



ÜK 1

Fotomedienfachfrau
Fotomedienfachmann EFZ

 der Fotoverband
imaging **SWISS**
überbetriebliche Kurse 



1. Kurstag

Auftragsannahme und
Kameragrundlagen

1. Tag Auftragsannahme und Kameragrundlagen



Kursprogramm

- 09:15 Kursbeginn und Organisation
Kamerahaltung und Technikgrundlagen Teil 1
Foto Walk - das Gelernte in der Praxis ausprobieren
Datenhandling
- 12:15 gemeinsames Mittagessen (im Kurs inbegriffen)
- 13:00 Bildoptimierung in Kurzform
Kameratechnik Teil 2
Gestaltungsgrundlagen beim Fotografieren
Mini-Fotoreportage
Kundenauftrag entgegennehmen
- 17:20 Schlussrunde und Besprechung nächster Tag
- 17:30 Ende des 1. Kurstages

Lernziele

Eigene Kamera kennenlernen und das dazugehörige Grundwissen in praktischen Übungen anwenden.
Bridge, RAW Konverter und Photoshop Werkzeuge kennen

Aufgaben auf den 1. Kurstag

Funktionstüchtige, aktuelle Systemkamera (DSLM oder DSLR)
Qualitativ hochwertige Objektiv(e) im Bereich von 24 - 200 mm (bez. Kleinbild)
Speicherkarten, passendes Lesegerät, Zusatzakku und Ladegerät, Fototasche
USB Stick mit mindestens 32 GB freiem Speicher
Eigener Laptop* mit Netzteil Adobe Bridge und Photoshop, sowie eine Maus
e-book „die grosse Fotoschule“, Notiz und Schreibmaterial

* Falls kein geeigneter Laptop vorhanden ist, kann ein Gerät beim Verband vorbestellt werden. Dies ist eine Woche vor Kursbeginn möglich.

LEISTUNGSZIELE GEMÄSS BIVO 2022

- b3.3 Aufnahmen gemäss Konzept und Gestaltung auftragsbezogen durchführen (K3)
- b4.1 Die Kamerafunktion der Situation entsprechend vor Ort einstellen (K3)

Kamerahaltung

Für ein perfektes Bild muss man nicht nur Blende, Zeit und ISO beherrschen, sondern auch die Kamerahaltung und den Stand.

Man sollte immer darauf achten, dass man die Kamera gut stützt, ev. Ellbogen gegen den Körper halten. Setze zum Beispiel einen Fuss ein wenig vor, um einen sicheren Stand zu haben.



Blende

Die Blende steuert die Lichtmenge, die auf den Sensor fällt. Sie funktioniert ähnlich wie die Iris beim Menschen.

Zusammenhang Blendenreihe und Lochgrösse:

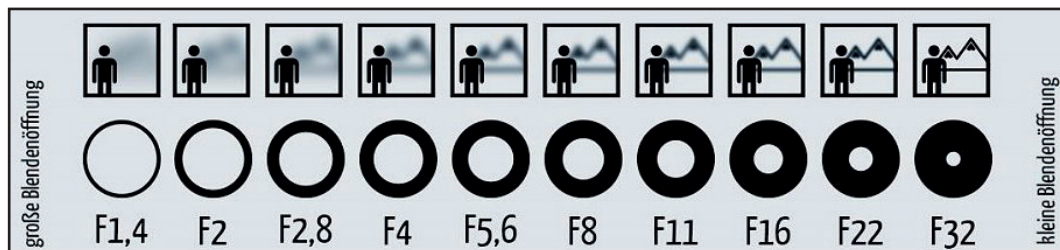
Eine Blendenstufe verändert die Lichtmenge um den Faktor 2 oder 1/2.

z.B. 5.6 -> 8 = nur noch die Hälfte der Lichtmenge = Faktor 1/2
16 -> 11 = verdoppelt die Lichtmenge = Faktor 2



Internationale Blendenreihe:

1 - 1.4 - 2 - 2.8 - 4 - 5.6 - 8 - 11 - 16 - 22 - 32 - 45 - 64 - 90



Schärfentiefe

Die Schärfentiefe bezeichnet den Bereich auf dem Bild, der scharf abgebildet ist.

Je grösser die Schärfentiefe ist, desto grösser wird der scharf abgebildete Bereich.



Je kleiner die Blendenzahl...

desto grösser das Loch
desto mehr Licht geht durch
desto kleiner ist die Schärfentiefe

Je grösser die Blendenzahl...

desto kleiner das Loch
desto weniger Licht geht durch
desto grösser ist die Schärfentiefe

Zeit

Der Verschluss kann entweder mechanisch oder elektronisch die Dauer der Lichteinwirkung auf den Sensor beeinflussen.

Die übliche Verschlusszeitenreihe halbiert bei jedem Einstellungsschritt die Zeitdauer des Lichteinfalls auf den Sensor.
Die Zeitangaben auf dem Verschlusszeiteneinstellrad einer Kamera werden in Reziprokwerten (Nenner des Bruchs) angegeben.

Daraus ergibt sich beispielhaft die folgende Zeitenreihe in Sekundenbruchteilen, wie sie von Kameras angezeigt wird:

Die Belichtungszeiten verdoppeln oder halbieren die Lichtmenge die auf den Sensor fällt

z.B. Einstellung von 1/15 auf 1/30

> es kommt nur noch halb so viel Licht auf den Sensor

Einstellung von 1/250 auf 1/125

> es kommt doppelt so viel Licht auf den Sensor



Internationale Verschlusszeitenreihe:

1
—
1 – 2 – 4 – 8 – 15 – 30 – 60 – 125 – 250 – 500 – 1000 – 2000 – 4000 – 8000 ...

B = Bulb ermöglicht lange Belichtungszeiten. Der Verschluss wird über den Auslöser von Hand beliebig lange geöffnet



1/8 Sekunde



1/30 Sekunde



1/60 Sekunde



1/8000 Sekunde



Je kleiner die (Bruch)Zahl,

desto länger bleibt der Verschluss offen
desto mehr Licht fällt auf den Sensor
desto mehr fließen Bewegungen

Je grösser die (Bruch)Zahl,

desto kürzer bleibt der Verschluss offen
desto weniger Licht fällt auf den Sensor
desto mehr werden Bewegungen eingefroren

Empfindlichkeit in ISO

ISO steht für Internationale Standard Organisation und beschreibt die Lichtempfindlichkeit des Sensors.
Je höher der ISO Wert gewählt wird, umso lichtempfindlicher ist der Sensor, dafür kann Bildrauschen auftreten.
Jedes Verstellen eines ganzen ISO Wertes verdoppelt oder halbiert die Empfindlichkeit des Sensors.



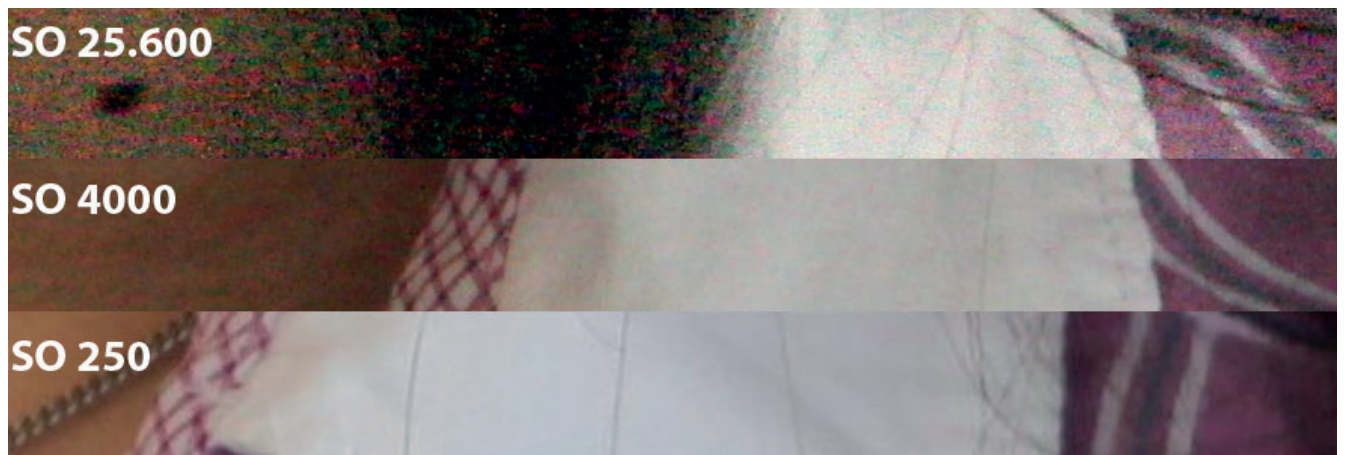
Internationale ISO Reihe:

25 - 50 - 100 - 200 - 400 - 800 - 1600 - 3200 - 6400 - 12800 - 25600 - 51200 ...

Typische ISO Werte und deren Anwendung (beispielhaft - kein Richtwert):

ISO 100	Aussen und wenn es viel Licht hat, z.B. Aufnahmen im Schnee oder am Strand.
ISO 800	Ist ein Durchschnittswert z.B für Schnappschüsse.
ISO 1600	Innenraum oder wenn es nicht viel Licht hat. Gibt eine schöne Stimmung.
ISO 3200	Wenn es dunkel ist. z.B. bei Open Air. Meistens tritt ab diesem Wert das Bildrauschen ein.
ISO 6400 und +	Für Innen- und Nachtaufnahmen mit wenig Licht, je nach Kamera kommt es zu störendem Bildrauschen. Unbedingt Ausprobieren!

Experiment: Ab welcher ISO Einstellung tritt bei **DEINER Kamera** das störende Bildrauschen auf?



Moduswahlrad

Das Moduswahlrad ist eine zentrale Steuerung an der Kamera, mit der du entscheidest, wie viel Kontrolle du selbst über Belichtung und Bildgestaltung übernehmen möchtest.

Der **Auto-Modus** übernimmt alle Einstellungen automatisch.

Im **P-Modus** wählt die Kamera Zeit und Blende, du kannst aber andere Werte wie ISO oder Weissabgleich anpassen.

A (oder Av) steht für Zeitautomatik: Du wählst die Blende, die Kamera stellt die passende Belichtungszeit ein.

S (oder Tv) ist die Blendenautomatik: Du bestimmst die Belichtungszeit, die Kamera passt die Blende an.

M steht für den manuellen Modus – hier steuerst du alle Werte selbst.

Modus	Grüner Vollautomat	P Programm- automatik	A / AV Zeit- automatik	S / TV Blenden- automatik	M Manueller Modus
Vorteil	Es gibt sicher ein Bild 😊	Schnell und Einfach	Einfluss auf Gestaltung der Schärfentiefe	Einfluss auf Gestaltung: Einfrieren oder Verfließen lassen	Genaues Arbeiten mit allen Einstellungen
Anwendung	Amateur-fotografie	Korrektur möglich	Gruppenbilder, Portraits, Landschaften	Sport, Wasser(fälle)	Studio mit Blitz, Langzeit-Belichtung, Astro etc.



Kameraeinstellung Belichtungskorrektur (+/-)

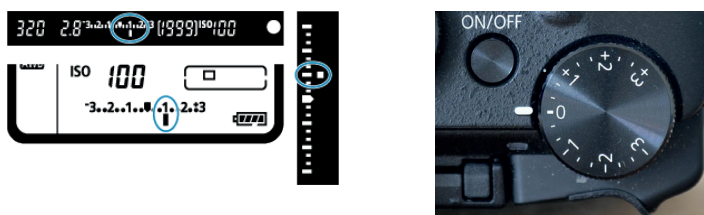
Die Belichtungskorrektur ist dein Feedback an die Kamera im Automatik- und Halbautomatikmodus. Du sagst der Kamera „Die automatischen Einstellungen passen ganz gut, aber bitte etwas dunkler/heller“.

Die meisten Digitalkameras haben ein Wählrad für die Belichtungskorrektur (+/-). Ansonsten kannst du eventuell eine Taste mit der Belichtungskorrektur belegen oder musst zur Not über das Menü gehen.

Um das Bild dunkler zu machen und Überbelichtung zu reduzieren, wähle einen negativen Wert. Für ein helleres Bild mit weniger Unterbelichtung nimm einen positiven Wert.

(-1) heisst der Sensor bekommt nur noch die Hälfte des Lichtes oder anders gesagt, eine korrekte Belichtung minus eine Blendstufe. Bei (+1) bekommt der Sensor die doppelte Menge an Licht. Das ist ein grosser Unterschied. Meistens reichen 1 bis 2 Drittel einer Stufe als Korrektur.

An bewölkten Tagen oder im Schnee kann es gerade bei älteren Kameras gut passieren, dass du mit (-2/3) fotografieren musst, um Überbelichtung zu vermeiden.



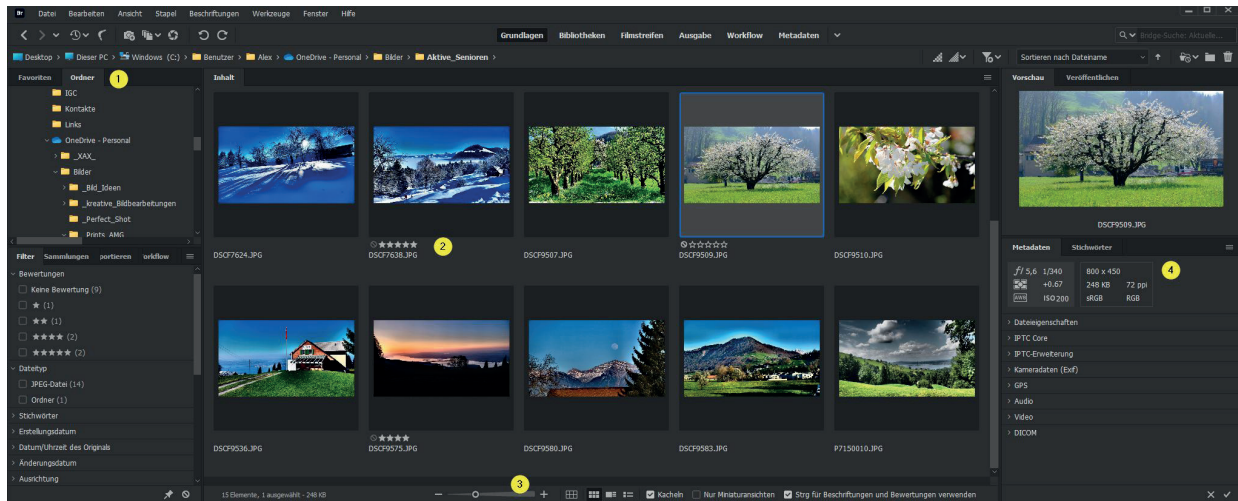
Werte der manuellen Belichtungskorrektur (v.l.n.r.): -2 / -1 / 0 / +1 / +2.

In der Abbildung oben siehst du in der Mitte, wie die Kamera bei diesem durchschnittlichen (neutralgrauen) Motiv belichtet hätte: Nämlich korrekt! Wenn du ein helleres oder dunkleres Ergebnis wünschst, kannst du dies mithilfe der Belichtungskorrektur erreichen.

Adobe Bridge Basic



Adobe Bridge ist ein Medien-Manager, mit dem du kreative Inhalte schnell und einfach überprüfen, organisieren, bearbeiten und veröffentlichen kannst.



