

Über Portraits, Panoramen und Panik

Interview mit Anne Mielke

I: Hallo Frau Mielke, schön, dass Sie da sind.

A: Ich freu mich auch, tut mir leid, dass es etwas später geworden ist.

I: Kein Problem, darauf waren wir vorbereitet. Dann falle ich gleich mal mit der Tür ins Haus: Wie sind Sie zur Fotografie gekommen?

A: Ich mochte schon immer gute Bilder. Als Jugendliche, und auch heute noch, kann ich in einer Geo oder in einer National Geographic versinken. Dann wurde unser großer Sohn geboren und er wurde so schnell groß. Ich kam da gar nicht mehr mit. Um diese rasante Entwicklung irgendwie zu .. naja.. bremsen kann man sie nicht... aber ich hatte das Gefühl, ich müsste alles festhalten. Da kaufte ich mir eine gute Kamera und fotografierte so drauf los. Irgendwann hörten die Leute auf, sich vor mir und meiner Kamera zu verstecken, weil Sie sich auf den Bildern gefielen. Die meisten, manche laufen auch immer noch davor weg. Das ist alle schon ein paar Jahre her. Die Idee zum Nebengewerbe kam dann, als Sohn Nr. 2 zur Welt kam. Nach einem Jahre Elterngeld wollte

ich noch gern weiter zu Hause bleiben. Um zur Familienkasse beizutragen und trotzdem die Kids zu Hause zu betreuen habe ich angefangen zu fotografieren.

I: Es starten ja viele in der Elternzeit ihr Gewerbe. Haben Sie das locker aus dem Ärmel geschüttelt?

A: ehrlich gesagt Jain. Der Papierkrams und die ersten Akquisen war nicht das Ding. Aber die ersten Shootings. Ich bin auf dem Weg dahin fast gestorben und wäre am liebsten umgedreht. Und überhaupt gab es in diesem Jahr so viele 'Erste-Mals' – das erste Probeshooting, das erste bezahlte Shootings, erste Bewerbungsbilder, erste Portraits, erste Hochzeit, erste virtuelle Rundgänge, erste Familienpakete ... da hab ich mir schon zwischendurch ein bisschen Routine gewünscht.

I: Ist diese Routine dann eingekehrt?

A: (lacht) nein, aber man wird etwas cooler mit der Zeit. Routine ist es nie, aber Gelassenheit hilft ungemein, sich mehr auf die Menschen zu konzentrieren. Ich danke immer noch meinen ersten Models, dass sie so geduldig mit mir waren.



I: Sie haben angefangen mit Restaurant Fotografie. Warum ist daraus nichts geworden

A: Die 'richtigen' Kunden fehlten. Es hat sich nichts ergeben. Und dann war es ein Zeitproblem. Ich wollte ein Restaurant- Portfolio aufbauen, aber hatte schon Kunden aus anderen

Über Portraits, Panoramen und Panik

Bereichen. Neben den 2 Kids und Leben und Haushalt habe ich es nicht geschafft, beides unterzubringen. Erst dachte ich, Spezialisierung auf diese Nische wäre meine einzige Option. Aber da es auch so lief, habe ich die Richtung angepasst und biete jetzt Portraits und Panoramen an.

I: Meinen Sie nicht, dass der Markt übersättigt ist? Man hört, dass jeder zweite mit einer guten Foto-Ausrüstung sich selbständig macht.

A: Ich denke, dass der Bedarf an guten Fotos ungebrochen hoch ist. Jeder will doch gute Bilder von sich und seinen Lieben haben. Und da ist es eine gute Entwicklung, dass Fotoausrüstung so gut und verhältnismäßig leistbar geworden ist. Und das ja nicht erst in den letzten Jahren. In den Familienalben gibt es von unseren Großeltern als Junge Leute ja oft nur das Hochzeitsbild und das Bild vom Opa, als er den Wehrdienst begonnen hat. In unserer Familie fängt es dann bei meinen Eltern an, dass es Bilder aus ihrer Jugend gibt und man einen Einblick in den Alltag hat. Ich bin total froh, dass ich so viele Bilder von meinen Kids und dem Rest der Familie habe. Dann wir nehmen oft alles so als

selbstverständlich, wie das Leben gerade ist. Aber das ist es nicht. Es ist so besonders und kostbar und es kann so schnell vorbei sein. Mein Vater ist letztes Jahr gestorben und ich bin so froh, dass ich Bilder von ihm und Mama und uns habe. Das macht ihn natürlich leider nicht wieder lebendig, aber es hilft mir sehr. Da das Angebot an Fotografen so groß ist, kann sich ja jeder jemanden aussuchen, der zu ihm passt. Man lässt ja Fotografen auch echt nah an sich heran. Hehe, bei Zahnärzten bin ich ganz froh, dass es so ein großes Angebot gibt. Ich bin so ein Zahnarzt-Hopper. Nach ein paar Besuchen wechsle ich. Jetzt habe ich endlich einen gefunden, bei dem ich bleiben will. Erstmal.



