

Zürich, 1.9.2005

Effizienzsteigerungen und höhere Qualität dank digitalem Bildmaterial

Die digitale Revolution definiert den Bildermarkt neu

Bereits mehr als drei Viertel aller auf ImagePoint.biz verkauften Bilder stammen aus einer Digital-kamera, und bei den Neuzugängen sind nur noch knapp 20% der Bilder analog produziert. Die aktuelle Situation ist die letzte Phase der digitalen Revolution im Bildermarkt, aus der gegenwärtig zwei wichtige Trends hervorgehen: Das Digitalbild erfüllt heute auch höchste qualitative Ansprüche, und der Bildermarkt wird dank einfachen Lizenzmodellen immer effizienter.

Die digitale Revolution hat kaum einen Bereich so deutlich verändert wie die Bilderstellung, -Verarbeitung und -Verwendung. Augenfällig ist dies in der privaten Fotografie: Bereits rund ein Viertel der Bilder, die Fotolabors produzieren, haben nicht mehr ein Negativ, sondern ein Digitalbild als Ursprung. Von den Neukameras sind fast alle Geräte digital - entweder als reine Kameras oder als Teil von Mobiltelefonen oder anderen elektronischen Geräten.

Mehr Bildinformationen als das analoge Bild

Im professionellen Bereich des Digital Imaging sind die Veränderungen noch tief greifender, indem heute der ganze Prozess zwischen Bilderstellung und Verwendung ohne Medienbruch digital erfolgt. Während das Digitalbild bis anhin vor allem als die einfachere und günstigere Lösung galt, wird heute der Bildermarkt neu definiert. Die Bildagentur ImagePoint.biz lanciert ein neues Bildformat, welches im höchsten Qualitätssegment positioniert ist und über Internet als Pauschallizenz für 290 EUR verkauft wird. Dieses neue Bildformat - der Markenname ist HiRevolution - hat eine minimale Auflösung von 10 Millionen Pixeln oder Bildpunkten. Dies reicht auch bei den anspruchsvollsten Druckverfahren für Abbildungen, welche grösser sind als A4. Zum Vergleich: Das analoge Kleinbild-Dia entspricht einer Auflösung von etwa 7 bis 12 Millionen Bildpunkten, je nach Vergleichsverfahren. Bei ImagePoint.biz liegt die durchschnittliche Grösse von neuen Bildern bei 7.7 Millionen Bildpunkten. Die heutigen professionellen Digital-Spiegelreflexkameras produzieren mindestens 12 Megapixel, die digitalen Rückwände für Mittelformat-kameras sogar über 30 Megapixel. Damit hat die digitale Fotografie die analoge nicht nur bezüglich Flexibilität und Produktionszeit überholt, sondern auch in der Qualität. Einziger Wermutstropfen für die Fotografen sind die Preise von digitalen Fotogeräten, welche Investitionen von 10'000 EUR und mehr erfordern. Angesichts des rasanten techno-

logischen Fortschritts sind solche Investitionen nur für Fotografen möglich, welche entsprechende Umsätze generieren können.

Pauschale Bildlizenzen statt individuelle Produktionen

Die Ansprüche der Bilderkunden wandeln sich: Immer mehr Bilder werden benötigt, da immer mehr Botschaften visuell illustriert werden. Zudem werden die Auflagen und die Lebenszyklen von Drucksachen immer kürzer, und die elektronische Kommunikation von Powerpoint über Intranet bis zum Web multipliziert den Bilderbedarf zusätzlich. Entsprechend verlagert sich die Bildbeschaffung von der individuellen Auftragsproduktion zu einem standardisierten, grossen Bildermarkt. Die Bildagenturen arbeiten mit zwei Preismodellen: Lizenzpflichtig (Right Managed) und lizenzfrei (Royalty Free). Das traditionelle lizenzpflichtige Modell basiert auf Preisen, die abhängig sind vom einzelnen Verwendungszweck wie Auflage, Grösse oder Dauer der Verwendung. Daraus resultiert nicht nur ein hoher Verhandlungsaufwand, sondern schlussendlich oft ein schmerzhaft hoher Preis. Immer mehr setzen sich lizenzfreie Preismodelle durch. Lizenzfrei heisst nicht, wie der Begriff unglücklicherweise vermuten lässt, dass die Verwendung kostenfrei ist. Vielmehr handelt es sich um eine pauschale Nutzungserlaubnis, welche keine Lizenzzahlungen beinhaltet, die von der konkreten Nutzung abhängig sind. Gerade weil heute viele Bilder über das Internet eingekauft werden, setzen sich die lizenzfreien Bilder immer mehr durch - nicht nur wegen dem insgesamt günstigeren Kaufpreis, sondern auch wegen der flexibleren Nutzung und der grösseren Rechtssicherheit bei der Anwendung der Bilder. Für den Fotografen ändert mit dem Trend zu pauschalen, günstigen Bilderpreisen das Geschäftsmodell: Nicht mehr der Verkauf eines Bildes zu einem möglichst hohen Preis ist das Ziel, sondern die Maximierung der Verkaufszahlen für ein einzelnes Bild oder eine Produktion. Bei ImagePoint.biz haben sich bereits Fotografen auf Fotoshootings zum Verkauf über die Bildagentur spezialisiert - mit sehr gutem Geschäftserfolg.

Der Rauch rund um die digitale Revolution lichtet sich. Was bleibt, sind Fotografen, die mit neuen Werkzeugen und neuen Geschäftsmodellen arbeiten. Und Bilderkäufer, die immer Bilder einkaufen. Die ganze Branche ist um Faktoren schneller und effizienter geworden, so wie die industrielle Revolution vor über 100 Jahren die Güter-Produktion umwälzte.

Kontakt

Felix Brunner, Geschäftsführer und Mitinhaber ImagePoint AG

Tel. +41 44 341 80 15

Mail team@imagepoint.biz

<http://www.imagepoint.biz>