1. Auf der linken Seite ist der Ordner mit der Übersicht aller Verzeichnisse
2. Leuchtpult mit Ordnerinhalt
3. Zoom und verschiedene Ansichtsvarianten
4. Datei Informationen inkl. EXIF Daten wie Blende / Zeit usw.

Typische Arbeiten die man mit Bridge machen kann:

Bilder bewerten

Dazu wählt man ein Bild aus einem Ordner an und beurteilt es im Vollbildmodus (einmal die Leertaste drücken).

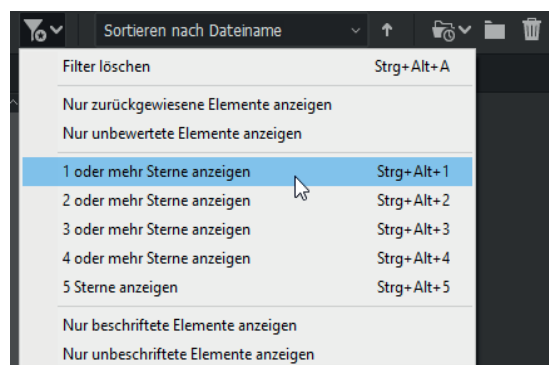
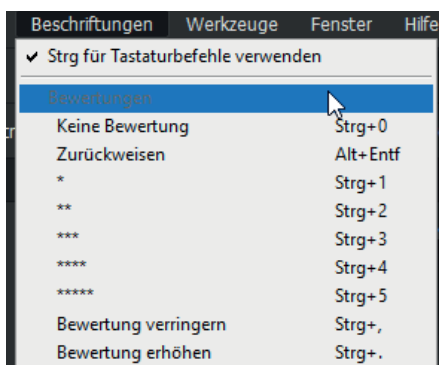
Mit einem Doppelklick wird das Bild im Photoshop oder im RAW Konverter geöffnet.

Mit den Pfeiltasten kann man zwischen den Bildern hin und her wechseln

Nun erfolgt die Bewertung mit dem Sternensystem:

Strg / Ctrl / cmd + 5 = sehr gutes Bild - kann man so verwenden
Strg / Ctrl / cmd + 4 = gutes Bild - ev. noch Bearbeiten
usw.

Anschliessend kann man die Bilder nach Sternen sortieren und sich die Auswahl anzeigen lassen.



Adobe Bridge Basic



RAW Verarbeitung in Bridge

In Bridge eine oder mehrere Dateien markieren. Strg / Ctrl / cmd + R öffnet die Dateien in Camera RAW,
(Ein Doppelklick öffnet erst noch das Programm Photoshop und dann erst im Camera RAW.)

Wenn die Dateien ein weiteres mal geöffnet werden – gleich ob über Adobe Bridge oder Photoshop –, werden sie automatisch in Camera RAW geöffnet und Einstellungen können erneut geändert werden. So gibt es eine verlustfreie Stapel-Bearbeitung wie in Adobe Lightroom.

Anders als bei der Stapelverarbeitung über Photoshop-Aktionen können die Korrekturen einfach individuell geprüft und verfeinert werden.

Am Ende lassen sich alle Korrekturen zu einem späteren Zeitpunkt über Bridge zurücknehmen.



Adobe Bridge Basic

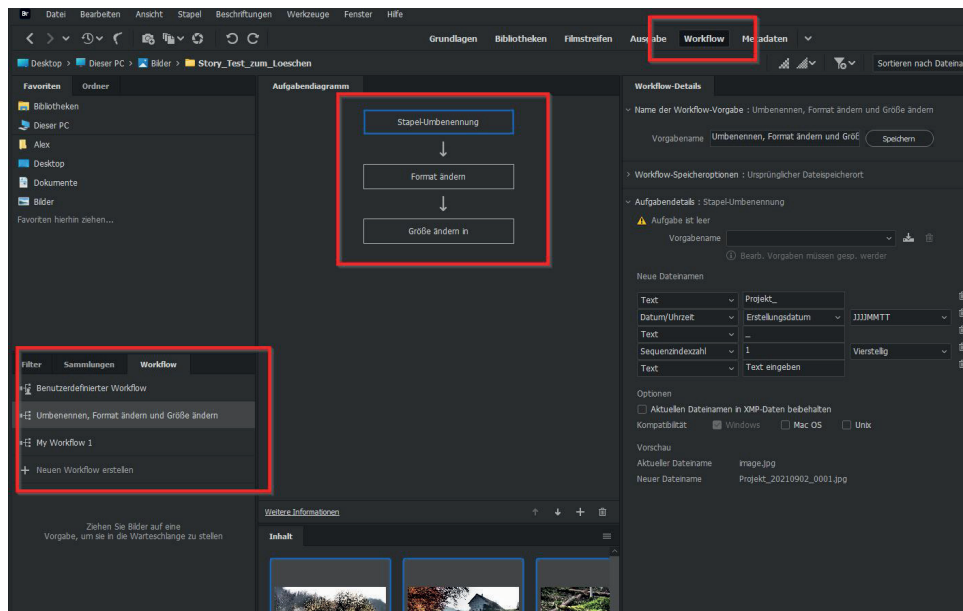


Bilder umbenennen

Menü >Werkzeuge> Stapel-Umbenennung soweit selbsterklärend - zum Üben immer Kopien erzeugen!

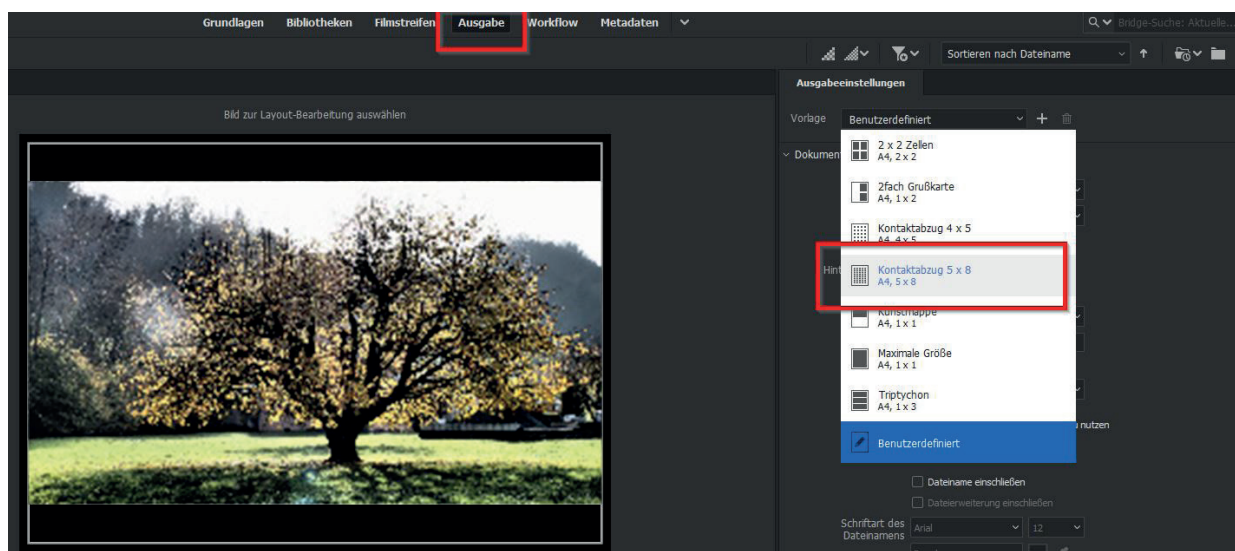
Bilder Format / Grösse usw. ändern

> Workflow Benutzerdefinierter Workflow erzeugen oder eine Vorgabe verwenden.



Kontaktabzug / Blattkopien oder Präsentationen erstellen

> Ausgabe Benutzerdefinierte Vorlagen erstellen oder eine Vorgabe verwenden.



Kamerasysteme

Je nach Aufbau und Technik unterscheiden sich Digitalkameras in Bedienung, Flexibilität und Bildqualität. Die vier Hauptsysteme sind:

DSLR (Spiegelreflexkamera):

Mit optischem Sucher und Spiegelmechanismus zeigt sie das Bild direkt durch das Objektiv. Wechselobjektive und viele manuelle Funktionen machen sie ideal für anspruchsvolle Fotografie – dafür ist sie gross und schwer.

DSLM (Spiegellose Systemkamera):

Ohne Spiegel, mit elektronischem Sucher oder Display. Leichter und kompakter als DSLRs, aber ähnlich leistungsfähig. Ideal für moderne Fotografie mit schnellem Autofokus und wechselbaren Objektiven.

Bridgekamera:

Verbindet Kompakt- und Systemkamera: fest verbautes Zoomobjektiv, aber viele manuelle Einstellmöglichkeiten. Gut für Reisen und Naturmotive – bei begrenzter Sensorgrösse.

Kompaktkamera:

Klein, leicht und einfach zu bedienen. Kein Objektivwechsel, meist automatische Programme. Gut für Schnappschüsse – mit Vorteilen gegenüber dem Smartphone bei Zoom und Lichtverhältnissen.



Spiegellose Kameras (DSLM)



Spiegelreflexkamera (DSLR)



Bridgekamera



Kompaktkamera

Was sind die Unterschiede, welchen Kamerateyp hast Du dabei?

RAW & JPG



RAW

Ist ein Rohbild Format welches ohne interne Verarbeitung in der Kamera gespeichert wird.

Vorteil: Alle Daten sind vorhanden und stehen bei der Bildverarbeitung zur Verfügung.

Nachteil: Bilder müssen verarbeitet werden, das heisst mehr Zeitaufwand und grössere Datenmenge.

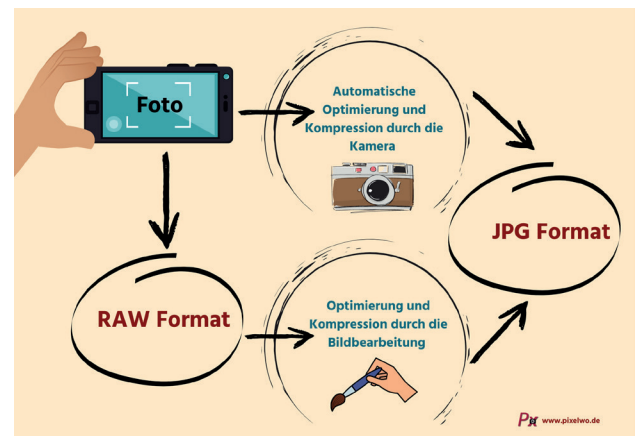
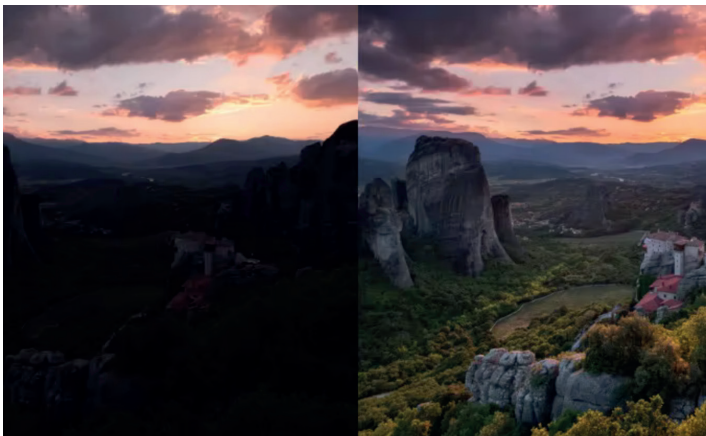


JPG

Ist ein bereits in der Kamera komprimiertes und verarbeitetes Bildformat.

Vorteil: Kann ohne Bearbeitung weitergegeben werden. Einfacher für Kunden ohne Kenntnisse der Bildbearbeitung.

Nachteil: Es gehen bei der Verarbeitung Daten verloren.



Profitipp:

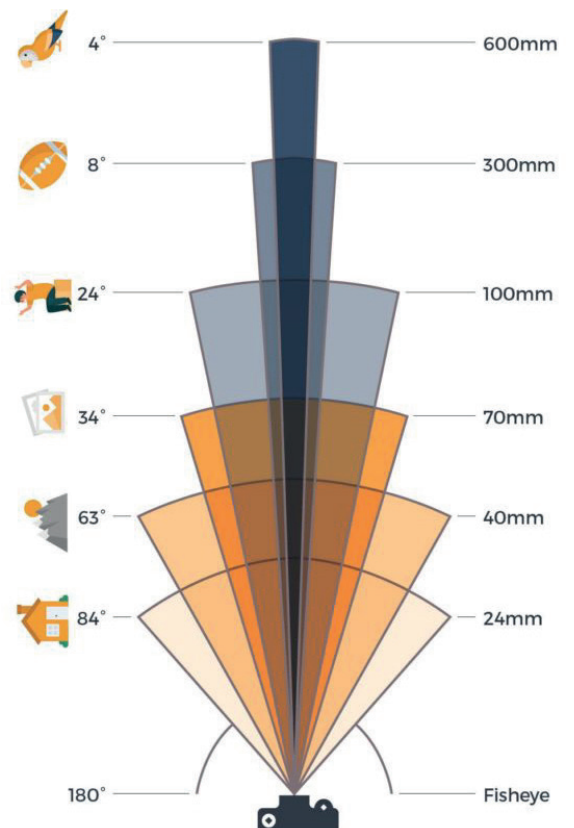
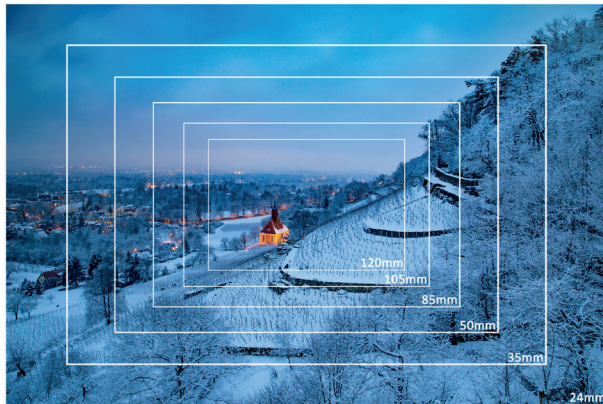
Es ist auch möglich, RAW und JPG gleichzeitig auf verschiedene Speicherkarten abzuspeichern.

Brennweiten - Gestaltung durch Nähe, Winkel und Tiefe

Die Brennweite eines Objektivs bestimmt massgeblich den Bildwinkel: Kurze Brennweiten (z. B. 24 mm) bieten einen grossen Bildwinkel (Weitwinkel), lange Brennweiten (z. B. 200 mm) einen kleinen Bildwinkel (Tele). Weitwinkelobjektive erfassen grosse Szenen und verstärken die Tiefenwirkung, wodurch nahe Objekte im Bild überproportional gross erscheinen (perspektivische Übertreibung, nicht zu verwechseln mit optischer Verzeichnung).

Lange Brennweiten verengen den Bildwinkel und holen entfernte Motive optisch näher heran. Sie verdichten den Raum, lassen Hintergrund und Vordergrund näher zusammenrücken und eignen sich ideal zur Motivisolierung – etwa in der Porträt- oder Sportfotografie.