I: Kommen wir nochmal auf Firmenkunden zu sprechen. Was können Sie da bieten? Sie haben ja Fotografie weder gelernt noch studiert.

A: Das ist richtig. Ich habe keine Ausbildung gemacht. Lernen musste ich trotzdem – sogar eine ganze Menge. Und das habe ich vor allem von gelernten und studierten Fotografen. Sie sind zum Teil ein großes Vorbild für mich. So, wie war die Frage? Firmenkunden? HHmm,... Ich denke jede Firma braucht von sich gutes visuelles Material. Heute mehr denn je. Meine Rolle ändert sich mit der Größe des Betriebes. Für kleinere Betriebe sehe ich mich oft als Rundum-Sorglos-Anbieter. Ich schaue mir an, was sie haben und was sie zusätzlich brauchen und setze das in einer modernen Bildsprache um. Dann geht es darum, wie man jetzt welche Bilder wo einstellt oder die Rundgänge einbindet. Nebenbei gibt es Tipps und Tricks z.B. zum Google my business profil oder zur Facebook Seite. Bei größeren Firmen bin ich da mehr so eine Art Add-On (lacht) Es gibt schon so viel gute Bilder, alles ist professionell umgesetzt. Aber was man regelmäßig braucht sind aktuelle

Über Portraits, Panoramen und Panik

Portraits, darum möchte ich meinen HeadShot-Bereich ausbauen. Und was ich persönlich sehr liebe sind virtuelle Rundgänge. Da war ich schon von meinem Sofa aus im Büro von Angela Merkel, in einem nie an's Netz gegangenen Atomkraftwerk, in Pyramiden und habe Nordlichter gesehen. Darum habe ich diesen Bereich mit reingenommen und ihn erlernt. Diese Rundgänge können auf der Website, in Google Maps und sonst so veröffentlicht werden. Außendienst Mitarbeiter können Ihre Fertigung oder ihre Verkaufsräume immer dabei haben. Es ist schon extrem praktisch. Das ganze kann man noch toppen indem man Bilder, Videos und Texte zufügt. Das ganze nenne ich dann Info-Rama. Da könnte ich Ihnen noch einen halben Tag von erzählen, was da geht. Für Agenturen bin ich dann oft Bild-Lieferant. Die haben genaue Vorstellungen, was sie brauchen und ich liefere das dann ab.

I: Mit welcher Ausrüstung arbeiten Sie?

A: Gute Frage- hätten Sie vorher vielleicht einen Kaffee für mich?

(kurze Pause)

A: Danke, sehr lecker! Also ich arbeite mit zwei Kameras, die eine hat einen etwas kleineren Sensor, die andere einen größeren. Dann hab ich zwei Objektive mit festen Brennweiten. Dann brauche ich noch etwas Licht und Stative. Das war's auf der Hardwareseite. Was ich nicht habe, leihe ich mir aus. Softwaremäßig habe ich ein Bild-Bearbeitungsprogramm, ein Programm, mit dem ich Panoramen zusammennähe und ein Programm mit dem ich die virtuellen Touren erstelle.



I: Haben Sie ein Lieblingsmotiv?

A: Momentan meine Kinder, das wird sich wohl auch die nächsten Jahre nicht ändern. So lange bis es heißt: „Mama, du machst mich peinlich!“.

I: Was können Sie gar nicht fotografieren?

A: Landschaftsaufnahmen- ich schaue sie mir zwar gern an, aber ich bekomme es nicht hin.

I: Was wollen Sie hin? Was machen Sie in 5 Jahren?

A: Spannende Frage... Glücklich auf dem Balkon sitzen und mit meinem Mann Kaffee trinken und den Jungs beim Fußballspielen zugucken. Ich arbeite derzeit noch an zwei privaten Projekten, die sind bis dahin vielleicht abgeschlossen. Ich würde gerne mal im analogen Mittelformat fotografieren- vielleicht habe ich dann die Zeit dafür. Vielleicht werde ich dann aber auch wenig Zeit über haben und die Fotografie zu meinem Hobby zurückschrauben. Mal sehen, was so kommt.

I: Dann wünsche ich Ihnen alles Gute und Danke für das Gespräch!

A: Ich habe zu danken! Brauchen Sie eigentlich ein Portrait?

(Ausgedacht und aufgeschrieben am 7.2.2017 in Celle)