

Occasions fotograferen kun je leren

Beeld verkoopt, goed beeld verkoopt beter!

Hoe staan de occasions erbij in de digitale showroom? Verleiden de foto's, die autobedrijven op Autotrader, Autotrack, Autoscout en hun eigen website zetten, de autoconsument om naar de showroom te komen? "Meestal niet", zegt autofotograaf Klaas-Jan Timmerman. Hoe het wel moet? Dat leren autoverkopers tijdens een Masterclass van Timmerman. AMT leerde mee.



Foto's van voor en na de Masterclass. Voor welke BMW zou je kiezen?

Klaas-Jan Timmerman heeft van autofotografie zijn werk gemaakt. Zijn foto's zijn terug te vinden in onder meer het tijdschrift Carros, de magazines van Audi en Porsche, in campagnes van Volkswagen en Lotus en natuurlijk op zijn website: www.klaasjantimmerman.com. "Maar ik ben ook autoconsument", legt hij uit aan een klasje verkopers van Driessen Autogroep. "En consumenten worden getriggerd door mooi beeld." Helaas voldoen de foto's die autobedrijven op occasionwebsites zetten lang niet altijd aan het criterium 'mooi beeld'. "Dealers schaffen apparatuur aan, bouwen fotohoeken en kopen dure draaiplatforms, zonder dat het een goed resultaat oplevert. Zonde van het geld." Timmerman toont een reeks occasionfoto's. We zien onscherpe occasions, een keukentrapje op de achtergrond, weerspiegelde lichtpitten, zware schaduwen, ongewassen auto's, auto's vanuit oninteressante standpunten en auto's in een donkere fotohoek... Niet allemaal, maar een aantal van deze foto's komen van de website van Driessen Autogroep...

Excuses tellen niet

Om te laten zien hoe het ook kan, startte Timmerman www.dealerpictures.nl en zijn Masterclasses voor autoverkopers. Eén van de verkopers van

Driessen Autogroep ziet geen probleem: "Occasionfoto's hoeven niet mooi te zijn, ze moeten informatie overdragen. En dat doen ze". Een collega denkt er anders over: "Het gaat niet alleen om informatie, het gaat vooral om emotie". Timmerman denkt er net zo over: "Die foto's moeten je verleiden naar de showroom te komen. Ze moeten laten zien dat hier een bijzondere occasion staat, aangeboden door een professioneel en betrouwbaar bedrijf".

Ok, goede foto's zijn belangrijk, maar er zijn nogal wat praktische problemen die de autoverkoper verhinderen ze te maken: "Het moet even snel tussendoor gebeuren". En: "De directie schrijft voor dat het in die donkere fotohoek moet".

Over fotohoeken heeft Timmerman een duidelijke mening: "Dat zijn verkeerd omgedraaide fotostudio's, lichttechnisch een puinhoop. Het is beter de foto's buiten te schieten, op een vaste plaats. Ik zie dat jullie hier een afdakje hebben, dat is ideaal. En wat het 'snel tussendoor' betreft: "Binnen een 20 minuten kun je 16 goede foto's maken. Dat is een mooi aantal om een auto echt goed te laten zien".

Stel zelf de camera in

Dat klinkt eenvoudiger dan het is, want: "Auto's zijn spiegels. Alles reflecteert". En juist omdat auto's

fotograferen zo lastig is, adviseert Timmerman de camera niet op de 'automatisch' te zetten: "Laat niet de camera voor jou beslissen, maar bepaal de instellingen zelf". De Canon EOS-spiegelreflexcamera (c.a. € 265,-) waarmee Driessen Autogroep zijn verkopers heeft uitgerust, biedt die mogelijkheid. "Jullie hebben goede camera's", vindt Timmerman, "veel beter dan compactcamera's. Die zijn slecht bij donkere omstandigheden, je kunt er slecht mee scherpe stellen en je hebt geen zoeker om door te kijken".