Auch die Schärfentiefe wird von der Brennweite beeinflusst: Je länger die Brennweite und je offener die Blende, desto stärker wird der Hintergrund unscharf – ein beliebter Effekt zur Bildgestaltung.



Profitipp:

Die Brennweite hat Einfluss auf:
Verzeichnung und Schärfentiefe

Weissabgleich

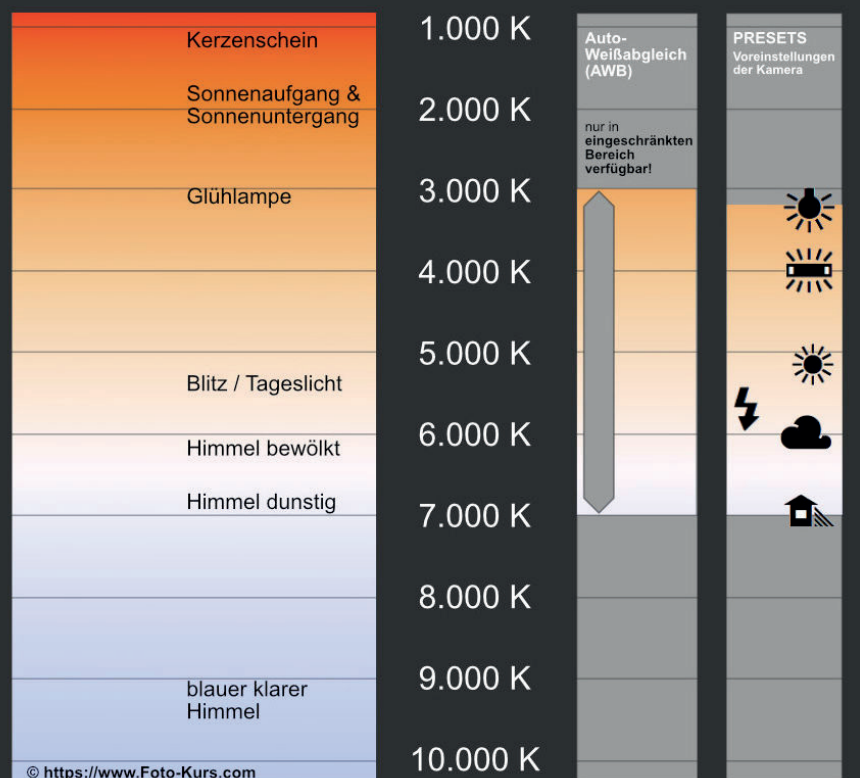
Der Weissabgleich sorgt dafür, dass Farben auf dem Foto realistisch wiedergegeben werden – unabhängig vom Umgebungslicht. Denn jede Lichtquelle hat eine eigene Farbtemperatur, die in Kelvin (K) gemessen wird.

Warmes Licht (zum Beispiel Kerzenlicht oder Glühlampenlicht) liegt bei etwa 2000 bis 3200 K und erzeugt gelblich-rötliche Farbtöne. Kühles Licht (zum Beispiel Schatten oder Nebel) hat eine Farbtemperatur von über 6000 K und wirkt eher bläulich. Tageslicht liegt bei etwa 5500 K.

Die Kamera muss wissen, welche Lichtfarbe „neutral“ ist, um alle anderen Farben richtig interpretieren zu können. Im Automatikmodus funktioniert das oft gut. In schwierigen Lichtsituationen helfen Voreinstellungen (zum Beispiel „Kunstlicht“ oder „Schatten“) oder ein manueller Weissabgleich.

ERKLÄRUNG KELVIN-FARBSKALA

Besser fotografieren durch gezielten Einsatz des Weißabgleichs (Farbanpassung). Warum der automatische Weißabgleich (AWB) verstanden werden muß



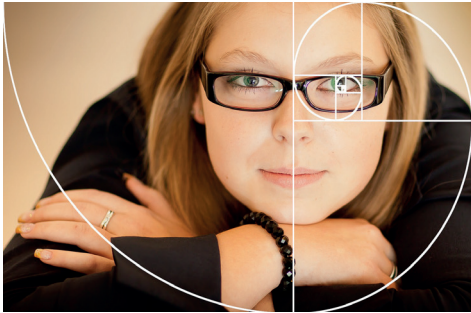
Profittipp:

Der Weissabgleich kann bewusst „verfälscht“ werden für kalte / warme Stimmung.

Bildkomposition

Die Bildkomposition ist ein essenzieller Aspekt der Fotografie. Sie entscheidet darüber, wie ein Bild visuell wahrgenommen wird und welche Botschaft es vermittelt. Sie umfasst die bewusste Anordnung von Motiven, Linien, Formen und Farben im Bildraum, um eine ausgewogene und ästhetisch ansprechende Darstellung zu erreichen. Eine gelungene Bildkomposition lenkt den Blick des Betrachters, erzeugt Spannung und sorgt dafür, dass das Bild seine beabsichtigte Wirkung entfaltet.

Nachfolgend werden einige Beispiele aufgezeigt. Die Liste ist jedoch nicht abschliessend. Es lohnt sich, zu diesem Thema weiter zu recherchieren!



Der goldene Schnitt

Der goldene Schnitt ist eine einfache und effektive Regel in der Fotografie, um harmonische und ansprechende Bilder zu erzeugen. Dabei wird das Bild in zwei Teile geteilt, wobei das Verhältnis des kleineren Teils zum grösseren Teil angenehm wirkt. Indem du deine Hauptmotive entlang dieser Linien platzierst, erzielst du eine natürliche Anziehungskraft und lenkst das Interesse des Betrachters auf die wichtigen Elemente im Bild.



Die Drittel Regel

Die Drittel-Regel ist eine einfache und wirkungsvolle Kompositionsregel in der Fotografie. Dabei wird das Bild in neun gleichgrosse Quadrate oder Rechtecke unterteilt, indem zwei horizontale und zwei vertikale Linien gezogen werden. Indem du wichtige Elemente entlang dieser Linien oder an den Schnittpunkten platzierst, erzeugst du ein ausgewogenes und interessantes Bild. Die Drittel-Regel hilft dabei, den Blick des Betrachters zu lenken und ein harmonisches Gesamtbild zu schaffen.



Symetrie und Guiding Lines

Guiding Lines (Führungslinien) sind Linien oder Elemente in einem Bild, die dazu dienen, den Blick des Betrachters zu lenken oder Bewegung und Richtung im Bild zu erzeugen. Indem du Linien wie Strassen, Zäune oder Geländer im Bild nutzt, kannst du den Betrachter dazu führen, bestimmte Bereiche oder Motive zu entdecken. Diese Führungslinien verleihen dem Bild Tiefe und Dynamik.

Symmetrie ist eine Kompositionsweise, bei der ein Bild in zwei Hälften geteilt wird, die sich spiegelverkehrt oder nahezu identisch sind. Symmetrie schafft ein Gefühl von Ausgewogenheit und Ruhe im Bild. Durch die bewusste Platzierung von symmetrischen Elementen oder die Nutzung von Reflexionen kannst du starke visuelle Wirkungen erzielen. Symmetrie kann dem Bild eine ästhetische Harmonie verleihen und den Betrachter auf eine bestimmte Weise ansprechen.



Die Blickrichtung

Die Blickrichtung ist ein wichtiger Faktor in der Bildkomposition. Indem du die Blickrichtung von Personen oder Tieren im Bild berücksichtigst, kannst du die Aufmerksamkeit des Betrachters lenken und eine visuelle Erzählung schaffen. Eine Blickrichtung, die ins Bild hinein oder entlang einer Linie verläuft, erzeugt eine natürliche Leserichtung und führt den Blick des Betrachters zu anderen Elementen im Bild. Das bewusste Einbeziehen der Blickrichtung kann die visuelle Dynamik erhöhen und eine starke Verbindung zwischen den Motiven im Bild herstellen.

Fotoreportage für „Grün-Stadt Zürich“

Aufgaben

Nun geht es darum, die Theorie in die Praxis umzusetzen. Dazu kannst du folgende drei Aufgaben lösen. Das Ziel besteht darin, dass du qualitativ hochwertige Bilder für deine Kursunterlagen erstellst.

Aufgabe 1 Schärfentiefe / Blende

2 Bilder bei dem ein Detail mit gekonntem Einsatz der Blende hervorgehoben wird.
1 Bild mit sinnvoller Blendenwahl, um eine Übersichtsaufnahme zu erhalten.

Aufgabe 2 Bewegung / Zeit

Es sollte mindestens 1 Bild dabei sein, das die Dynamik des Stadtlebens zeigt und bei dem die Verschlusszeit sinnvoll eingesetzt wurde.

Aufgabe 3 Kreativität

2 Bilder, bei denen Du Deine Kreativität voll ausleben kannst, nutze dazu passende Bildgestaltung.

Abgabe: 6 Bilder im Dateiformat jpg: 10x15 cm / 300 dpi / Hoch- oder Querformat, Farbig.



Bevor es ans Fotografieren geht:

Checkliste: Kamerahaltung
Mindestverschlusszeit beachten
Probier neue Perspektiven aus
Korrekten Bildausschnitt beim fotografieren wählen

zu beachten: Bildkomposition (Goldener Schnitt / Drittel Regel usw.) - nicht immer alles in die Mitte nehmen!



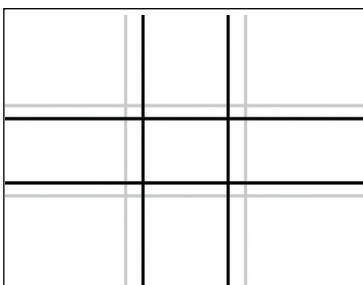
Motiv mittig - langweilig



Ausschnitt unpassend



Aufnahmen nach der Drittel Regel



Einteilung nach der Drittel Regel (Graue Linien).

Einteilung nach dem Goldenen Schnitt (Schwarze Linien).

> Bei vielen Kameras dienen Gitterlinien als Einstellhilfe.



Präsentation:

Hier kannst du deine Bilder zum Thema „Blende und Schärfentiefe“ aufkleben.

Notiere neben dem Bild bitte folgende Kameradaten: Brennweite, Blende, Zeit und ISO.

Präsentation:

Hier kannst du deine Bilder zum Thema: „Zeit und Bewegung“ aufkleben.

Notiere neben dem Bild bitte folgende Kameradaten: Brennweite, Blende, Zeit, ISO.

Präsentation:

Hier kannst du deine Bilder zum Thema: „Bildgestaltung“ aufkleben.

Notiere neben dem Bild bitte folgende Kameradaten: Brennweite, Blende, Zeit, ISO.

Auftragsannahme

Gemeinsam erarbeiten wir die wichtigsten Regeln für die Auftragsannahme
Was muss gefragt werden? Benutze die "W"-Fragen.

Wann? _____

Wie? _____

Was? _____

Wo? _____

Weitere möglichen W-Fragen:

Auftragsannahme für die Reportage

Notizen zur Auftragsannahme: Der Auftrag ist die Aufgabe für die Reportage am 2. Kurstag.
Welche Angaben benötigst Du vom Kunden (= Kursleiter*in steht für Fragen zur Verfügung).

Hier ein kleiner Tipp:

Finde zunächst heraus, wer das Zielpublikum der Bilder ist und welches Endprodukt gewünscht ist.



2. Kurstag

Erfassen und verarbeiten
audiovisueller Daten

2. Tag Erfassen und verarbeiten audiovisueller Daten



Kursraster

- 09:15 Kursbeginn und Organisation
Konzeptionelle Grundgedanken für Fotoauftrag besprechen
Reportage zu einem vorgegebenen Thema
Datenworkflow und Bildoptimierungen
- 12:15 **gemeinsames Mittagessen (im Kurs inbegriffen)**
- 13:00 Umgang mit dem Ausbildungsprogramm / Modelllehrgang
Bilder bearbeiten und Präsentation in digitaler Form
Auswerten der Reportage
- 17:15 Schlussrunde und Besprechung nächster Tag
17:30 Ende des 2. Kurtages

Lernziele

Eigene Kamera kennenlernen und das dazugehörige Grundwissen in praktischer Übungen anwenden.
Bridge, RAW Konverter und Photoshop Werkzeuge kennen.

Mitbringen an den 2. Kurstag

Funktionstüchtige, aktuelle Systemkamera (DSLM oder DSLR).
Qualitativ hochwertige Objektiv(e) im Bereich von 24 - 200 mm (bez. Kleinbild).
Speicherkarten, passendes Lesegerät, Zusatzakku und Ladegerät, Fototasche.
USB Stick mit mindestens 32 GB freiem Speicher.
Eigener Laptop* mit Netzteil Adobe Bridge und Photoshop, sowie eine Maus.
e-book „die grosse Fotoschule“.
persönliche ÜK Arbeitsblätter, Notiz und Schreibmaterial.

Aufgaben auf den 2. Kurstag

1. Ausdrucken der am 1. Kurstag erstellten Aufnahmen
2. Einkleben in die persönlichen ÜK Arbeitsblätter.
(Technischen Daten (Zeit / Blende / usw.) unter den Bildern notieren.)
3. Farbe auswählen und konzeptionelle Gedanken zur Reportage machen

* Falls kein geeigneter Laptop vorhanden ist, kann ein Gerät beim Verband vorbestellt werden. Dies ist eine Woche vor Kursbeginn möglich.

