vorfeld: Kunden qualifizieren! Lassen Sie das Paar Bilder zusammensuchen, die ihnen gefallen. Den Kunden in Vorleistung gehen lassen ist eine gute Taktik, erklärt Kreuter: „Wenn ein Brautpaar einen Stapel von Bildern zusammenkramt, wollen die auch bei Ihnen buchen."

2. Auftritt im Studio. Der Kunde kommt am besten zu Ihnen. An der Wand hängen beeindruckende Bilder von Hochzeiten. Es gibt Getränke, Fotobücher. „Ein Besuch des Kunden sollte genau choreografiert sein, sagt der Verkaufsexperte. Das Erlebnis versetzt den Kunden in eine gute Stimmung.

3. Zu Anfang eines Verkaufsgespräches empfiehlt es sich, den Bedarf und das Potenzial des Kunden einzuschätzen. Das Paar soll viel über das geplante Event erzählen und beschreiben, was vom Fotografen erwartet wird.

4. Präsentation: Hier gehen Sie auf die Wünsche ein. Trennen Sie Vorteile und Merkmale! Beispiel: Sie haben eine spiegellose Kamera (Merkmal). Diese hat den Vorteil, dass sie beim Auslösen kein Geräusch macht, also diskret und leise ist. Kunden interessieren sich für Vorteile!

5. Zeugen nennen: Ein neutraler Dritter, der Ihre Argumentation unterstützt. Das können andere Kunden, aber auch ein Presseartikel oder Magazinbeitrag sein, der Ihre Arbeit lobend erwähnt.

6. Der Preis – oder besser Investition genannt – darf nicht einfach in den Raum geworfen werden. Stattdessen: Summe nennen, Vorteile und Leistungen nennen, offene Meinungsfrage stellen: „Wie finden/sehen Sie das?".

7. Jetzt wird es spannend: In der Antwort oder dem weiteren Gespräch suchen Sie nach Kaufsignalen. Ein Kaufsignal ist meist eine Frage, die der Kunde nur stellt, weil er sich schon entschieden hat. Etwa: „Können wir auch ein Fotobuch bekommen?". Beantworten Sie die Frage und zücken Sie die Kugelschreiber. Jetzt wird unterschrieben!

8. Es gibt Paare, die Äpfel mit Birnen vergleichen. „Unser Sohn fotografiert auch...". Zeigen Sie für den Gedanken Verständnis, machen Sie dem Paar aber auch klar, dass es einen Unterschied gibt, ob ein Vollprofi den Job macht oder ein Familienmitglied mit Kit-Objektiv. ➜

Die Stilsicheren

Mit ihrer Fashion-inspirierten Hochzeitsfotografie spielen die Schwestern Tali und Claudia Pelosi auf internationalem Top-Niveau. Immer mit von der Partie bei den Shootings von Mallorca bis Marrakesch: die Nikon D850 – und bald auch die Z 6.

FOTOS **TALI PHOTOGRAPHY** | TEXT **PETER SCHUFFELEN**

DISPLAY-FOTO: BRAUT FOTO AWARDS

DAS IDEALE KAMERASYSTEM

für Hochzeitsfotografen

Mit welchem Kamerasystem ist ein Hochzeitsfotograf am besten aufgestellt? Mit einer klassischen DSLR, einer handlichen DSLM oder einem großen Mittelformat-Modell? Wir stellen die Vor- und Nachteile heraus.

TEXT **THOMAS PROBST**

Eines ist klar: Das „perfekte" Kamerasystem ist schwer zu finden. Vor allem, weil es für jeden etwas anderes bedeutet. Der eine schwört auf seine Spiegelreflexkamera mit Kleinbildsensor und für andere ist die Ausrüstung nur dann „perfekt", wenn sie möglichst klein und handlich ausfällt. Fotografen, die für ihre Kunden sehr viel reisen, legen zum Beispiel Wert darauf, dass ihre Ausrüstung in die Handgepäckablage der Fluggesellschaften passt. Bei wieder anderen spielen die Größe und das Gewicht des Equipments gar keine Rolle, da sie ohnehin mit einem Koffer unterwegs sind und vielleicht sogar einen Assistenten dabei haben.

