

Sie haben dieses Buch gekauft, weil Sie ein Produkt für Vertrieb oder Marketing fotografieren möchten oder Sie sind Fotograf und möchten das Produkt für einen Kunden fotografieren.

Sie haben die richtige Wahl getroffen.

Dieses Buch richtet sich an Anfänger, Fortgeschrittene und auch an professionelle Fotografen. Es gibt Ihnen Tipps, Dinge besser zu verstehen oder auch Ihrer Kreativität mehr Spielraum zu geben. Ich zeige Ihnen Bilder, die aus einem professionellen Studioumfeld stammen. Ich erkläre aber auch, wie diese mit einfacheren Mitteln zu realisieren sind.

Diese Leseprobe haben Sie beim
 [edv-buchversand.de](https://www.edv-buchversand.de) heruntergeladen.
Das Buch können Sie online in unserem
Shop bestellen.

[Hier zum Shop](#)

Einleitung

Warum schreibe ich eigentlich dieses Buch? In vielen Fotokursen, die ich schon gegeben habe, wurde mir immer wieder die Frage gestellt, warum ich nicht über Produktfotografie ein Buch schreibe. Meist antwortete ich mit dem Hinweis, dass es schon genug Literatur darüber gibt. Leider konnte ich aus vielen Büchern, die mir einfielen, nur bestimmte Kapitel nennen, die ich unbedingt empfahl.

Ein zusammenfassendes Buch, das alle empfohlenen Kapitel vereinte, gab es jedoch nicht. Es wurde Zeit, selbst an die Sache ranzugehen und ein umfangreiches Werk über meine tägliche Arbeit zu schreiben. Ich vereine hier alles, was ich über viele Jahre gelernt und im Studio, oft in verzweifelnden Stunden, probiert habe, bis es endlich so, wie ich mir das vorstellte, geklappt hat.

Jetzt ist es an der Zeit, meine Erfahrungen weiterzugeben, damit nicht unzählige Menschen verzweifeln, wenn sie Produkte fotografieren und es nicht so gelingt, wie sie es sich vorstellen. Ich habe auch gelernt, dass viele Fotografen nicht bereit sind, ihre Erfahrungen weiterzugeben, und diese verheimlichen. Sie sehen diese als ihr besonders Gut an, das sie auf dem Markt einzigartig macht. Doch das ist, denke ich, der falsche Weg.

Wissen soll man nicht »bunkern«, sondern mindestens einmal im Leben aufschreiben. Viele gute Ideen sind schon verloren gegangen, weil niemand die Mühe hatte, diese zu notieren. Das soll mir nicht passieren.

Ich möchte Ihnen Anleitung geben und zeigen, wie leicht es ist, ein gutes Bildmaterial zu liefern und, wenn Sie es möchten, auch damit Geld zu verdienen. Sei es für Ihren eigenen Shop oder einen Katalog oder nur, weil Sie an der Fotografie Freude haben.

Dieses Buch soll Sie auch ein wenig mit dem »Fotovirus« infizieren, dem ich seit vielen Jahren auch verfallen bin. Produktbilder können in vielerlei Hinsicht unseren Geist beflügeln und Stimmungen sowie Gefühle vermitteln. Sie helfen auch dabei, Produkte richtig wahrzunehmen, und lenken unser Sehen auf wundervolle Weise dazu, Dinge neu und ganz anders zu erfahren. Sie sehen schon, Produktfotografie ist eine Liebe, die auch ganz gefährlich ist – denn sie lässt Sie, sind Sie einmal damit infiziert, nicht mehr los.

Nehmen Sie dieses Buch nicht zu ernst! Stets sind die Beispiele in diesem Buch nur ein Vorschlag und sollen Ihnen vermitteln, was möglich wäre. Denken Sie aber weiter und probieren Sie neue Sachen aus. Denn nur so können Sie Ihren ganz eigenen Stil entwickeln, der Ihre künftigen Bilder prägen wird.

Also lassen Sie uns darangehen, in die Welt der Produktfotografie einzutauchen. Ich hoffe, Ihnen bereitet das Buch viel Freude.

Wolfgang Rottmann