Voor ze naar buiten gaan om te fotograferen, helpt Timmerman de verkopers bij het kiezen van de juiste instellingen. Hij legt uit welke ISO- en diafragma waarden ze moeten kiezen, en hoe ze vervolgens de sluitertijd aan kunnen passen om de juiste belichting te krijgen. "Maar let op: 1/1000° is kort, 1/40° is heel lang. Zo'n lange sluitertijd geeft kans op onscherpte door beweging. Heb je die nodig, kies dan de ISO wat hoger zodat je de sluitertijd korter kunt maken."

Voor de interieurfoto's, zeker van bijvoorbeeld een zwart dashboard, mag de ISO verder omhoog: "Jullie camera's kunnen zelfs naar 6400, maar dan kan het beeld vlokkerig worden". En dan is er de compositie: "Laat je zoomlens op 55 mm staan en beweeg zelf om de goede compositie te vinden."



Voor de Masterclass: Een interieur in een donkere fotohoek of in fel zonlicht. Er na: vanuit de juiste hoek in het diffuse licht van een bewolkte hemel.

Waar staat je onderwerp? Steeds precies in het midden? Speel daarmee en kijk goed waarop je scherp stelt. Je compositie is net zo belangrijk als je belichting”.

De kunst van het weglaten

Aan de slag dus, eerst de exterieurfoto's: "Zorg dat de verlichting aan staat, dat staat slijk", adviseert Timmerman. En: "Maak foto's vanaf achterlicht- of koplamphoogte. Door de knieën, dus". Nog een belangrijke tip: "Vergroot de foto meteen op je scherm. Is de belichting goed? Is ie scherp? Klopt de compositie? Nee? Meteen weggooiën en opnieuw. Ga uit van 16 superstrakke foto's, dan hoef je straks bij het uploaden geen selectie meer te maken. Dat scheelt tijd".

In het interieur draait Timmerman de rechterspoel naar beneden om vanuit het rechterachterportier het dashboard te fotograferen. "Zorg dat je

laag genoeg blijft, zodat je niet door de voorruit naar buiten fotografeert. Doe je dat wel, dan krijg je er niet alleen een achtergrond bij die je niet wil, maar ook te veel licht, zodat je interieur te donker wordt."

"Hoe krijg ik het hele interieur erop?", wil een van de verkopers weten? Goede vraag, maar: "Een paar goede dashboardfoto's zijn genoeg. Centreer je daarna op details. Je hoeft niet alles te laten zien", vindt Timmerman. "Fotograferen is de kunst van het weglaten. Deze auto is bekleed met mooi leer, toch hoef je niet het hele leren interieur te laten zien. Pak een stukje stoel met zo'n mooie stiknaad mee op de foto van de middenconsole."

Fotograferen wordt fun!

"Fotografie betekent schrijven met licht", zegt Timmerman als hij toont hoe je met de reflectie van een wit kartonnen A4-tje een deurpaneel

fraai kunt oplichten. En zo krijgen Timmerman's Masterclass-cursisten al doende steeds meer plezier in het fotograferen. Het wordt al donker als ze de auto van alle kanten hebben vastgelegd. Timmerman vindt het tijd om terug te gaan naar het trainingslokaal: "We moeten de foto's gaan uploaden. En let op, ook daar gaat vaak veel mis. Zowel de man van 70 met zijn Internet Explorer als de yup met zijn Apple Macbook Pro wil je de juiste weergave van de auto laten zien. Je wilt bovendien dat het uploaden snel en efficiënt gaat. Ik laat jullie zien hoe je dat doet met een editor die je gewoon op het www vindt en die ook nog eens prima samenwerkt met het veel gebruikte OBS-voorraadmanagementplatform."

Op weg naar het klaslokaal stopt een van de verkopers bij de receptie om de bloemen op de balie vast te leggen. Hij toont ze uitvergroot op het scherm van zijn camera. Super strak!



"Laat niet de camera voor jou beslissen, maar bepaal de instellingen zelf", adviseert Klaas-Jan Timmerman de verkopers van Driessen Autogroep.



"Vergroot de foto meteen op je scherm. Is de belichting goed? Is ie scherp? Klopt de compositie? Nee? Meteen weggooiën en opnieuw", zegt Timmerman tegen zijn cursisten.