Vor dem Kauf einer neuen Kamera, oder dem Wechsel von einem System auf ein anderes, sollte man sich vorab einige Fragen ganz ehrlich beantworten. Wer den Luxus hat, noch nicht durch den Kauf vieler Objektive an ein System gebunden zu sein, sollte bei seiner Wahl die Herstellernamen erst einmal ganz rauslassen und nur überlegen: Was muss die Kamera wirklich können? Auf welchem Gebiet soll sie möglichst gute Leistungen bringen? Geht es zum Beispiel rein um die Bildqualität, werden bei Hochzeitsreportagen vor allem jene Kameras interessant, die selbst bei wenig Licht, also bei Available-Light-Aufnahmen am Abend, noch gute Ergebnisse bringen. Oder steht die Geschwindigkeit im Vordergrund? Dann wird die Wahl sicherlich eher auf eine Kamera mit einem möglichst flotten Prozessor und einem schnellen und zuverlässigen Autofokus-System fallen. Die „eierlegende Wollmilchsau", die alles gleich gut kann, die gibt es nach wie vor nicht. Viele Kameras mit einer hohen Sensorauflösung bestechen zum Beispiel durch ihre sehr gute Bildqualität, sind aber nicht allzu schnell unterwegs, da die hohen Datenmengen erst einmal verarbeitet werden müssen.

Original oder Drittanbieter?

Fast noch wichtiger als die Kamera, ist die verfügbare Auswahl der Objektive. Jeder Hochzeitsfotograf verfolgt hier seine eigene Strategie und weiß genau, welche Brennweiten er sich wünscht. Vor der Entscheidung für ein neues System sollte deshalb auf jeden Fall eine Recherche im Objektiv-Lineup stehen. Auch hier fahren viele Fotografen unterschiedliche Linien. Einige greifen ausschließlich zu den Original-Objektiven der Kamera-Hersteller. Andere sehen nicht ein, so viel Geld dafür auszugeben und greifen zu Drittanbieter-Optiken. Aus diesem Grund haben wir für beide Lager passende Empfehlungen vorbereitet.

➜

Aufnahmelicht für emotionale Porträts

Mit dem gezielten Einsatz von Licht lässt sich die Stimmung einer Aufnahme zusätzlich betonen. Durch Blitzlicht bleiben Fotografen unabhängig vom Wetter und den Gegebenheiten der Location. Drei Profis berichten von ihren Shootings.

TEXT **THOMAS PROBST**

***GRELL** Der Sand am Strand wirkt wie ein natürlicher Reflektor. Dazu kam ein 150-cm-Reflektor, um die Schatten im harten Sonnenlicht aufzuhellen.*

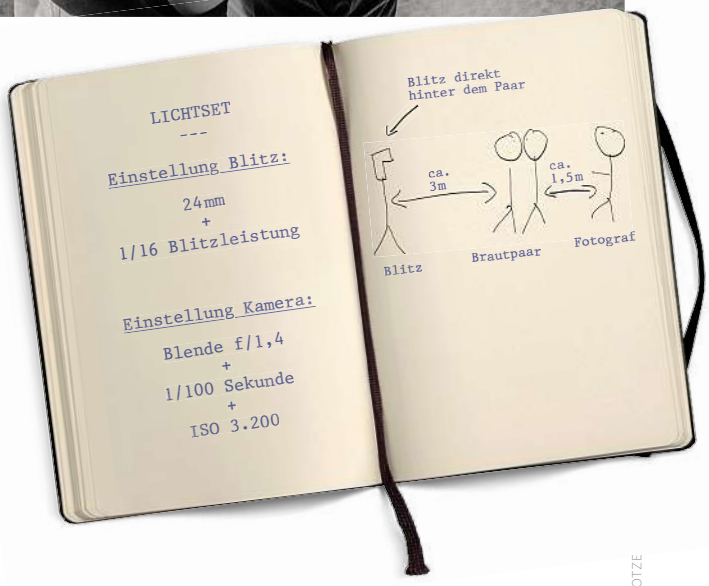
FOTO: CLAUDIA NARUHN

Natürlichkeit im Fokus

„In Kirchen blitze ich aus Respekt nie und in Standesämtern nur je nach Situation."

CLAUDIA NARUHN

OBEN ***Mit einem Systemblitz gelang es Claudia Naruhn, das Paar dezent von hinten aufzuhellen.***



UNTEN ***Der Yongnuo 560 IV empfiehlt sich als günstige und zuverlässige Alternative zu Original-Canon-Blitzen.***

Was ist die Geschichte hinter der Schwarzweißaufnahme?
Ich wollte schon lange solch ein Bild aufnehmen, wusste aber anfangs nicht genau, wie. Nach einem Workshop bei der Hochzeitsfotografin Hannah Lebershausen-Theobald fühlte ich mich sicherer und habe nach einem coolen Hochzeitspaar gesucht, das bereit war, nach dem Abendessen nochmal mit mir loszuziehen. Für die Aufnahme platzierte ich meinen Blitz so hinter dem Brautpaar, dass er im Bild nicht zu sehen war. Nach einigen Test-Auslösungen hatte ich die richtigen Einstellungen gefunden. Es war mir wichtig, das Paar hervorzuheben, ohne es zu sehr in den Vordergrund zu stellen. Aus dem Grund habe ich die beiden nur dezent von hinten aufgehellt. Die einzelnen Regentropfen, die gerade in dem Moment vom Himmel fielen, waren dann einfach perfekt und gaben dem Bild seinen ganz besonderen Zauber.