Leistungsziele gemäss BiVo 2022

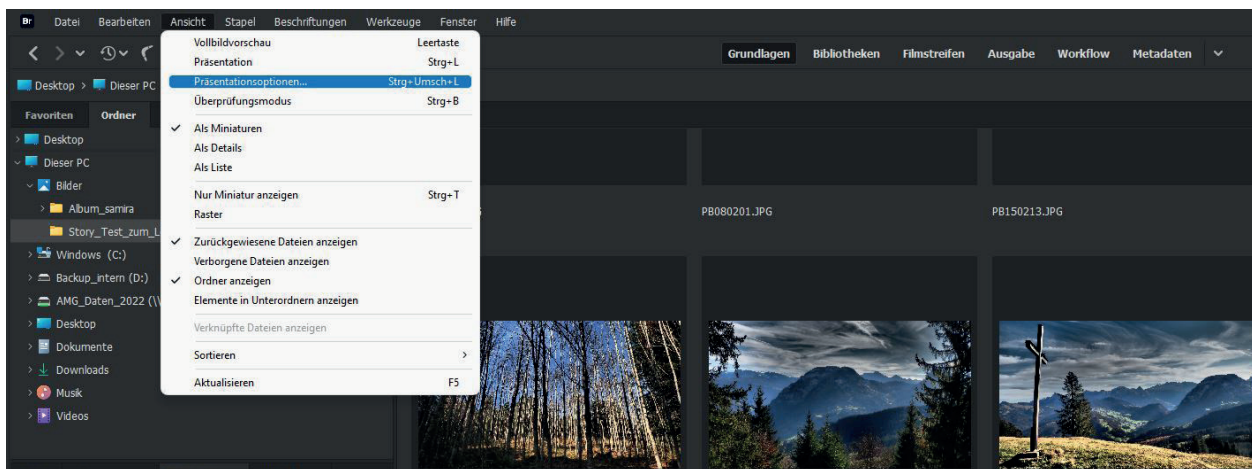
- b1.4 Ein auftragsspezifisches Konzept anhand eines Praxisbeispiels erstellen (K4)
- b3.3 Aufnahmen gemäss Konzept und Gestaltung auftragsbezogen durchführen (K3)
- b4.1 Die Kamerafunktion der Situation entsprechend vor Ort einstellen (K3)
- c1.2 Daten dem Auftrag entsprechend optimieren (K3)
- d1.2 Einfaches Beratungsgespräch systematisch und selbstständig durchführen (K3)

Bilder Präsentation

Viele Wege führen nach Rom

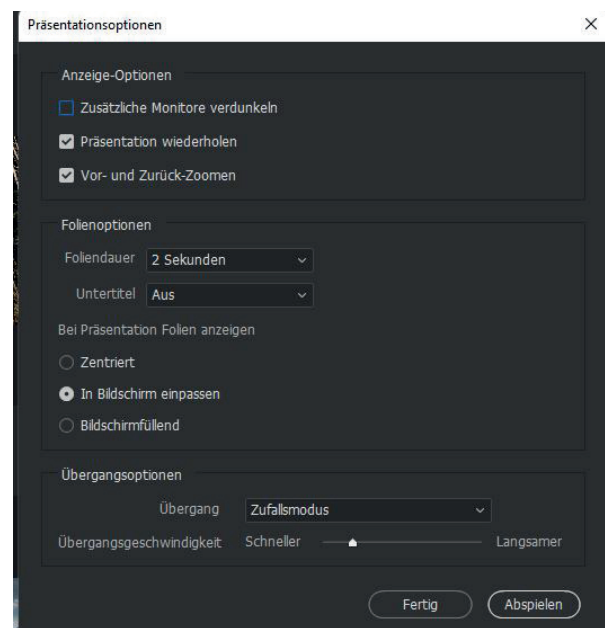
Bridge > Präsentation erstellen

1. Schritt Die gewünschten Bilder im Ordner anwählen.
2. Schritt Menü > Ansicht > Präsentationsoptionen > Optionen anwählen.
3. Schritt STRG / CTRL + L und die Show testen
(Kann nicht als MPG File gespeichert werden.)



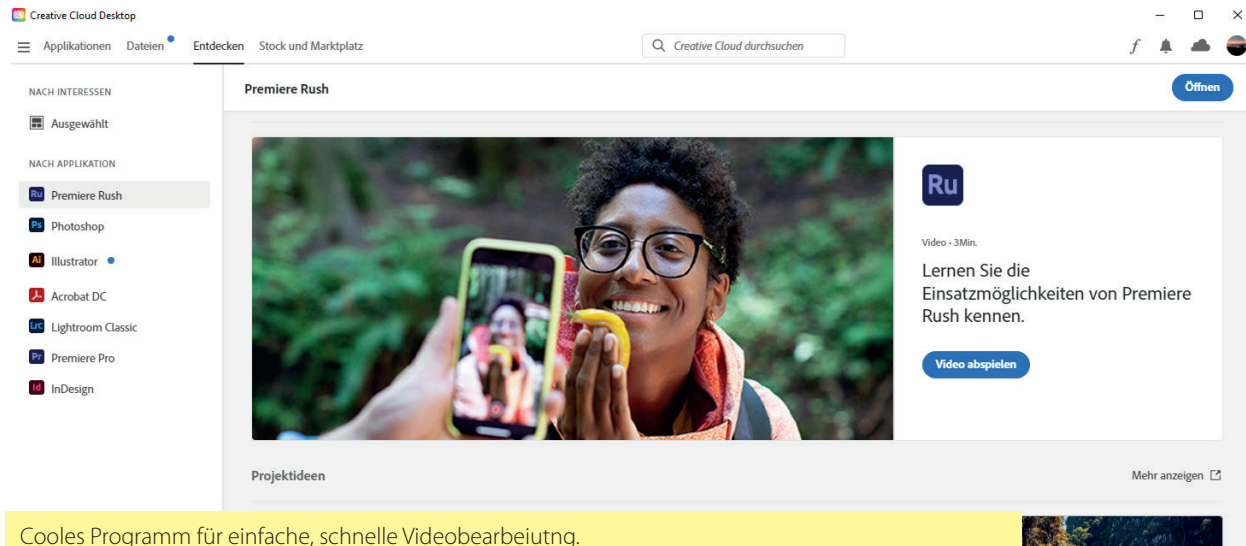
Bei den Präsentationsoptionen...

... viel ausprobieren, aber manchmal ist weniger mehr!



Bilder Präsentation

Premiere Rush - muss ev. erst über die Creative Cloud aktiviert werden.



Cooler Program für einfache, schnelle Videobearbeitung.
Unbedingt ausprobieren - benötigt einfach eine kleine Einarbeitungszeit.

Vorteil - man kann die Präsentation als MPG File speichern und mit Musik laufen lassen.

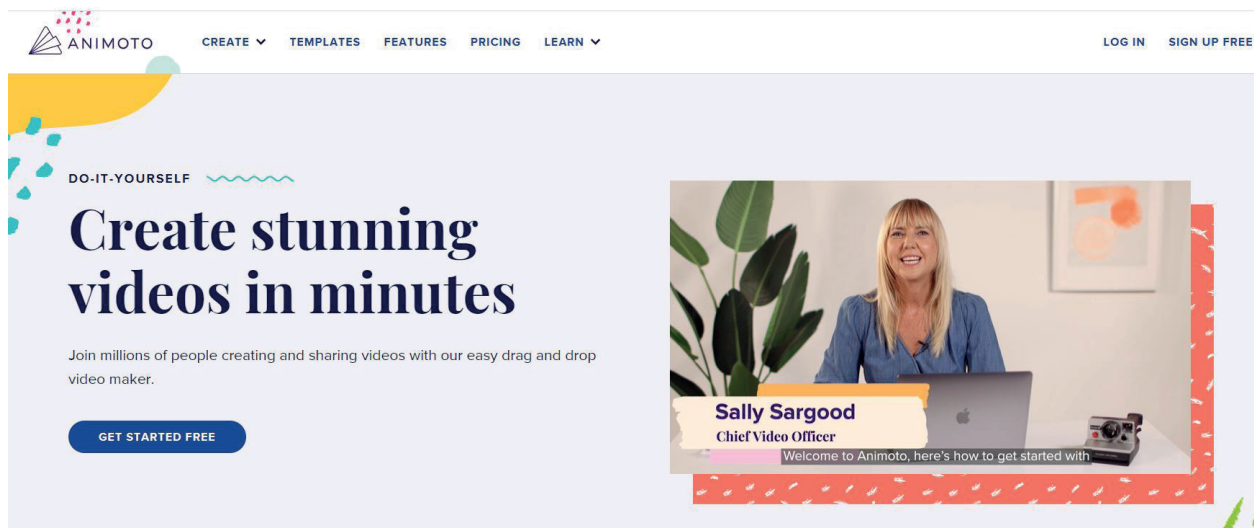
Animoto

Login mit Werbung

<https://animoto.com/builder/templates/slideshow>

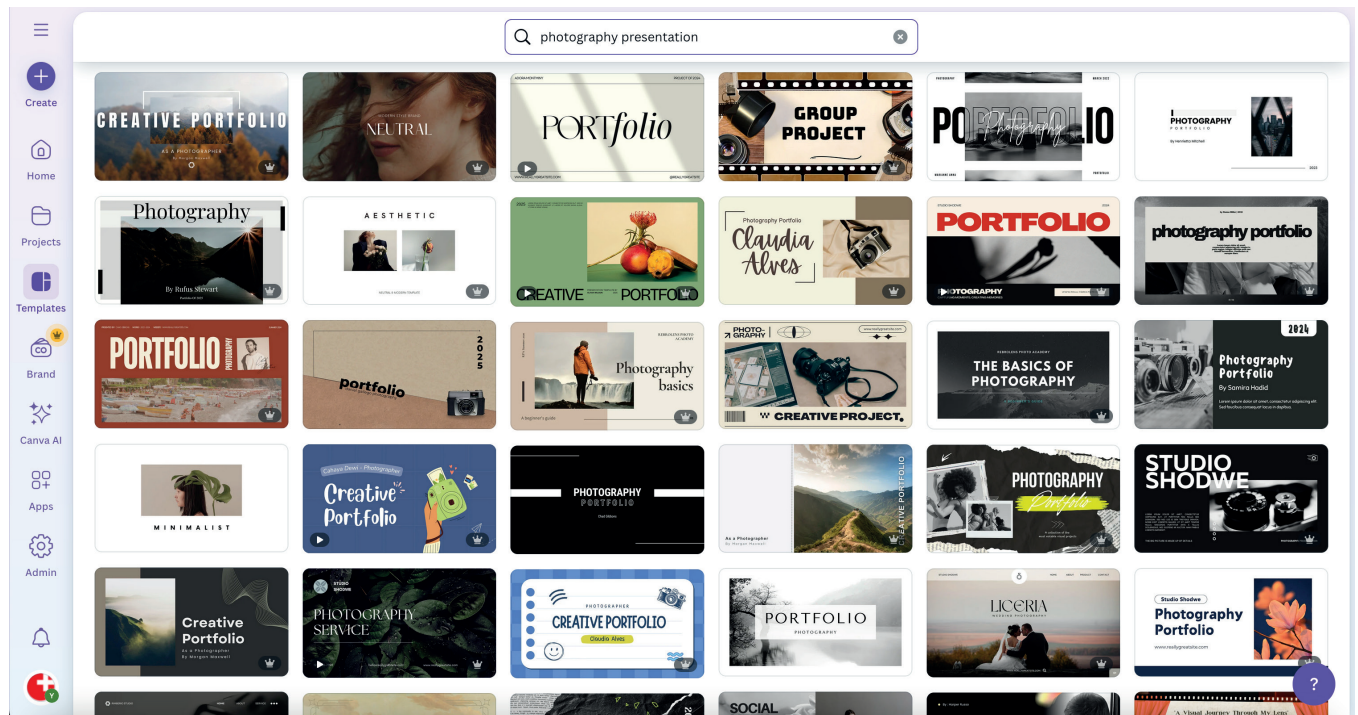
Benutzer uek@imagingswiss.ch

PW imagingswiss



Bilder Präsentation

Canva.com



Ein hilfreiches, webbasiertes Programm für schnelles Grafikdesign mit zahlreichen Vorlagen. Unbedingt ausprobieren! Es benötigt lediglich eine kurze Einarbeitungszeit.

Ein Vorteil ist, dass man die Präsentation in diversen Formaten exportieren kann. Imagingswiss hat einen Zugang zur Pro-Lizenz für dich organisiert. Frage nach.



3. Kurstag

Verkaufsgrundlagen

3. Tag Verkaufsgrundlagen



Kursprogramm

- 09:15 Kursbeginn und Organisation
- Verkaufsgrundlagen
Kommunikation
Meine Wirkung als Verkäufer*in
Gespräche am Telefon
- 12:15 gemeinsames Mittagessen (im Kurs inbegriffen)
- 13:00 Fragetechnik / Bedarfsanalyse
Kunden / Produktnutzen
Auftrag entgegennehmen (mit Übungen)
Herausfordernde Situationen (Reklamation etc.)
Beispiele aus dem Alltag
Fachkompetenz als Verkäufer*in aufbauen
Kundenerlebnis gestalten
- 17:15 Feedback-Runde
17:30 Kursende

Lernziele

Die Kursteilnehmer lernen die Wirkung auf die eigene Person von aussen.
Kennen und können die Bedeutung des 1. Eindrucks beschreiben.
Können sich am Telefon richtig verhalten und wissen auf was es ankommt.
Können Kundenaufträge wie Prints, Bildbearbeitungen usw. entgegennehmen.
Können korrekt mit Reklamationen umgehen.

Mitbringen an den 3. Kurstag

Persönliche ÜK Arbeitsblätter, Notiz und Schreibmaterial.

Leistungsziele gemäss BiVo 2022

- d1.2 Einfaches Beratungsgespräch systematisch und selbstständig durchführen (K3)
- d1.3 Den Grundnutzen und den Zusatznutzen für ein vorgegebenes Produkt erläutern (K2)
- d1.5 Ein Produkt mittels Prospekts, Telefon oder Mail beschreiben (K2)
- d1.6 Vorgegebene Funktionen bei einem Gerät mit Aufnahmemöglichkeit erklären (K2)
- d2.1 Problemstellungen erkennen und passende Lösungen anwenden (K3)

Verkaufpsychologie Grundlagen

Im Verkauf geht es nicht darum, was wir anbieten – sondern darum was beim Gegenüber ankommt. Denn Entscheidungen fallen selten logisch. Sie laufen meist unbewusst ab und werden von Emotionen, Erfahrungen und Gewohnheiten gesteuert.

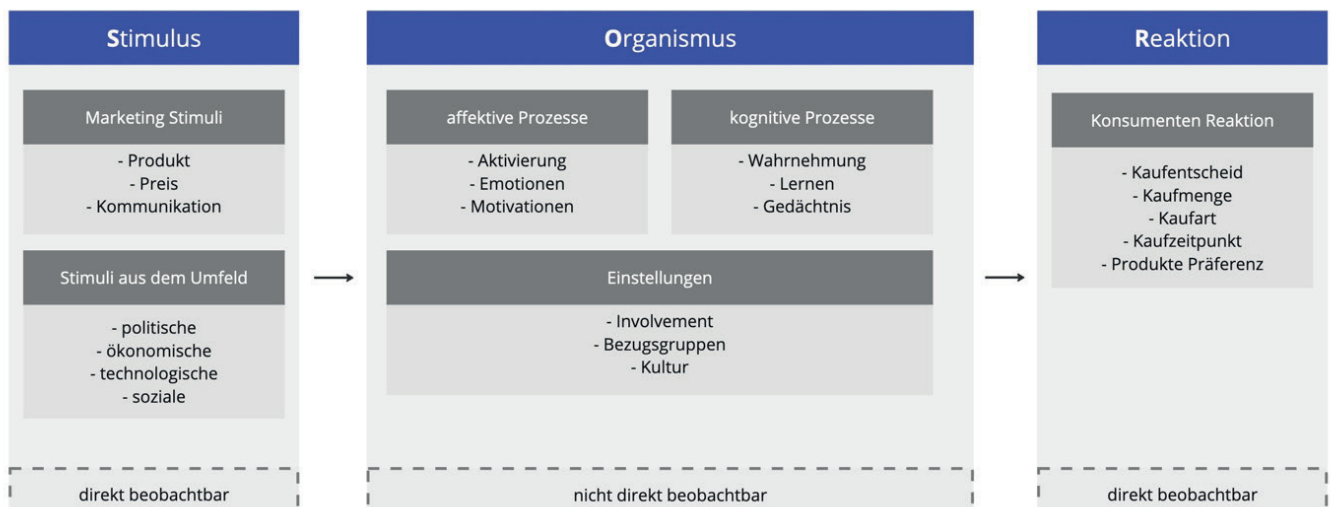
Die Kunst des Verkaufs besteht darin, genau das zu erkennen. Nicht Produkte zu erklären, sondern Menschen zu verstehen. Genau damit beschäftigt sich die Verkaufspsychologie.

