

Schräg von oben

Mit Luftaufnahmen von Einfamilienhäusern läßt sich gutes Geld verdienen.

Die Nachfrage scheint unbegrenzt. Wo immer Deutsche sich ein Eigenheim hinstellten, da ist für Bernd Weiss, 41, ein Geschäft drin.

Weiss ist Geschäftsführer der Flugbild GmbH im rheinischen Meckenheim, und er handelt vor allem mit Luftaufnahmen von Einfamilienhäusern. Ein offenbar einträgliches Gewerbe: 16 Flugbild-Hubschrauber nutzten voriges Jahr im Weiss-Auftrag von Mai bis September jeden Sonnenstrahl. Zwischen Flensburg und



Flugbild-Geschäftsführer Weiss: Auf Wunsch auch Gemälde

Füssing belichteten die Helikopter-Photographen serienweise rund 980 000 Negative, so viel wie nie. Für rund 30 Millionen Mark wurden Weiss-Verkäufer Bilder bei den Eigenheimern los.

Den Erfolg verdankt Bernd Weiss vor allem seiner Vertriebsmethode: Die Photographien, die gar nicht bestellt wurden, werden dem Hausbesitzer ganz überraschend in seinem Wohnzimmer angeboten.

Die Aufnahme des Eigenheims aus der Vogelperspektive kitzelt den Besitzer-Stolz: Das Photo schräg von oben als Dokument bürgerlicher Wohlhabenheit.

Tag für Tag suchen bis zu 300 Flugbild-Reisende nach den aus der Luft fotografierten Objekten. Dabei orientieren sie sich an den „Rohkopien“ der Aufnahme-Serie und an der topographischen Karte, in die der Weg des Helikopters genau eingetragen ist.

Sie parken vor reetgedeckten Bungalows auf Sylt wie vor bayrischen Bauern-

höfen oder feudalen Villen am Taunusrand. Das läppert sich: 1984 brachten die Flugbild-Verkäufer etwa 80 000 Aufnahmen an die Eigenheimer.

Türöffner ist das Photo des Anwesens im Kleinformat 9 mal 13 Zentimeter. Der Kunde ist überrascht und fühlt sich gar geschmeichelt, wenn er den wirkungsvollsten Bildausschnitt für die Vergrößerung selbst bestimmen darf.

Mit gerahmten Mustervergrößerungen führt der Vertreter vor, wie dekorativ der Wandschmuck überm Sofa in der guten Stube wirkt. Ob rustikal Eiche oder antik, Rahmen liefern die Meckenheimer ganz nach Geschmack zu jeder Wohnungseinrichtung.

Die Bilder sind auf eine Leinwand gezogen. Eine Lackschicht schützt sie vor dem Gilb und „auch vor Fliegen-

Am teuersten aber ist das Wetter. Denn Photoflug ist nur bei klarer Luft möglich. „Die Sonne ist unser wichtigster Partner“, sagt Bernd Weiss, „ohne Sonne fehlt das gewisse Etwas, die Brillanz.“

Darum kann Weiss nur im Sommer aus der Luft photographieren. Von Mai bis September stehen die Maschinen auf kleinen Flugplätzen überall im Bundesgebiet, ständig startklar, um in jeder noch so kurzen Schönwetterperiode ihre vorgeplanten Strecken abzuklappen.

Der Erfolg, den Weiss mit seinen Flugbildern erzielte, ist offenbar so beeindruckend, daß inzwischen eine Reihe anderer Unternehmer die Idee aufgegriffen hat. Weiss allerdings bleibt gelassen – er fühlt sich den Konkurrenten weit voraus.

Hinter dem Meckenheimer Unternehmen steht die schwedische Industrie-Gruppe Skåne-Gripen aus Malmö. Sie steuert über ihre Holding Cubic SA in Genf einen kleinen Luftbild-Konzern mit Firmen in ganz Europa und hochmodernen Color-Großlabors im französischen Annemasse und in Meckenheim.

Die Flugbild GmbH arbeitet mit einer 43 Pfund schweren und 45 000 Mark teuren Spezialkamera, deren 800-Millimeter-Objektive randscharfe Aufnahmen noch aus 320 Meter Höhe liefern. Damit können die Flugbild-Piloten die vorgeschriebenen Mindestflughöhen einhalten und bekommen auch keinen Ärger wegen Lärmbelästigung. Von seinen mit Schalldämpfern ausgerüsteten Helikoptern, schwärmt Weiss, höre man „nur ein Summen, wie eine Biene“.

Photofliegerei ist scharf reglementiert. „Außerhalb des Fluglinienverkehrs“ dürfen Luftaufnahmen, heißt es in Paragraph 27 des Luftverkehrsgesetzes, „nur mit behördlicher Erlaubnis gefertigt werden.“

Die Bilder sind der Genehmigungsbehörde, der Bezirksregierung, „zur Prüfung und Freigabe vorzulegen“. Wer über „Sperrgebieten“ – Gefängnissen oder militärischen Anlagen – photographiert, riskiert die Lizenz.

An Motiven und Kunden sei auch künftig kein Mangel, ist Bernd Weiss zuversichtlich. Es würden immer neue Häuser gebaut, andere wechselten die Besitzer, auch die Gärten veränderten sich. Darum können die Luftbild-Hubschrauber etwa alle sechs Jahre erneut die alten Strecken abfliegen.

Und damit auch seinen Vertretern die Arbeitsfreude nicht abhanden kommt, hat Weiss attraktive Provisionen ausgesetzt. Zwischen 25 und 40 Prozent der Einnahmen dürfen die Verkäufer für sich behalten.

Bei einem Großformatbild für 1100 Mark bleibt immerhin fast ein halber Tausender hängen. ◆

dreck“, weiß Bernd Weiss, „da kann man mit Meister Proper rangehen“. Auf Wunsch werden die Photos mit einer Acrylpaste sogar zu „Gemälden“ veredelt. Das Bild, 40 mal 60 Zentimeter, bekommt der Kunde für 600 Mark. Für das Format 70 mal 100 muß er schon 1100 Mark anlegen.

Der Aufwand erklärt den Preis. Im Direktvertrieb, von Tür zu Tür, finden von den ohne Bestellung angefertigten Bildern lediglich rund 10 Prozent willige Zahler.

Teuer ist auch das Gerät. Die Helikopter-Stunde kostet 600 Mark. Ein Flächenflugzeug wäre billiger, aber der Hubschrauber ist besser: Er kann in der Luft auf der Stelle stehenbleiben oder seine Position nach allen Seiten und auch in der Höhe verändern. Ein Flugzeug hingegen muß herumkurven, um den für die Aufnahme besten Anflugwinkel herauszufinden.