Mit welchem Licht-Equipment arbeiten Sie?
Ich habe immer verschieden große Reflektoren mit einer weißen und einer goldenen Seite in meinem Kofferraum, um notfalls Personen und Gesichter auf natürliche Weise aufzuhellen. Weiter habe ich immer 5-6 Yongnuo-560-IV-Blitze dabei, die ich besonders am Abend auf der Tanzfläche benötige. Passend dazu benutze ich das MagMod-System mit einem Lichtformer und verschiedenen Farbfolien zum Wechseln.

Wie ist das Bild am Strand entstanden?
Hochzeits-Shootings am Strand haben einen großen Vorteil: Der Sand wirkt wie ein Reflektor und ermöglicht sehr helle und zarte Aufnahmen. Dieses Bild ist gegen 15 Uhr entstanden. Ich hatte an dem Tag einen Assistenten dabei, der meinen 150 cm großen Reflektor hielt, um etwas Sonnenlicht auf das Paar zurückzuwerfen. So ließen sich die Schatten im harten Sonnenlicht etwas aufhellen.

Wie würden Sie Ihren eigenen Fotografie-Stil beschreiben?
Meinen Stil würde ich als hell, freundlich und natürlich beschreiben. Ich versuche, den Tag so einzufangen wie er tatsächlich stattgefunden hat und das Glücksgefühl dieses besonderen Tages sowohl in meinen Bildern als auch in der späteren Bearbeitung widerzuspiegeln. Seitdem ich bewusst Blitze zur Gestaltung einsetze, ist meine Bildsprache ein wenig „härter" und erwachsener geworden. Ich mache mehr Experimente und versuche auch mal Bilder, die nicht gewöhnlich sind, um dem Paar einfach mal etwas „anderes" zu bieten, das sie so gar nicht erwarten.

Wie häufig nutzen Sie Blitzlicht?
Am Tag selber fotografiere ich draußen nur mit dem vorhandenen Licht. Das finde ich persönlich einfach schöner. Am Abend im Saal, beim Eröffnungstanz und bei der anschließenden Party nutze ich dagegen ausschließlich Blitzlicht. Ich möchte rauchige Bilder vermeiden und mag den Look, den die Blitze schaffen. In Kirchen blitze ich aus Respekt nie und in Standesämtern entscheide ich je nach Situation.

Haben Sie Tipps zur Lichtsetzung, wenn es auf Hochzeiten schnell gehen muss?
Ich arbeite mit drei bis vier Blitzen, die ich auf Stativen im Hochzeitssaal verteile. Während die Gäste zu Abend essen, baue ich in Ruhe mein Licht-Set-up auf und mache einen Testlauf. Sollte das nicht möglich sein, muss der Blitz auf der Kamera herhalten. Damit blitze ich indirekt gegen die Decke oder leicht nach hinten, um niemanden zu blenden.

***Claudia Naruhn** hatte schon immer den Traum, als Fotografin zu arbeiten und Menschen an einem ihrer schönsten Tage im Leben zu begleiten. Ihre Begeisterung für die Fotografie wurde geweckt, als sie mit 16 Jahren ihre erste Kamera in den Händen hielt. Inzwischen hat Sie rund 150 Hochzeiten fotografiert.*

www.claudianaruhn.com

FOTOS: CLAUDIA NARUHN FOTOGRAFIE, PORTRÄT DER FOTOGRAFIN: LUMOID PHOTO NADINE LOTZE

STARTKLAR ***Als Hochzeitsfotograf kann man schon mit zwei bis drei Objektiven einen sehr großen Brennweitenspielraum abdecken.***

FOTO: TAMRON

DIE OPTIMALE BRENNWEITE

Eine Hochzeitsreportage hat viele Facetten. Angefangen beim „Getting Ready", über die Trauung und die Porträts des Brautpaares bis hin zu den Feierlichkeiten gibt es für Fotografen vieles zu entdecken. Mit unseren Brennweiten-Tipps sind Sie bestens vorbereitet.