Das S-O-R-Modell gibt uns dafür ein einfaches, aber kraftvolles Denkmodell:

- S wie Stimulus: Das ist alles, was wir senden – Produkt, Preis, Werbung, Atmosphäre.
- O wie Organismus: Das ist der Mensch, der Kunde – mit seinen inneren Prozessen, Gefühlen und Erwartungen
- R wie Reaktion: Das ist die Antwort – ein Kauf, ein Zögern, ein Weiterklicken.

Wir können Reize setzen und Reaktionen messen, doch die echten Antworten entstehen im Kopf und im Herzen der Kunden. Wer das versteht, verkauft nicht nur mehr, sondern auch besser.

Die folgende Grafik zeigt dir, wie dieses Modell funktioniert.



Beispiel: Der Getränkekühlschrank im Kiosk

Stimulus: Im Blickfeld steht ein Kühlschrank mit farbenfrohen Getränken, direkt daneben ein Schild mit der Aufschrift: "Eiskalt & nur 2.–"

Organismus: Ohne bewusst nachzudenken, spürst du deinen Durst. Es war ein heisser Tag. Du erinnerst dich an die Werbung für genau dieses Getränk. Du fühlst dich angesprochen – obwohl du eigentlich sparen wolltest, klingt der Preis günstig.

Reaktion: Du greifst spontan zu – obwohl du gar keinen Durst hattest, als du den Laden betreten hast.

Was passiert hier?

Nicht der Durst allein war entscheidend – sondern die Kombination aus Reiz (visuell, preislich, emotional) und deiner unbewussten Verarbeitung. Genau das analysiert Verkaufspsychologie.

Notizen / Ideen für die Umsetzung im Alltag

Kommunikation – was zwischen Menschen wirklich geschieht

Kaum ein Thema klingt so vertraut und wird gleichzeitig so sehr unterschätzt wie die Kommunikation. Wir tun es ständig. Jeden Tag. Gerade weil wir dauernd kommunizieren, glauben wir oft, wir wüssten schon alles darüber.

Dabei ist Kommunikation kein Thema, das man einmal versteht und dann abhakt – sondern ein lebenslanges Lernfeld. Sie ist dynamisch, überraschend und fehleranfällig – und gerade deshalb so spannend. Denn sie gelingt nicht automatisch. Zudem wirkt sie immer auf zwei Ebenen gleichzeitig: dem, was wir sagen, und dem, was dabei zwischen den Zeilen mitschwingt.

Das zeigt das doppelte Eisbergmodell besonders anschaulich:

Wir begegnen einander mit Worten – aber verstehen uns über viel mehr als das.

Oben sichtbar sind Aussagen, Sätze, Inhalte.

Darunter wirken Stimmung, Werte, Erfahrungen und Motive – bei beiden Seiten.

Ein und dieselbe Aussage kann ganz unterschiedlich ankommen – je nach innerem Zustand der Beteiligten.

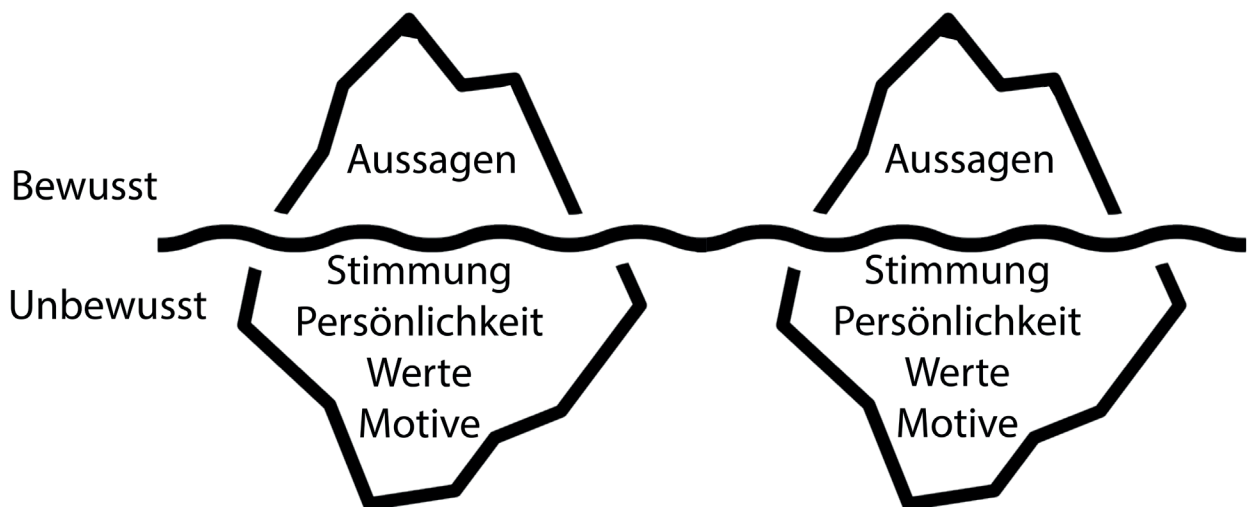
Kommunikation ist also nie rein sachlich. Sie ist auch Beziehung, Deutung, Erwartung.

Und genau deshalb lohnt es sich, Kommunikation zu erforschen. Nicht, um perfekt zu werden – sondern um bewusster zu werden:

- Warum kam das beim Gegenüber so an?
- Warum lief ein Gespräch gut – oder völlig aus dem Ruder?
- Was hätte ich anders sagen, anders hören können?

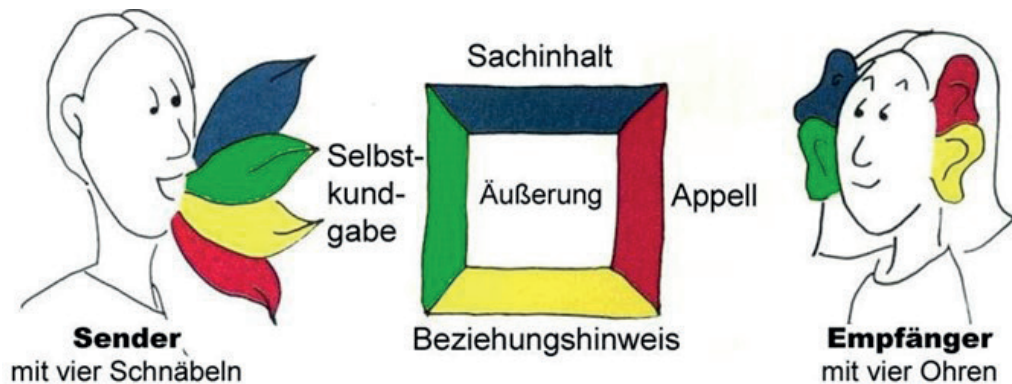
Hier helfen Kommunikationsmodelle. Sie sind keine Theorien zum Auswendiglernen, sondern Werkzeuge, mit denen wir unsere Gespräche planen, beobachten und reflektieren können. Nicht als starres Rezept – sondern als Landkarte, auf der wir uns im Zwischenmenschlichen besser zurechtfinden.

Wer Kommunikation nicht als Pflichtthema, sondern als Entdeckungsreise sieht, wird nie aus lernen – aber immer besser darin.



Notizen / Was macht gelungene Kommunikation für Dich aus?

Kommunikationsquadrat



Die vier Ebenen der Kommunikation

Auf der **Sachebene** des Gesprächs steht die Sachinformation im Vordergrund, hier geht es um Daten, Fakten und Sachverhalte. Dabei gelten drei Kriterien:

- Wahr oder unwahr (zutreffend/nicht zutreffend)
- Relevant oder irrelevant (sind die aufgeführten Sachverhalte für das anstehende Thema von Belang/nicht von Belang?)
- Sind die Sachhinweise für das Thema ausreichend?
Gibt es noch andere Dinge, die man beachten muss?

Die Herausforderung für den Sender besteht auf der Sachebene darin, die Sachverhalte klar und verständlich auszudrücken. Der Empfänger kann auf dem Sachohr entsprechend der drei Kriterien reagieren.

Für die **Selbstkundgabe** gilt: Jede Äußerung enthält gewollt oder unfreiwillig eine Kostprobe der Persönlichkeit – der Gefühle, Werte, Eigenarten und Bedürfnisse. Dies kann explizit („Ich-Botschaft“) oder implizit geschehen.

Während der Sender mit dem Selbstkundgabe-Schnabel implizit oder explizit, bewusst oder unbewusst, Informationen über sich preis gibt, nimmt der Empfänger diese mit dem Selbstkundgabe-Ohr auf: Was ist das für einer? Wie ist er gestimmt? Was ist mit ihm? Usw.

Auf der **Beziehungsseite** gebe ich zu erkennen, wie ich zum Anderen stehe und was ich von ihm halte. Diese Beziehungshinweise werden durch Formulierung, Tonfall, Mimik und Gestik vermittelt.

Der Sender transportiert diese Hinweise implizit oder explizit. Der Empfänger fühlt sich durch die auf dem Beziehungsohr eingehenden Informationen wertgeschätzt oder abgelehnt, missachtet oder geachtet, respektiert oder gedemütigt.

Die Einflussnahme auf den Empfänger geschieht auf der **Appellseite**. Wenn jemand das Wort ergreift, möchte er in aller Regel etwas erreichen. Er äussert Wünsche, Appelle, Ratschläge oder Handlungsanweisungen.

Die Appelle werden offen oder verdeckt gesandt. Mit dem Appell-Ohr fragt sich der Empfänger: Was soll ich jetzt (nicht) machen, denken oder fühlen?

Notizen / Beispiele zum Thema Kommunikation

Verkäufer*innen verkaufen keine Produkte – sie lösen Probleme.

Wer wirklich erfolgreich verkaufen will, hört nicht nur auf das, was Kund*innen sagen – sondern achtet auf das, was sie eigentlich brauchen. Denn oft ist der geäußerte Wunsch nur die Spitze des Eisbergs.

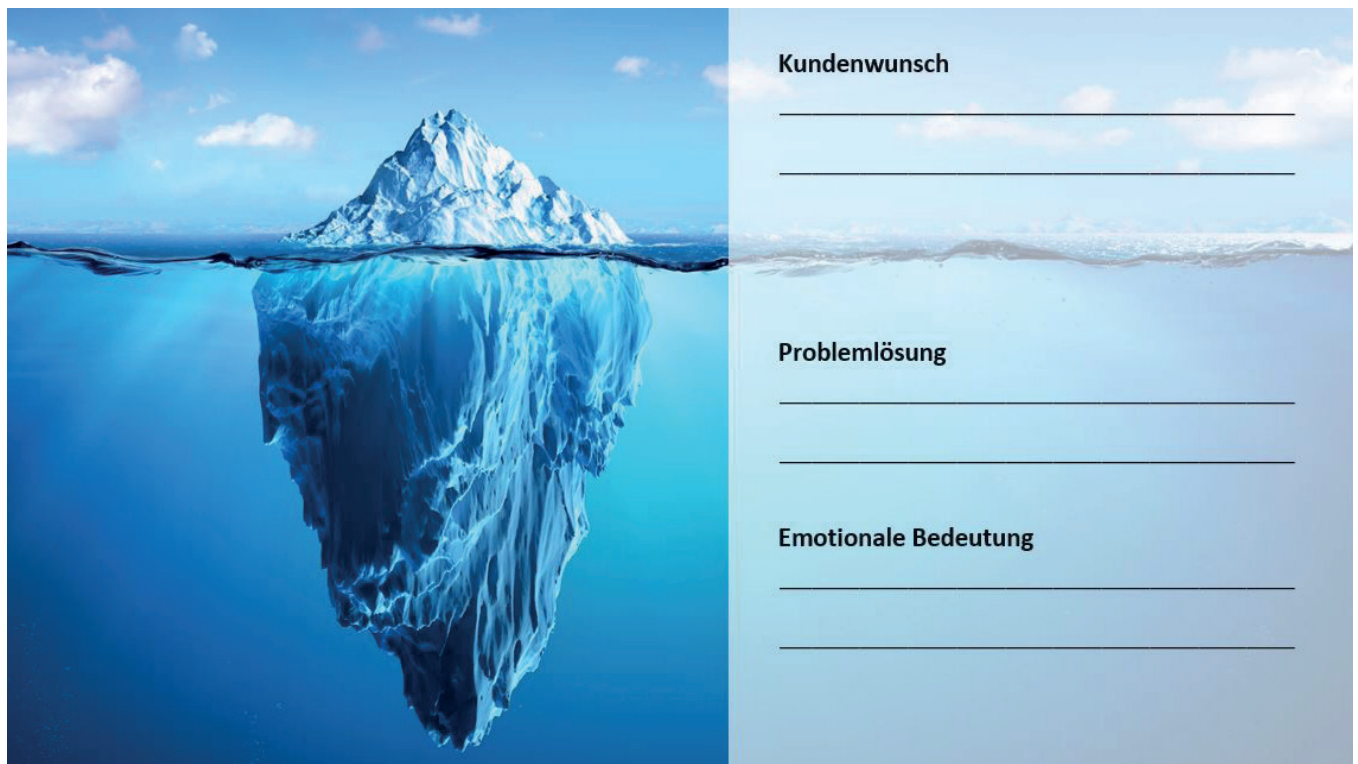
„Ich brauche eine Kamera.“ – klingt klar. Aber was steckt dahinter?

Will jemand einfach Fotos machen – oder Erinnerungen festhalten, Anerkennung bekommen, Zeit mit der Familie dokumentieren, sich kreativ ausdrücken?

Der wahre Kundenwunsch liegt unter der Oberfläche: Dort, wo Bedürfnisse, Emotionen, Vorstellungen und manchmal auch Unsicherheiten verborgen sind. Genau hier beginnt die Kunst der Bedarfsermittlung:

- Was ist das eigentliche Problem, das gelöst werden soll?
- Welche Bedeutung hat es für den Kunden? Welche Gefühle sind damit verbunden?

Ein guter Verkäufer stellt nicht nur Fragen – er versteht zwischen den Zeilen. Er erkennt Muster, hört Untertöne, sieht den Menschen hinter dem Wunsch.



Denn verkauft wird nicht das Produkt. Verkauft wird die Lösung – und das gute Gefühl, das sie erzeugt.

Und genau deshalb ist Fragetechnik so entscheidend: Nur wer gezielt, offen und empathisch fragt, kann die oberflächlichen Wünsche von den echten Bedürfnissen unterscheiden – und so wirklich passende Lösungen anbieten.

Fragetechnik

Gute Verkäufer*innen reden nicht zuerst – sie fragen. Denn bevor du eine passende Lösung anbieten kannst, musst du verstehen, wo dein Kunde steht – und wo er hinwill.

Hier kommt die Fragetechnik ins Spiel:

Ziel ist es, das Delta zwischen dem aktuellen Zustand (Ist) und dem gewünschten Ziel (Soll) zu erkennen. Nur wenn dieses Spannungsfeld klar ist, kannst du gezielt helfen.

Warum ist das wichtig?

Oft weiss der Kunde selbst noch nicht genau, was er braucht – aber er spürt, dass etwas fehlt, stört oder besser sein könnte. Durch gezielte Fragen machst du dieses Bedürfnis sichtbar.

Beispiel:

Ist-Zustand: „Ich komme mit meiner aktuellen Kamera nicht zurecht.“

Soll-Zustand: „Ich will einfach schöne Fotos machen, ohne ständig Einstellungen ändern zu müssen.“

Lösung: Eine intuitive Kamera mit Automatikmodus und guter Bildqualität.