TEXT **THOMAS PROBST**

Berufseinsteiger stellen sich beim Kauf ihres Equipments häufig die Frage, welche Brennweiten für eine Hochzeitsreportage tatsächlich benötigt werden. Eine berechtigte Frage, da Objektivkäufe im professionellen Segment schnell kostspielig werden können. Spricht man als Einsteiger mit erfahrenen Hochzeitsfotografen, werden die Meinungen sicherlich auseinandergehen, da jeder Profi seine eigene Philosophie verfolgt und teilweise anders an Themen herangeht. Manch einer schwört zum Beispiel auf lichtstarke Standardzooms, andere verzichten ganz darauf, weil sie den Reportage-Aspekt ausschließlich mit einer 35-mm-Festbrennweite abbilden. Auf den folgenden Seiten gehen wir deshalb in erster Linie darauf ein, welche Brennweiten für welche Aufnahmebereiche geeignet sind. Diese Bereiche lassen sich dann sowohl mit einem Zoom als auch mit einer festen Brennweite erreichen. Wichtig ist es, die Flexibilität der Brennweiten zu erkennen. So eignet sich ein Weitwinkel zum Beispiel nicht nur für Aufnahmen der Location, sondern auch für unvergessliche Porträts.

Weitwinkel

Weitwinkel-Objektive bringen durch ihren großen Bildwinkel zwei Vorteile mit sich: Sie binden die Location in die Bilder mit ein und ermöglichen Aufnahmen auf kleinem Raum.

Wenn von Weitwinkelobjektiven die Rede ist, werden viele Fotografen zuerst an Landschafts- und Architekturmotive denken. Hier liegt zweifellos der Schwerpunkt. Dennoch eignen sich Weitwinkel auch hervorragend für die Hochzeitsfotografie. Zum Beispiel dann, wenn die Location stärker mit einbezogen werden soll. Das kann die eindrucksvolle Kulisse einer Kirche sein oder ein festlich geschmückter Raum für die abendliche Feier.

Davon abgesehen gibt es viele Einsatzbereiche, die über den Architekturaspekt hinausgehen. So sind Weitwinkelobjektive eine große Hilfe, wenn am Aufnahmeort wenig Platz vorhanden ist. Das gilt etwa für Aufnahmen im Auto des Brautpaares. Wer als Fotograf auf dem Beifahrersitz Platz genommen hat und nach hinten in Richtung Rücksitz fotografiert, wird sich auf jeden Fall einen großen Bildwinkel wünschen. Manchmal ist hier selbst ein 35-mm-Kleinbildobjektiv nicht mehr weitwinklig genug. Auch beim „Getting Ready", also während der Vorbereitung am Morgen oder Vormittag, lohnt es sich manchmal, ein starkes Weitwinkel dabei zu haben. Möchte man, wie auf unserem Beispielbild, das Brautkleid vorab in seiner vollen Pracht auf dem Bett inszenieren, während man nach hinten eingeschränkt ist, weil der Raum recht klein ist, dann ist das Weitwinkel das Mittel der Wahl. Auch für Porträtaufnahmen sind Weitwinkel bestens geeignet. Sie ermöglichen beispielsweise Ganzkörperporträts, die zugleich auch die Location mit einbinden. Das verleiht den Porträtaufnahmen einen völlig anderen Look als die klassischen 85-mm-Porträts.

Auf die Verzeichnung achten

Gerade wenn wir von Porträts sprechen, spielt die Verzeichnung am Bildrand eine wichtige Rolle. Jedes Weitwinkel verzeichnet. Bei Ultraweitwinkeln, die bei 12, 14 oder 16 mm (KB) beginnen, ist die Verzeichnung meist stärker ausgeprägt als bei 24 und 35 mm (KB). Grundsätzlich lässt sich die Verzeichnung in der Nachbearbeitung gut korrigieren. Dennoch sollte man versuchen, das Brautpaar bei Porträts mittig zu positionieren, um Verzerrungen zu vermeiden. Festbrennweiten sind zudem meist besser darauf korrigiert als Weitwinkelzooms. Für Porträts empfehlen wir zum Beispiel ein lichtstarkes 24 mm (KB).

FOTO: ORESTB6 (ISTOCK)

FOTO: PVSTORY (ISTOCK)

ANWENDUNGSBEISPIELE: ***Ein 24 mm (KB) eignet sich für Brautporträts vor der Kirche (ganz oben). Auch Bilder auf kleinem Raum, wie beim „Getting Ready" im Schlafzimmer (oben) und im Auto (unten) sind mit einem Weitwinkel kein Problem.***

FOTO: ALDOMURILLO (ISTOCK)

Unauffällig, nah, authentisch

Wer Aleksy für seine Hochzeit bucht, darf sich über außergewöhnliche Bilder freuen. Denn er lichtet seine Aufnahmen in seinem ganz eigenen Stil ab. Diskret und trotzdem ganz nah dran. Wie ihm die natürlichen Fotos gelingen und welche Rolle seine Fujifilm-Kameras der X-Serie einnehmen, hat er uns im Gespräch verraten.

FOTOS **ALEKSY** | TEXT **STEFFEN SCHMIDTKE**

LINKS **Der offizielle Fujifilm X-Photographer Aleksy hält Erinnerungen fest, die das Paar erst im Nachhinein wahrnimmt. Dazu gehört dann auch schon einmal ein Tankwart, der unfreiwillig zum Hauptdarsteller wird.**

Der Himmel ist die Grenze

Seit leistungsstarke Geräte günstig zu haben sind, werden Drohnen für viele Bereiche der Fotografie immer interessanter. Auch Hochzeitsfotografen können von der neuen Technik profitieren.

VON **RUBEN SCHÄFER**

PERSPEKTIVWECHSEL ***Klassische Hochzeitsszenen wirken aus der Luft ganz anders – und bringen so Spannung ins Hochzeitsalbum.***

Es ist erstaunlich, wie sehr uns Menschen dieser Blick aus der Vogelperspektive fasziniert. Ich bin jedes Mal aufs Neue überrascht, was die Natur von oben so zu bieten hat“, sagt Hochzeitsfotograf Sven Hebbinghaus. Der Kölner setzt bereits seit einigen Jahren Drohnen auf Hochzeiten ein – und dank kreativer Ideen und guter Umsetzung kam auch schon der eine oder andere Award dabei rum. Eigentlich ist das wenig verwunderlich, es ist schließlich der Urtraum des Menschen, fliegen zu können, die Welt von oben zu sehen, ein Gefühl, das zu einer Hochzeit ideal passt. In unserer technik- und trendgetriebenen Zeit müsste doch auf jeder Hochzeit ein kleiner Multicopter auf der Umlaufbahn des Brautpaares kreisen. Das ist aber offenbar nicht der Fall, wie wir schon bei unserer Recherche herausfinden mussten. Falls Drohnen für die Mehrheit der Hochzeitsfotografen schon zum Alltag gehören, verstecken sie es ziemlich gut. Ein Umstand, der auch dem Hochzeitsfotografen Frank Metzemacher aufgefallen ist: „Drohnen werden, gerade in der Videoszene, sehr kreativ eingesetzt. In der Fotoszene sehe ich dagegen nur sehr wenige Kollegen, die Drohnen nutzen.“