Was bewirken gute Fragen?

- Sie schaffen Vertrauen
- Sie zeigen echtes Interesse
- Sie helfen dem Kunden, sein Ziel zu formulieren
- Sie liefern dir die Grundlage für ein passgenaues Angebot

Fragetechnik Beispiele

Ist – Zustand

Welches Produkt wird zurzeit genutzt?

Wie zufrieden bist du damit?

Wie zufrieden bist du mit den Hersteller?

Hast du schon fotografiert?

Wohin möchtest du das Bild hängen?

Soll – Zustand

Welche Vorstellungen hast du von dem neuen Produkt?

Was ist dir wichtig?

Welche Möglichkeiten bevorzugst du?

Wo möchtest du es einsetzen?

Wann genau brauchst du die Ware?

Was haltest du von diesem Produkt?

Wie stellst du dir das vor?

Was verstehst du unter Qualität?

Welche Eigenschaften soll es haben?

Welche Farbe, Grösse etc. soll es sein?

Finde weitere Beispiele:

Kundennutzen / Imagery Wirkung (innere Bilder)

Technische Eigenschaften verkaufen keine Produkte. Menschen kaufen keine Pixel – sie kaufen das Gefühl, mitten im Moment zu sein. Sie kaufen keine „30 m Wasserdichtigkeit“ – sie kaufen das Bild, wie sie im türkisblauen Meer filmen, ohne sich Sorgen zu machen.

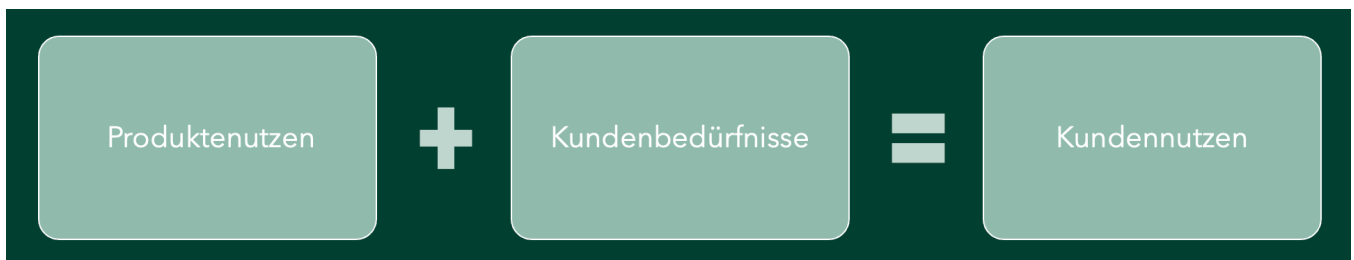
Und genau hier beginnt Kundennutzen. Denn Menschen denken nicht in Zahlen – sie denken in Bildern. Das Gehirn verwandelt abstrakte Informationen automatisch in innere Vorstellungen. Dieser Prozess wird in der Psychologie als Imagery-Wirkung bezeichnet: Aus dem, was wir hören, lesen oder sehen, entsteht ein inneres Bild – eine konkrete Vorstellung, die wir emotional bewerten.

Wir stellen uns also nicht die Zahl „30 m“ vor, sondern eine Szene unter Wasser, nicht das Pixelmass, sondern den Moment, den wir festhalten wollen.

Genau deshalb ist es im Verkauf so wichtig, vom Merkmal zur Bedeutung zu kommen:

Wenn wir zeigen, was das Produkt im Leben des Kunden ermöglicht, entsteht echter Nutzen – nicht nur logisch, sondern emotional und bildlich erfahrbar.

Hier kommt folgende „Formel“ ins Spiel:



Erst wenn wir beides verbinden, entsteht Kundennutzen, also ein konkretes Bild im Kopf des Kunden – emotional, anschaulich und persönlich relevant. So wird aus Technik ein Erlebnis, einem Feature ein Grund zu kaufen, aus einem Gespräch ein Moment, der hängen bleibt.

Weitere Beispiele

Produktnutzen: Schnelle Fokussierung durch Gesichtserkennung

Kundennutzen: Mit dieser Kamera kannst du dich auf eine schöne Bildsprache und das Modell konzentrieren, die Schärfe ist dabei garantiert auf den Augen!

Produktnutzen: Integriertes WLAN mit Direktübertragung auf Smartphone

Kundennutzen: Du kannst deine Bilder sofort mit Kunden oder Freunden teilen – ideal für Events, Social Media oder wenn es einfach schnell gehen muss.

Produktnutzen: Profi Newborn-Shooting – geduldiger Umgang, ruhige Atmosphäre, sorgfältige Bildbearbeitung

Kundennutzen: Ihr haltet die ersten Tage für immer fest, liebevoll und ohne Hektik. Auch noch in 20 Jahren wird das für euch und euer Kind ein wunderbares Moment die Bilder zu sehen.



Sprich so, dass beim Kunden ein inneres Bild entsteht.

Nicht, was das Produkt ist, sondern was es im Leben des Kunden bewirkt.

Was sieht er? Was fühlt er? Was erlebt er?

:

das bedeutet für dich

das bringt dir

das reduziert / damit sparst du

damit ermöglicht es deinen

...

Herausfordernde Situationen

Es ist eine grosse Kunst mit Beschwerden der Kunden umzugehen. Kunden reagieren oft sehr emotional.

Beschwerden erkennen

Das Anliegen des Kunden muss verstanden werden. Es ist auch wichtig den Kunden auf der emotionalen Ebene zu verstehen, ihm Verständnis und Mitgefühl zu zeigen. In einem solchen Fall ist es ganz wichtig, dass man den Kunde von der emotionalen Ebene auf die sachliche Ebene bringt und das höflich erklärt. Der Kunde und sein Anliegen ernst nehmen und eine Lösungsfindung anstreben. Nachfolgend einige Beispiele mit hilfreichen Tipps, wichtig ist Reaktionen immer individuell anzupassen.

Kunde möchte nicht vom Lehrling bedient werden

Diese Reaktion ist nicht immer gegen dich als Person gerichtet – oft steckt Unsicherheit oder der Wunsch nach Erfahrung dahinter. Wichtig ist: nicht persönlich nehmen. Je nach Situation kannst du selbstbewusst zeigen, dass du kompetent bist, oder das Anliegen respektvoll weitergeben. Ein möglicher Satz: „Ich begleite Sie gerne persönlich. Wenn Sie möchten, kann ich auch meine Kollegin mit dazuholen.“ So bleibst du professionell, wirkst sicher – und der Kunde fühlt sich ernst genommen, ohne in eine Konfrontation zu geraten.

Reklamation, Qualitätsmängel oder Unzufriedenheit mit dem Ergebnis

Wenn Kundinnen oder Kunden reklamieren, ist ihre Beziehung zum Produkt – und oft auch zu dir – gestört. Jetzt zählt zuerst emotionale Verbindung, nicht sachliche Erklärung. Psychologisch wichtig: Wird jemand sofort korrigiert oder mit einem „aber“ konfrontiert, entsteht Reaktion – also eine Abwehrhaltung. Stattdessen hilft das verbindende „und gleichzeitig“. Beispiel: „Ich verstehe, dass Sie verärgert sind – und gleichzeitig suchen wir eine Lösung, mit der Sie zufrieden sind.“ Das reduziert Widerstand und öffnet den Weg für eine gemeinsame Lösung.

Der Preis ist zu hoch

Wenn Kund*innen sagen: „Das ist mir zu teuer“, geht es selten um den tatsächlichen Betrag – sondern darum, von welchem „**mentalen Konto**“ sie glauben, dass das Geld abgezogen wird. Menschen führen unbewusst solche Konten: gedanklich getrennte Budgets für Bereiche wie „Freizeit“, „Haushalt“, „Gesundheit“ oder „Hochzeit“. Wird etwa ein Hochzeitsfotograf als zu teuer empfunden, kann das daran liegen, dass das mentale Konto „Hochzeit“ bereits aufgebraucht ist. Fokussiert man das Gespräch hingegen auf ein anderes Konto wie „Erinnerungen“ oder „Familiengeschichte“, wird der gleiche Preis emotional anders bewertet. Im Gespräch hilft es, den bleibenden Wert hervorzuheben: „Viele sagen im Rückblick: Diese Bilder sind das, was von ihrem Tag geblieben ist – und sie waren jeden Rappen wert.“ So verschiebst du die gedankliche Zuordnung und machst den Nutzen spürbar.

Kunde findet sich auf dem Bild nicht schön

Ein häufiger Moment, gerade bei Porträts. Der **Mere-Exposure-Effekt** erklärt, warum: Menschen bewerten das, was ihnen vertraut ist, als schöner. Und: Wir sehen uns selbst fast nur im Spiegel – also spiegelverkehrt. Ein Foto zeigt uns, wie andere uns sehen – das wirkt im ersten Moment oft ungewohnt oder fremd. Hier ist kein Widerspruch gefragt, sondern einfühlsame Erklärung: „Das empfinden viele Menschen so – weil wir uns selbst fast nur gespiegelt sehen. Wollen wir gemeinsam schauen, welches Bild Sie am authentischsten zeigt?“ So fühlt sich der Kunde nicht abgelehnt, sondern verstanden.

Kunde möchte das Produkt sofort – es dauert aber länger

In solchen Situationen entsteht beim Kunden oft Ungeduld oder Enttäuschung. Psychologisch betrachtet steht dahinter ein Moment der Erwartungsfrustration: Der Kunde hat sich bereits ein Bild vom sofortigen Erhalt gemacht – dieses innere Bild wird nun gestört. Wichtig ist, zuerst Verständnis zu zeigen und das Bedürfnis zu würdigen: „Ich sehe, dass Sie sich darauf gefreut haben – das ist absolut verständlich.“ Anschließend kannst du realistisch, aber lösungsorientiert kommunizieren: „Damit es wirklich die Qualität hat, die Sie erwarten, braucht es noch etwas Zeit. Ich kümmere mich persönlich darum, dass Sie es so bald wie möglich erhalten.“ So fühlt sich der Kunde emotional gesehen, statt einfach vertröstet – und du bleibst gleichzeitig verbindlich und professionell.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Take-Away vom Verkaufstag

Deine Ideen um deine Fachkompetenz weiter auszubauen (z.B. für Arbeitsbuch etc.)

Kundenerlebnis gestalten

„Es reicht nicht mehr aus, die Kunden zufrieden zu stellen. Du musst sie bezaubern.“

Philip Kotler, *1933, Wirtschaftswissenschaftler / Zukunftsforscher

Damit ein Unternehmen nachhaltig Erfolg hat, braucht es Fans!

Umsetzungsideen welche Du ab Morgen anwenden kannst:

Quellenhinweise:

- Nach Felser, 2015 Seite 6 SOR Modell
Felser, G., 2015, <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-642-37645-0>
- Schulz von Thun, 2022 Seite 8
Schulz von Thun, F., 2022, <https://www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat>
- DIM Modell Kundennutzen Seite 13
Deutsches Institut für Marketing <https://www.marketinginstitut.biz/blog/kundennutzen/>



4. Kurstag

Studiogrundlagen

4. Tag Studiogrundlagen



Kursraster

09:15 Kursbeginn und Organisation

Kundenauftrag für ein Porträt entgegennehmen
Studiogeräte und verschiedene Lichtformen anwenden
Umgang mit einem Modell, Posing mit praktischen Übungen

12:15 gemeinsames Mittagessen (im Kurs inbegriffen)

13:00 Anwendung Studiogrundlagen
Verarbeitung der Aufnahmen
Präsentation der fertigen Arbeiten

17:15 Feedback-Runde

17:30 Kursende



Lernziele

Das Studioliicht mit all seinen Lichtvarianten kennen lernen.
Posing und Umgang mit den Kunden vor der Kamera.
Praktisches Arbeiten im Business, Portrait- und Beautyportrait-Bereich.
Verschiedene Lichtformen anwenden und deren Auswirkungen kennen.
Verschiedenen Aufheller anwenden.
Gestellte Situationen fotografieren.

Mitbringen an den 4. Kurstag

Funktionstüchtige, aktuelle Systemkamera (DSLM oder DSLR).
(Bei DSLM: Sie/Er weiss wie das Live-view im Studio umgestellt wird).
Qualitativ hochwertige Objektiv(e) im Bereich von 24 - 200 mm (bez. Kleinbild).
Speicherkarten, passendes Lesegerät, Zusatzakku und Ladegerät, Fototasche.
USB Stick mit mindestens 32 GB freien Speicher.
Eigener Laptop* mit Netzteil und geeigneter Software. (Adobe Bridge und Photoshop).
Persönliche üK Arbeitsblätter, Notiz und Schreibmaterial.

Requisiten (Kleider, Hut, Schminkutensilien usw.) für coole Porträt Aufnahmen.
Die Teilnehmer porträtieren sich gegenseitig.

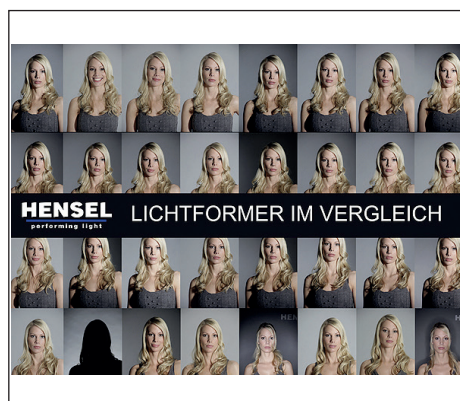
* Falls kein geeigneter Laptop vorhanden ist, kann ein Gerät beim Verband vorbestellt werden. Dies ist eine Woche vor Kursbeginn möglich.

Leistungsziele gemäss BiVo 2022

- b3.3 Aufnahmen gemäss Konzept und Gestaltung auftragsbezogen durchführen (K3)
- b3.5 Die Beleuchtungsgeräte und die Kamera bei vorgegebenen Situationen im Atelier einsetzen (K3)
- c1.2 Daten dem Auftrag entsprechend optimieren (K3)
- c3.3 Branchenspezifische elektronische Plattformen kennen (K2)
- c3.6 Bei der Bilddatenausgabe massgebende Arbeitsschritte für die Qualitätssicherung ausführen (K3)
- d1.2 Einfaches Beratungsgespräch systematisch und selbstständig durchführen (K3)
- d4.6 Die richtige Präsentationsart für vorliegende Bilder auswählen (K2)

Studiogrundlagen

Lichtformer: die Unterschiede



http://www.visualpursuit.de/_no/lichtformer.pdf

> PDF mit 81 Seiten und ca. 91 MB

Einteilung der Lichtformer:

- **Lichtformer für weiches Licht**
- **Lichtformer für hartes Licht**
- **Lichtformer für besondere Lichteffekte**

Lichtformer für weiches Licht

Diffusoren streuen Licht. Diffusoren machen die Schatten am zu fotografierenden Objekt diffus. Das heisst der Übergang vom Lichtbereich zum Schattenbereich erfolgt langsam, weich und kaum merklich.

Durch eine möglichst grosse Abstrahlfläche erzeugst du diffuses, weiches Licht. Je grösser die (Abstrahl-) Fläche des Lichtstreuers ist, desto weicher wird das Licht.

Weichstrahlreflektoren sollten möglichst flach und grossflächig gebaut sein, um eine maximale Diffusorwirkung zu erzielen.