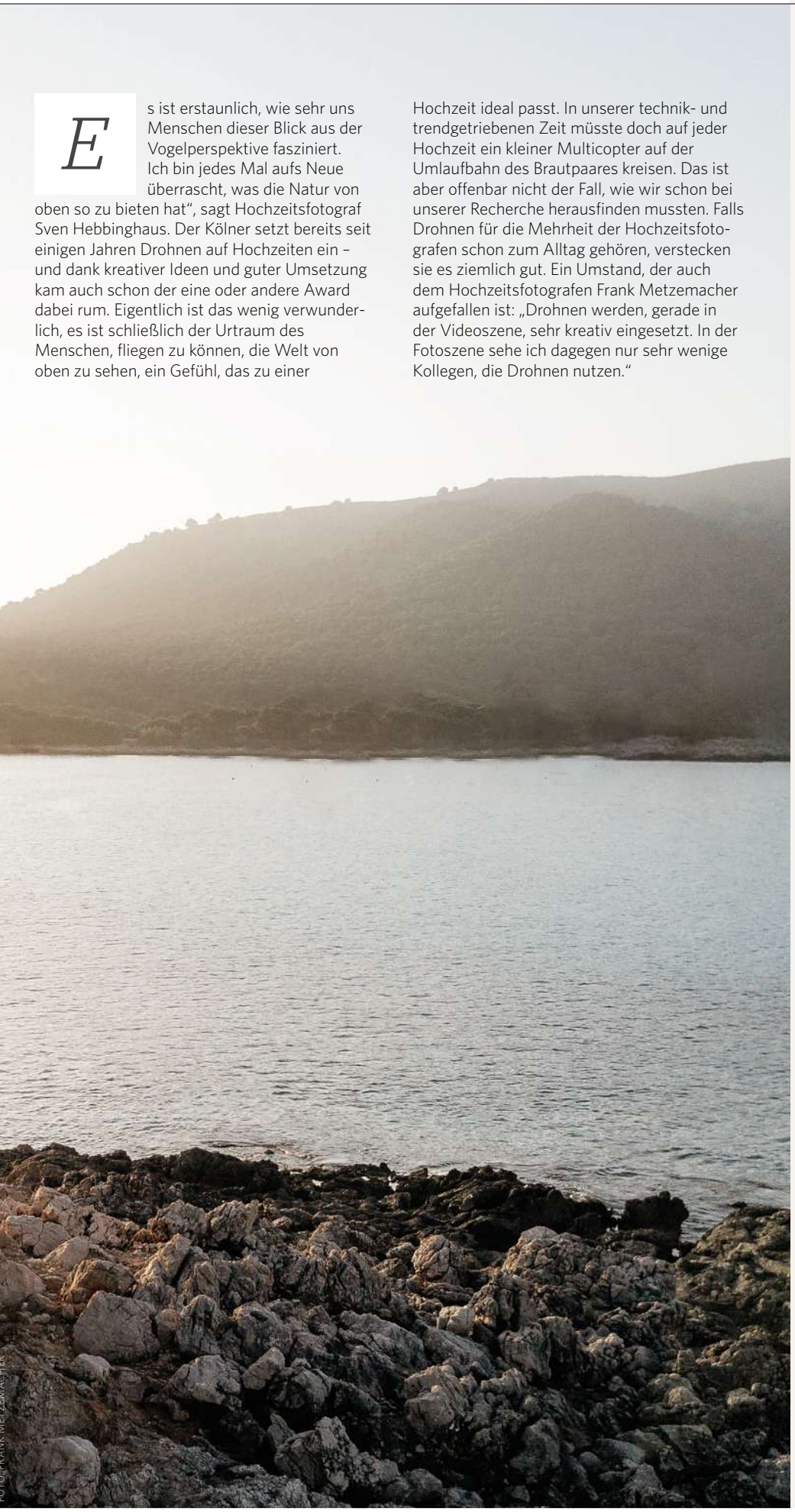


FOTO: FRANK METZEMACHER

DREI KAUF-EMPFEHLUNGEN

Drohnen unter 2.000 Euro können bereits hohe Bildqualität liefern. Wir zeigen hier drei gute Modelle für Hochzeiten.

DJI Mavic 2 Pro

Preis: 1.500 Euro, Gewicht: 900 g, Spannweite: 32 cm, Akkulaufzeit: 31 min, Kamera: Hasselblad 1“ CMOS, 20MP

👍 Die zusammenfaltbare Mavic punktet mit sehr vielen cleveren Features und einer guten Kamera.

👎 Schwächen zu finden fällt in der Tat schwer: DJI hat zum Vorgänger den Preis nur deutlich angehoben.

Yuneec Typhoon H Plus

Preis: 1.700 Euro, Gewicht: 1.995 g, Spannweite: 52 cm, Akkulaufzeit: 28 min, Kamera: C23-Kamera, 1“ CMOS, 20MP

👍 Die Typhoon bietet sich insbesondere für Videografen an, kann aber auch für Fotografen sinnvoll sein.

👎 Die Drohne ist so schwer, dass bereits eine Plakette die magische Grenze von 2 kg reißen könnte.

Parrot Anafi

Preis: 700 Euro, Gewicht: 320 g, Spannweite:24 cm, Akkulaufzeit: 25 min, Kamera: 1/2,4“ CMOS, 21 Megapixel

👍 Wer eine wirklich kompakte Drohne will, ist bei Parrot gut aufgehoben und kommt auch sehr günstig weg.

👎 Der geringen Größe fallen leider Features wie eine Hinderniserkennung zum Opfer.

➜

Von Kopf bis Fuß, von Schleier bis Schuh

Antonia Moers liebt die unvorhersehbaren Herausforderungen einer Hochzeit. Dabei muss sie sich auf ihr Foto-Equipment verlassen können. Genauso sehr liebt sie aber auch ein Styled Bridal Shooting, mit dem sie sich auf die kommende Hochzeitssaison vorbereitet. Das SIGMA 40mm F1.4 DG HSM | Art war dabei ihr Begleiter.

FOTOS **ANTONIA MOERS** | TEXT **DRAGANA MIMIC**

Die junge Fotografin wirkt unaufgeregt, gesetzt. Sie weiß genau, wovon sie spricht und wo die Herausforderungen bei der Hochzeitsfotografie liegen. Kein Wunder, hat sie doch bereits vor 16 Jahren das Foto-Fieber gefasst und nicht mehr losgelassen. Nach absolvierter klassischer Fotografenausbildung im Porträtstudio arbeitete Antonia Moers dort insgesamt zehn Jahre und war schließlich sogar Studioleiterin. „Doch mit der Zeit hat mir das gewisse Etwas gefehlt", erinnert sie sich. „Zwar kann man im Studio auch kreativ sein und mit der Lichtsetzung sehr viel machen, aber das hat mir irgendwann nicht mehr gereicht. Ich wollte echte Emotionen einfangen."

Da lag es auch nicht fern, dass die Hochzeitsfotografie schnell zu ihrer Königsdisziplin avancierte. „Hochzeitspaare wollen in der Regel keine gestellten Fotos und auch bei bewussten Paarfotos soll es immer natürlich und entspannt auf den Bildern rüberkommen." Das kann teilweise ein schwieriger Prozess sein, denn dafür muss sich das Paar vor der Kamera frei und sicher fühlen. „Daher bin ich auch immer um eine persönliche Ebene bemüht und möchte das Paar vor dem großen Tag kennenlernen." Und während des Hochzeitstages ist ein gewisses Fingerspitzengefühl unerlässlich. Während ihrer Ganztages-Reportagen versucht die Fotografin, die Anspannung des Paares zu lösen und nutzt den Small Talk als Ventil, um das Paar gedanklich abzulenken. Und genau das sieht man dann auch später auf ihren gefühlvollen, intimen Bildern. Als routinierte Hochzeitsfotografin fungiert sie zugleich als Entertainerin, aber auch als möglichst unauffälliger Schatten des Brautpaares, der sie während des Hochzeitstages auf Schritt und Tritt begleitet. „Ich blitze nicht und versuche, mich in der Kirche wenig bis gar nicht zu bewegen. Positionswechsel mache ich nur, wenn der Chor gerade singt. Einen Perspektivwechsel versuche ich durch einen Objektivwechsel zu beeinflussen und verwende sowohl Zoom-Objektive als auch Festbrennweiten.

➡

Einmal für alle

Wir leben in einer Zeit, in der eine ganze Generation mit sozialen Netzwerken aufwächst. Eine Generation, die Fans und Follower online über jeden Fußstapfen informiert. Und eine Generation, die eine Hochzeit als ultimatives Event empfindet und nun auch ins passende Alter kommt. Was bedeutet das für Fotografen?

VON **RUBEN SCHÄFER**

FOTO: ROCKSTEIN FOTOGRAFIE

Raten Sie mal: Wie viele deutsche Instagram-Accounts von einzelnen Menschen haben über zehntausend Follower? Die Webseite likeometer.co hat es für uns herausgefunden: Es sind rund 4.000 Präsenzen. Wenn wir berücksichtigen, dass es auch noch Blogger, YouTuber, Facebook-Sternchen und sonstige Internet-Berühmtheiten gibt, kommt da eine große Zielgruppe zusammen, die gemeinsam vermutlich wirklich jeden Deutschen „beinfluenct".

In der heutigen Zeit haben natürlich nicht nur Prominente ein Interesse an hoher medialer Wirksamkeit der eigenen Hochzeit: Selbst normale Pärchen erfinden eigene Hashtags oder eröffnen spezielle Accounts, um die Welt da draußen am schönsten Tag des eigenen Lebens zu beteiligen. Und um sich später noch daran zu erinnern, schließlich fungiert Instagram als Foto-Dokumentation einer ganzen Generation. Höchste Zeit also, dass Fotografen dieses Bedürfnis berücksichtigen.

Der eine oder andere tut das auch schon: So wie Kerstin und Paul Rockstein, die sich vor fünf Jahren auf Hochzeitsreportagen spezialisiert haben. „Ein großer Teil unserer Bräute teilt die gesamte Verlobungszeit, Vorbereitungen auf die Hochzeit und den großen Tag selber auf ihren Accounts. Da passt es umso besser, dass wir vor der Hochzeit mit allen Paaren ein Engagement-Shooting an schönen Orten machen. Diese Bilder werden dann als „Meilenstein" vor der Hochzeit gepostet, in den Stories darüber berichtet oder damit ein „Hochzeits-Countdown" gestaltet", berichten die beiden.