Wichtig für die Weichheit des Lichtes ist jedoch die relative Grösse der Lichtquelle des Diffusors im Vergleich zum fotografierten Objekt. Daraus folgt, dass man Diffusoren möglichst nahe an das zu fotografierende Objekt stellt.

Lichtformer für hartes Licht

Einerseits liefern die meisten Lichtquellen in der Normalausstattung bereits hartes Licht. Andererseits wird in der Studiofotografie für bestimmte Anwendungen noch härteres Licht verlangt. Man kann den Abstand der Lichtquelle zum fotografierenden Objekt vergrössern, indem man die Lichtquelle weiter weg schiebt. Dadurch nimmt die relative Grösse der Lichtquelle ab. Je kleiner die Lichtquelle, desto härter wird das Licht. Das heisst auch eine Softbox verliert mit der Entfernung ihre Weichmacherwirkung.

Durch Lichtbündelung kann man gerichtetes, hartes Licht erzeugen.

Je kleiner die (Abstrahl-) Fläche des Lichtformers ist, und desto enger der Lichtstrahl zusammengefasst wird, desto härter wird das Licht.

Will man ein starkes Licht erhalten, so sollte der Lichtformer eng und lang sein.

Lichtformer für besondere Lichteffekte (Beispiele)

Mit Gobos auf einem Projektionsvorsatz lassen sich Lichteinfallmuster nachahmen, z.B. Fensterläden, Blätter oder Texturen. Durch Variation der Entfernung und Fokus entstehen harte oder weiche Projektionen.

Farbfilter vor dem Spotvorsatz ermöglichen stimmungsvolle Farbakzente auf Hintergrund oder Motivbereich – klassisch in der Mode- oder Bühnenfotografie.

Wabenvorsätze (Grids) bündeln das Licht auf einen engen Bereich, um z.B. Haare oder Gesichtspartien mit einem präzisen Lichtspot hervorzuheben und gleichzeitig den Rest im Schatten zu lassen.

Mit nebenstehendem Link kann das PDF der Firma Hensel zu den Lichtformern im Vergleich heruntergeladen werden.

Studiogrundlagen

Theorie zur Lichtführung



Bevor wir die Lichtführung besprechen, stellen wir uns zunächst die Frage, was wir eigentlich erreichen wollen?

Beim Einrichten des Lichts geht es nicht darum jemanden möglichst gut auszuleuchten, sondern zu versuchen, ein dreidimensionales Objekt auf einem zweidimensionalen Medium gut darzustellen. Die Form wird mit Hilfe von Licht und ganz wichtig mit Schatten modelliert. Ohne Schatten kann kein Volumen auf einem Foto entstehen.

Die allgemeine Zusammenhänge erläutern wir anhand des Rembrandtlichts.

Dieses Lichtschema eignet sich auch sehr gut, um uns die Angst vor Schatten zu nehmen.

Hauptlicht

Als erstes richten wir das Hauptlicht - bekannt auch als Führungslicht ein. Das Hauptlicht ist die dominierende Lichtquelle. Sie bestimmt den Schattenwurf und trägt somit entscheidend zum Endergebnis bei. Wir platzieren die Hauptlichtquelle so, dass das Modell seitlich von oben ausgeleuchtet wird. Bewegen wir nun die Lichtquelle vertikal und horizontal solange, bis wir ein für das Rembrandtlicht typisches Lichtdreieck unter einem Auge erhalten. Idealerweise ist das Dreieck nicht breiter als das Auge und etwas kürzer als die Nasenlänge. Die untere Grenze des Nasenschattens verläuft oberhalb der oberen Lippe.

Tipp:

Kneife deine Augen zusammen, wenn du den Schattenverlauf beim Setzen des Lichtes nur schwer beurteilen können. Beim weichen Licht oder einem schwachen Beleuchtungs- kontrast ist das oft der Fall. Durch diesen Augentrick wird der wahrnehmbare Kontrast erhöht und die Schattenform kann besser gesehen werden.



Auf dem Bild von Rembrandt sehen wir die Volllicht-Variation (broad lighting). Das Hauptlicht beleuchtet die uns zugewandte Gesichtshälfte. Folgende Besonderheiten können hier erkannt werden: Durch den steileren Lichteintrittswinkel wird die Hautstruktur gleichmässig und insgesamt schmeichelhafter wiedergegeben. Allerdings passt diese Variante eher für schlanke Modelle, da das Gesicht insgesamt etwas breiter, als es in Wirklichkeit ist, erscheint.

Wir üben auch die sogenannte „short lighting“ Variante. . Wie der Name schon sagt, wird hier die von uns abgewandte „schmalere“ Gesichtshälfte vom Hauptlicht beleuchtet. Das Gesicht erscheint insgesamt schlanker. Diese Variante wäre beispielsweise bei einem Modell mit einem breiten bzw. runden Gesicht vorzuziehen. Generell kann man mit dem schmalen Licht wenig falsch machen.

Studiogrundlagen

Theorie



<http://www.lightingdiagrams.com/Creator>

<http://strobox.com/create>

Typische Fehler beim Setzen des Hauptlichts.

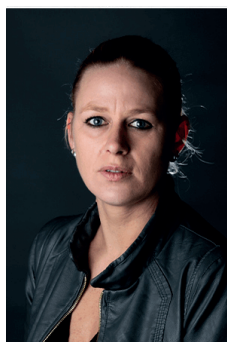
Die Hauptlichtquelle zu tief platziert.
Der Nasenschatten ist zu dominant und einfach unschön.
Die rechte Gesichtshälfte wirkt unruhig.

Zu hohe Platzierung der Hauptlichtquelle.

Der Nasenschatten geht über ihre Lippen. Die Lichtreflexe in den Augen sind kaum zu erkennen. Die Augen verlieren dadurch ihre Lebendigkeit.

Wie nah soll ein Hauptlicht an ein Motiv platziert werden?

Der wichtigste Zusammenhang, den man immer im Hinterkopf behalten soll: Die Lichtintensität fällt quadratisch mit der Entfernung ab. Also, je weiter eine Lichtquelle von einem Motiv entfernt ist, um so unauffälliger ist der Abfall der Lichtintensität im Bereich des Motivs. Ein typischer Abstand zwischen einem Motiv und einer Hauptlichtquelle bei einem Sitzportrait wäre beispielsweise ein Meter. Um ein Gesicht zu betonen und die Hände leicht in der Dunkelheit zu versenken, kann der Abstand bis zu 20-30 cm verringert werden. Für eine gleichmässige Ausleuchtung vergrössert man den Abstand auf 2-3 Meter. Die „Gleichmässigkeit“ des Lichts kann man am einfachsten mit einem Belichtungsmesser überprüfen. Man macht einfach eine Lichtmessung an den entsprechenden Stellen und vergleicht die Ergebnisse.



Aufhelllicht

Fotografiere in einem abgedunkelten Raum, so weisen die ausgeleuchteten und die im Schatten liegenden Partien einen hohen Beleuchtungscontrast auf.

Mit Hilfe von Aufhelllicht kann der Beleuchtungscontrast und somit die Stimmung eines Bildes nach Belieben gesteuert werden. Bei einem dramatischen (Männer)Portrait fällt der Contrast höher aus. Um ein weibliches Portrait romantischer zu gestalten, kann der Beleuchtungscontrast durch stärkeres Aufhelllicht verringert werden. Das Aufhelllicht soll vorhandene Schatten aufhellen, dabei aber keine Neuen erzeugen. Aus diesem Grund wird dafür eine grossflächige Lichtquelle mit weichem Licht verwendet. Anfänger platzieren das Aufhelllicht oft auf der, dem Hauptlicht gegenüberliegenden Seite. Die Intention ist dabei die Schatten möglichst gut aufhellen zu können. Allerdings steigt dadurch die Gefahr Doppelschatten zu erzeugen. Um das zu verhindern, soll das Aufhelllicht möglichst nah an der Objekt Achse platziert werden: neben oder auch über der Kamera. Alternativ können die Schatten mit einem Reflektor aufgehellt werden. Dieser wird auf der gegenüberliegenden Seite des Hauptlichtes eingesetzt.

Belichtung

Die Belichtung in einem (abgedunkelten) Studio steuerst Du ausschliesslich über die Blende. Der Hintergrund: Die Blitzdauer eines Studioblitzes ist in der Regel kürzer als die Blitzsynchronisationszeit der meisten Kameras. Stelle Deine Kamera in den manuellen Modus und die Verschlusszeit auf 1/125 Sekunde.

Studiogrundlagen

Theorie



Lichtrichtung

Aus welcher Richtung das Licht kommt ist sehr entscheidend für die Schatten im Bild. Das Licht kann an verschiedenen Positionen Rund um das Fotoobjekt/Model platziert werden. Je direkter das Licht auf das Fotoobjekt trifft, je mehr Licht ist im Bild. Je weiter das Licht von der Seite kommt, je grösser werden die Schatten. Auch die Höhe des Lichts ist entscheidend. Ein sehr hohes Licht kreiert zusätzliche Schatten. Wenn das Licht zu hoch gesetzt ist, verschwinden die Augen im Schatten des Augenbraunknochen.

Paramount oder Butterfly Licht

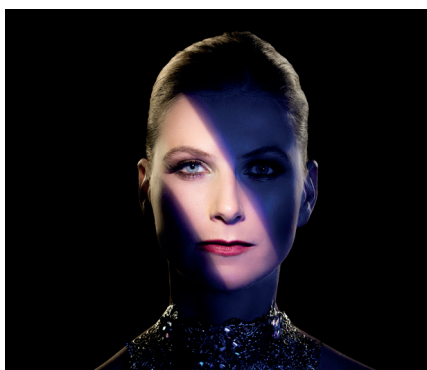
Dieses Licht hat seinen Namen bekommen, da es frontal von vorne gesetzt wird und unter der Nase einen Schatten kreiert, welcher wie ein kleiner Schmetterling aussieht. Dieses Licht wird vor allem im Beautybereich sehr viel eingesetzt.

Loop Licht

Ein bisschen seitlicher gesetzt als das Paramount oder Butterfly Licht, so dass eine kleine «Schlaufe» (Loop) seitlich der Nase entsteht.

Teillicht

Eine Hälfte des Gesichts ist beleuchtet, die andere Seite komplett im Schatten.



Reflektoren

Alle möglichen Materialien können als Reflektoren dienen. So gibt es Faltreflektoren in weiss, silber oder gold, oder Styroporwände. Auch eine weisse Studiowand oder Hauswand kann als Reflektor dienen. Sogar ein weisses T-Shirt vom Assistenten kann Licht reflektieren. Ein Faltreflektor in silber kreiert eher ein kontrastreiches, hartes Licht, während gold eine warmes Licht kreiert. Weiss ist am weichsten. Du kannst auch Reflektoren, Styroporwände oder Hauswände dazu nutzen, dir eine riesen grosse Softbox zu bauen, indem du dein Studio-licht auf dieses richtest. Bitte beachte, dass du so allerdings eine höhere Leistung benötigst. Dieses indirekte Blitzen erzeugt ein sehr weiches Licht.

Abschatter

Du kannst den gleichen Effekt wie mit einem Reflektor umkehrt nutzen, indem du etwas schwarzes dazu nutzt mehr Schatten in dein Bild zu bekommen. Bedenke, wenn du in einem ganz weissen Studio fotografierst, dann reflektiert das Licht von der Decke und von den Wänden. In solchen Fällen ist es sehr hilfreich einen Abschatter zu verwenden, um das Licht zu blockieren.

Diffusoren

Diffusoren sind dazu geeignet durch sie hindurch zu blitzen und ein etwas dünneres Material als ein Reflektor. Dieser eignet sich auch sehr gut in der Natur, wenn du das Sonnenlicht weicher machen möchtest. Auch eignet sich ein Diffusor dafür einen weissen Hintergrund zu kreieren, indem du deine Lampe durch den Diffusor von hinten in Richtung Model blitzt.

Augenreflektionen lesen lernen und Studiolicht verstehen

In den Reflexen der Augen kannst du genau sehen, wie viele Blitzlampen verwendet wurden, wie hoch oder wie tief das Licht ist, aus welcher Richtung das Licht kommt und welche Lichtformer genutzt wurden. Du kannst dich darin trainieren Licht zu lesen, indem du dir die Augenreflexe genau anschaust. Beobachte und analysiere doch einfach einmal Werbeplakate oder Werbung in Zeitschriften. So kannst du sehr schnell sehr viel über Lichtqualität und die Ergebnisse lernen.

Studiogrundlagen

Posing

Posing bedeutet Körpersprache verstehen und diese gezielt für deine Bildsprache einsetzen. Viele Menschen sind beim Fotografieren aufgeregt, unsicher und wissen nicht, was sie tun sollen. So entsteht sehr viel Anspannung im Körper, die nicht immer Vorteilhaft ist. Eine gute Anleitung bringt dem Model viel Sicherheit und Vertrauen. Am besten übst du Posing selbst vor dem Spiegel und zeigst das Posing deinen Gegenüber Spiegelverkehrt vor. So kannst du auch mit Menschen wunderbar arbeiten, die deine Sprache nicht sprechen, denn Körpersprache versteht jeder. Am besten zeigst Du Bewegungen wie bei einer Marionette, in dem zu zum Beispiel deine Hand oder deinen Finger nutzt und die Richtung anzeigst. Wenn du möchtest, dass dein Model zum Beispiel den Kopf kippt, zeigst du dieses deinen Gegenüber einfach, in dem du deine Hand hoch hältst und in die Richtung kippst.

Ein gerader Rücken wirkt viel Selbstbewusster, als wenn jemand in sich zusammenfällt.

- Wirbelsäule gerade (Achtung, dieses hält oft nur um die 5 Sekunden)
- Gewichtsverlagerung wirkt wunder und entspannt.
- Sitzen, stehen oder anlehnen?
In welcher Position fühlt sich dein Gegenüber am wohlsten?
- Hände sprechen eine wichtige Sprache, was machen die Hände?
- Lass immer wieder Kiefer und Mund entspannen, ein Dauerlächeln sieht niemals authentisch aus.
- Achte auf dem Atem und erinnere immer wieder daran, tief durchzuatmen.
- Was am dichtesten an der Kamera ist wirkt am Grössten. Deshalb achte darauf, ob sich die Person zu dir lehnt oder vielleicht sogar von dir weg lehnt.
- Vermeide 90 Grad Winkel der Gelenke oder 180 Grad gestreckte Arme und Beine.

Vermeide das Doppelkinn, indem du dein Gegenüber einen Schildkrötenhals machen lässt. Achtung, dass das Kinn nicht zu hoch rutscht. Dieses passiert beim Lachen sehr schnell automatisch und darf immer und immer wieder korrigiert werden. Vergiss nicht, dein Gegenüber sieht sich selbst nicht und fühlt sich sehr schnell gut bei dir aufgehoben, wenn du auf Details achtest.

POSING - TRICK GEGEN DAS DOPPELKINN

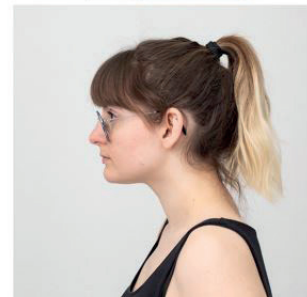
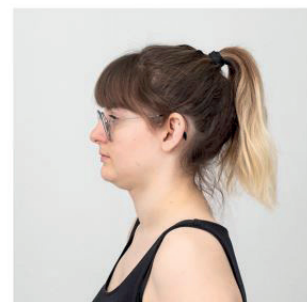


Lass dein Model das Kinn nach vorne strecken

Vorsicht: nach vorne aber nicht nach oben!