InstaBrides nennt sich die neue Spezies, die möglichst bildgewaltig in Szene gesetzt werden will. Und die sich per Instagram auch den Fotografen aussucht. Die Fotografin Hannah L hat fast 28.000 Follower auf der Plattform, die Rocksteins kommen auf etwas über 18.000. „Eigentlich hat Instagram

What you show is what you get

Das Leipziger Fotografenpaar Julia und Gil ist schon seit Jahren erfolgreich mit ihrer Art der Fotografie – und das kommt nicht von ungefähr. Die Canon-Ambassadoren punkten mit Professionalität, Stil und Personality.

FOTOS **JULIA & GIL** | TEXT **DRAGANA MIMIC**

CARVER
DEMO

Bewegende Bilder

Facebook, YouTube, Instagram, Smartphones im Allgemeinen: Noch nie war die Zeit für Hochzeitsvideos so ideal wie heute. Und doch sind die Videografen deutlich in der Unterzahl. Was also muss passieren, um den Hochzeitsfilm wieder groß zu machen?

TEXT **RUBEN SCHÄFER**

FOTO: SENNHEISER

Diese Geschichte beginnt mit einer ernüchternden Bestandsaufnahme. Als Journalist in der Fotografie-Branche kommt es, neben vielen Fragen nach der besten Kamera, auch immer wieder zu der Situation, dass ich einen Fotografen für ein bestimmtes Projekt empfehlen soll. Als dann kürzlich ein befreundetes Brautpaar um meine Hilfe auf der Suche nach einem guten Videografen bat, dachte ich mir nichts dabei. Die Suche machte allerdings schnell eines deutlich: Wo sich in der Fotografieszene der Trend zu warmen und offenblendigen Reportagebildern kaum verleugnen lässt, sind leider viele Videografen noch auf dem Stil-Stand von 2005 unterwegs, sprich: eher Tagesschau als emotionaler Clip. Wer dagegen Hochzeitsvideos im Reportagestil haben möchte, hat nur die Auswahl aus wenigen Anbietern. Denn es gibt sie, die Videografen, die bereits erfolgreich emotionale Videos vermarkten. Das sind die Kollegen, deren Kalender randvoll und deren Honorare beneidenswert hoch sind. Daher lautet die große Frage, die wir hier beantworten wollen: Wie schwer ist es, emotionale Hochzeitsvideos zu drehen und zu schneiden? Wie können Sie sich den Job einfach machen?

„Im ersten Schritt ist es sehr wichtig, mit dem Brautpaar im Vorfeld zu besprechen, was für eine Art Film es werden soll", sagt Mike Suminski. Der Berliner Videograf gibt auf seinem YouTube-Kanal Tipps für bessere Videos und betreibt die Plattform „Filmenlernen.de". Länger, kürzer, romantischer oder actionreicher – ein guter Videograf sollte diese Spielarten auf Knopfdruck beherrschen und natürlich auch Empfehlungen aussprechen, was gut passen könnte.

„Es empfiehlt sich immer, einen „Highlight-Trailer" zu machen, der für Freunde und Familie eine schöne Erinnerung ergibt", sagt Suminski. Dieser bleibe in der Länge bei etwa fünf Minuten, längere Videos seien auch in Ordnung, aber nur für das Brautpaar.

Gute Bilder drehen könnten die meisten Fotografen oder werdenden Videografen schon. „Es ist nur wichtig, ruhige Bilder in guter Qualität aufzunehmen. Dabei helfen vor allem Einbein-Stative." Ein guter Ton sei Pflicht (siehe S. 101), ebenso wie der richtige Weißabgleich, der sich in der Nachbearbeitung nicht mehr gut ändern lässt. Dann geht es schon an die Feinheiten.

***HOCHZEITEN** sind für Videografen eine große Aufgabe, denn sie müssen neben schönen Bildern auch noch vieles weitere beachten.*

Mit Leidenschaft und Professionalität

Für den Kölner Hochzeitsfotografen Manuel Thomé sind der persönliche Kontakt und die Chemie zwischen ihm und „seinen Paaren" der Schlüssel zum Erfolg. Mit seinen Erfahrungen aus der Commercial-, People-, und Beauty-Fotografie – und seinen Leica-Kameras – lichtet er einzigartige Bilder voller Emotionen und besonderer Momente ab.

FOTOS **MANUEL THOMÉ** | TEXT **STEFFEN SCHMIDTKE**

UNTEN **Seine Erfahrungen und die vielfältigen Inspirationen aus aller Welt lässt Manuel Thomé in seine leidenschaftlichen Hochzeitsaufnahmen einfließen. Dabei fotografiert er hauptsächlich mit der Leica SL.**