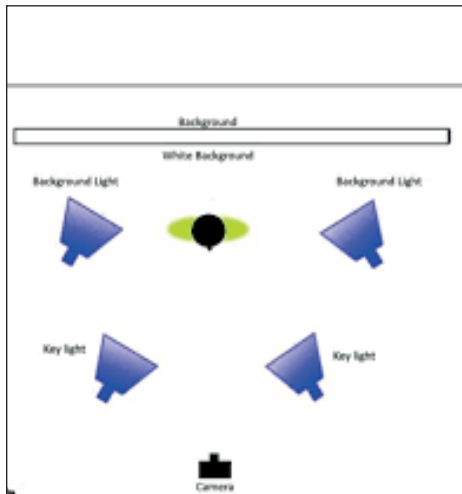


Mach einen Schildkrötenhals



Studiogrundlagen

Praxisauftrag high-key



Grundsätzlich lässt sich jedes Motiv im High-Key Stil fotografieren. Besonders eigenen tut sich die High Key Fotografie aber bei Bildern mit Menschen, da sich damit eine ganz besondere Bildwirkung erzielen lässt.

Anleitung für High Key Fotografie im Studio

Das Model steht mindestens 1,5 m vor einen hellen oder weissen Hintergrund (Weissabgleich nicht vergessen!). Da der Hintergrund immer etwas heller beleuchtet wird als das Model (externer Belichtungsmesser verwenden), darf es nicht zu dicht am Hintergrund stehen, sonst droht eine Überbelichtung. Beleuchte den Hintergrund mit zwei Blitzköpfen im 45° Winkel, damit das reflektierte Licht nicht in der Kamera landet. Beleuchte das Model frontal von links und rechts, damit keine Schatten entstehen und setze weiche Lichtquellen ein (z.B. Softbox, Schirm). Eine Überbelichtung des Hauptmotivs selbst ist ein fotografisches No-Go.

Tipp:

Sollte sich das Model nicht richtig vom Hintergrund abheben, können die Konturen mit einem Lichtschlucker (z.B. schwarze Fläche) seitlich des Motivs abgedunkelt werden. Fotografiere immer in RAW, damit nachträglich noch korrigiert werden kann.

High Key Effekt durch Bearbeitung der Tonwertkurve

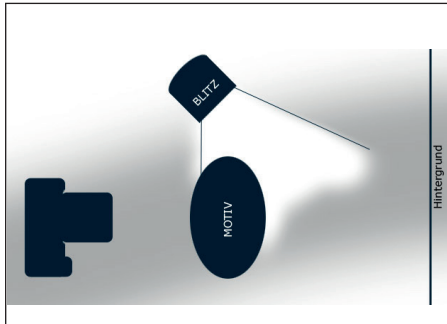
Ist das High Key Bild erstellt, kann man in der Nachbearbeitung noch ein wenig Hand anlegen, um Bilddetails, wie z.B. unsaubere Hautstellen im Porträt zu retuschieren. Über die Gradationskurve und die Tonwertkurve lassen sich auch generell Fotos mit überwiegend hellen Nuancen komplett zum High Key Foto verwandeln. Dazu passt man einfach das Histogramm entsprechend an.

Fazit

Die High Key Fotografie ist eine sehr spannende Variante der Personenfotografie. Mit dem einzigartigen hellen Look und den wenigen, aber gezielten Kontrasten entstehen aussergewöhnliche Aufnahmen. Es lohnt auf jeden Fall, High Key für sich zu entdecken!

Studiogrundlagen

Praxisauftrag Low Key



Low Key Fotografie ist eine spannende Fototechnik, bei der in den Fotografien die dunklen Bildanteile überwiegen. Die düstere Stimmung wird bewusst inszeniert und kann auch nicht pauschal mit Unterbelichtung gleichgesetzt werden. Die Lichtquelle wird sehr behutsam und gezielt eingesetzt und hebt die Konturen des Motivs hervor. Durch die reduzierten Lichtverhältnisse bietet sich der Schwarz Weiss Modus an.

Anleitung für Low Key Fotografie im Studio

Die Kamera Einstellungen für ein gutes Low Key Foto sind schnell gemacht. Bei der Messung der Belichtung sollen ausschliesslich die hellen Stellen gemessen werden. Die Blende verwendest du wie immer – entweder eher geschlossene Blende, um eine durchgehende Schärfe zu erhalten oder offene Blende, um nur einen Teil des Motivs scharf abzubilden – während der Rest in Unschärfe versinkt. Die Belichtungszeit spielt im abgedunkelten Studio keine Rolle.



Low Key Effekt durch Bearbeitung der Tonwertkurve

Das fertige Low Key RAW-Foto kann noch im Kontrast oder der Tonwertkorrektur nachbearbeitet werden. Auch eventuelles Rauschen kann nachträglich noch behoben werden. Oft wirkt die Umwandlung in eine Schwarz/Weiss-Aufnahme wahre Wunder für die Bildaussage.

Fazit

Mit der Low Key Fotografie kann jeder, der die beschriebenen Grundprinzipien beachtet, beeindruckende Fotos machen. Low Key fordert im Vorfeld vom Fotografen jedoch viel Augenmass, um abzuschätzen wie das Motiv vom Licht her am besten in Szene zu setzen ist. Übung macht den Meister! Viel Erfolg!

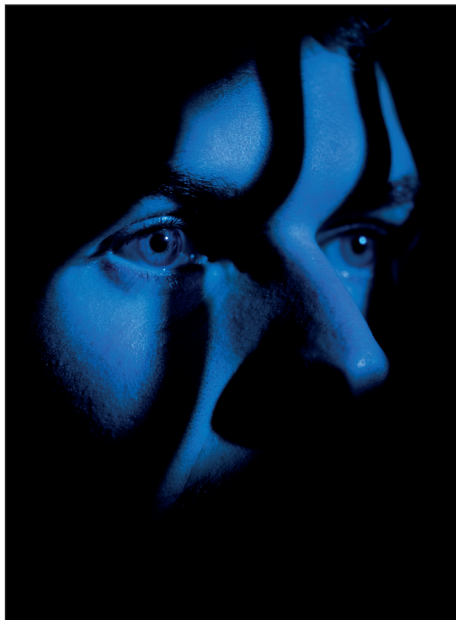
Studiogrundlagen

Praxisauftrag kreatives Portrait vor Ort



Kreatives Portrait

Für diese Aufgabe ist deine Kreativität gefragt. Wie kannst du mit besonderen Licht ein tolles kreatives Portrait kreieren? Vielleicht nutzt du Farbfolien oder besondere Lichtformer? Vielleicht probierst du einfach mal durch etwas hindurch zu blitzen, und somit Schatten auf dem Gesicht deines Model zu kreieren? Sei Kreativ und nutze alles, was dir in den Sinn kommt.



Studiogrundlagen

Hier kannst du die Lichtsituation und das Endprodukt aufkleben.
Notiere neben dem Bild folgende Kameradaten: Brennweite, Blende, Zeit, ISO.

Skizze der Lichtsituation

Endprodukt

Studiogrundlagen

Hier kannst du die Lichtsituation und das Endprodukt aufkleben.
Notiere neben dem Bild folgende Kameradaten: Brennweite, Blende, Zeit, ISO.

Skizze der Lichtsituation

Endprodukt

Studiogrundlagen

Hier kannst du die Lichtsituation und das Endprodukt aufkleben.
Notiere neben dem Bild folgende Kameradaten: Brennweite, Blende, Zeit, ISO.

Skizze der Lichtsituation

Endprodukt

Studiogrundlagen

Belichtungsmessung und Beleuchtungscontrast.



Ein Blitzbelichtungsmesser (im Weiteren einfach Belichtungsmesser) kann im Studio bei zwei Aufgaben unterstützen:
Einrichtung der Beleuchtung und Finden der richtigen Belichtung.

Referenzmessung

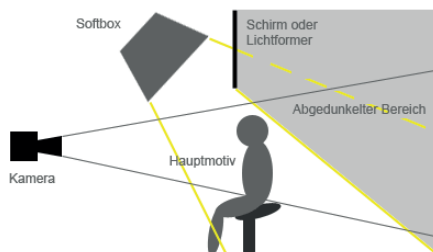
Das Einrichten des Lichts beginnt mit dem Hauptlicht. Mit dem Belichtungsmesser misst du die Stärke des eingerichteten Hauptlichts. Platziere dazu den Belichtungsmesser am Gesicht der zu porträtierenden Person mit der Messkalotte Richtung Hauptlichtquelle. Achte darauf, dass die Kalotte nicht vom Licht abgeschattet wird. Nehme nun eine Messung vor. Angenommen der Belichtungsmesser zeigt Blende 11 an. Behalte diese Zahl im Kopf — das ist deine Referenzmessung.

Arbeitest du mit mehreren Lichtquellen werden diese relativ zu dieser Messung eingestellt um den gewünschten Contrast zu erhalten.

Arbeitest du mit Aufheller wird dieser in die bestmöglich reflektierende Position gegenüber dem Hauptlicht aufgestellt. Je näher an der Person je stärker die Aufhellung, oder andersrum je schwächer der Beleuchtungscontrast.

Beleuchtungscontrast

Die Schaffung einer gewünschten Stimmung im Bild gehört zu den wichtigsten Aufgaben der Lichtführung. Der Beleuchtungscontrast.



Schwacher Contrast

Die Schatten sind nur minimal zu erkennen. Das Aufhelllicht ist höchstens eine Blende schwächer als das Hauptlicht. Ein Highkey-Foto wäre ein typischer Einsatzbeispiel für diesen Beleuchtungscontrast. Auch Frauen- oder Kinderbilder, die romantisch wirken oder Zärtlichkeit vermitteln sollen, können von diesem Contrast profitieren.

Normaler Contrast

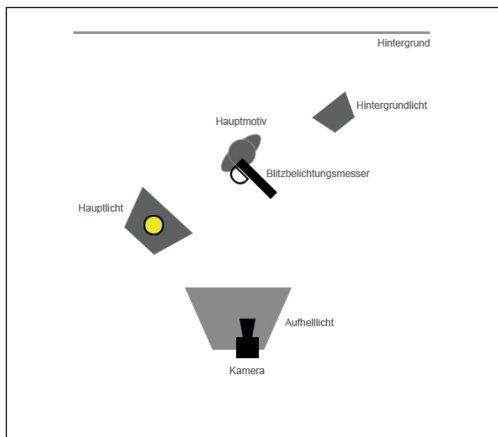
Das Aufhelllicht ist eine bis zwei Blenden schwächer als das Hauptlicht. Für unsere Referenzmessung würde das bedeuten, dass die Stärke des Aufhelllichts etwa Blende 8 bis 5.6 beträgt. Das resultierende Beleuchtungscontrast bietet neben einer guten Formmodellierung eine gute Schattenzeichnung. Die meisten Menschen sind mit diesem Beleuchtungscontrast sehr gut vertraut. Somit wäre sein Einsatzzweck sehr vielseitig: angefangen von Bewerbungsfotos bis zu Fashionfotografie.

Starker oder dramatischer Contrast

Die Schatten sind sehr stark ausgeprägt. Richte das Aufhelllicht so ein, dass es drei Blenden schwächer als das Hauptlicht ist. Mit diesem Contrast bringst du Dramatik oder Unruhe ins Bild. Gut geeignet ist dieser Contrast beispielsweise für Lowkey- oder Männerportraits.

Studiogrundlagen

Belichtungsmessung und Beleuchtungskontrast.



Hintergrundlicht

Bei der Messung des Hintergrundlichts kontrollierst du den Beleuchtungskontrast zwischen deiner Referenzmessung und dem Licht, das auf den Hintergrund fällt. Bei der Messung platzierst du den Belichtungsmesser mit der aufgesetzten/ausgefahrenen Kalotte am Hintergrund. Der kleine Unterschied zur Messung des Aufhelllichts besteht hier darin, dass du nicht nur eine bestimmte (Hintergrund)Lichtquelle misst — vielleicht gibt es mehrere oder gar keine. Viel mehr bist du am Licht interessiert, das von allen möglichen Quellen auf dem Hintergrund landet.

Hier mal ein paar praktische Tipps für Hintergrundbeleuchtung:

Um einen rein weissen Hintergrund zu erhalten, soll ein weisser Hintergrund ca. eineinhalb Blenden mehr Licht als die Referenzmessung erhalten. Kommt weniger Licht dran — erscheinen manche Stellen vielleicht grau. Bei mehr Licht werden Teile des Motivs „ausgefressen“. Sinnvollerweise soll der Hintergrund mit zwei Lichtquellen ausgeleuchtet werden, um eine gleichmässige Beleuchtung zu erhalten. Mit dem Belichtungsmesser kannst du die Gleichmässigkeit der Ausleuchtung an den verschiedenen Stellen schnell überprüfen.

Ein grauer Hintergrund, der zwei bis drei Blenden weniger Licht als das Hauptlicht bekommt, erscheint erfahrungsgemäss schwarz.

bei einem Lowkey-Bild kann der Hintergrund mit einem Lichtspot leicht aufgehellt werden. Richte das Licht so ein, so dass die beleuchtete Stelle eine Blende weniger Licht als das Hauptmotiv bekommt. Hintergrundbereiche, die nicht beleuchtet sind, können zwei-drei Blenden weniger Licht erhalten.

Haarlicht

Für blonde Modells kann die Stärke des Haarlichts ruhig 1–1,5 Blenden weniger als die Referenzmessung betragen. Sonst riskierst du eine Überbelichtung bzw. das Haar wird zu stark akzentuiert. Beim dunklen Haar kann das Haarlicht etwas stärker ausfallen – etwa genau so stark wie deine Referenzmessung.

Abfall der Lichtstärke messen

Die Gleichmässigkeit der Ausleuchtung kannst du natürlich nicht nur am Hintergrund, sondern an beliebigen Stellen prüfen. Wie bereits erwähnt, fällt die Lichtintensität quadratisch mit der Entfernung ab. Je näher die Hauptlichtquelle zum Motiv ist, umso ausgeprägter wirkt der Lichtabfall an diesem Motiv. Mit dem Belichtungsmesser bist du in der Lage die Stärke des Abfalls zu messen und je nach Bedarf anzupassen. So kannst du beispielsweise bei einem Gruppenportrait den Abstand zwischen der Hauptlichtquelle und den zu porträtierenden Personen solange vergrössern, bis du an allen Gesichtern die gleiche Lichtmenge messen kannst.

Belichtung

Nachdem die Beleuchtung feststeht, brauchst du nur noch eine Arbeitsblende zu finden, damit das Motiv korrekt belichtet wird. Platziere den Belichtungsmesser mit der aufgesetzten Kalotte am Gesicht des Modells Richtung Kamera und mache eine Messung. Die angezeigte Blende stellst du dann an der Kamera ein.

[illegible]


BIST DU
Bildermacher
Digitalfotograf
scharf **posiTIF**
Poster poster
gut beraten