

Fotofachhandel – Quo Vadis?!

Eine Branche im Umbruch: Trends, Marktsituation und Entwicklungsoptionen

August 2021 | Frankfurt am Main

Markttrends im Fotofachhandel

Eine Branche im Umbruch ... wie in anderen Branchen



Der Markt in Deutschland lässt sich in vier Cluster unterteilen

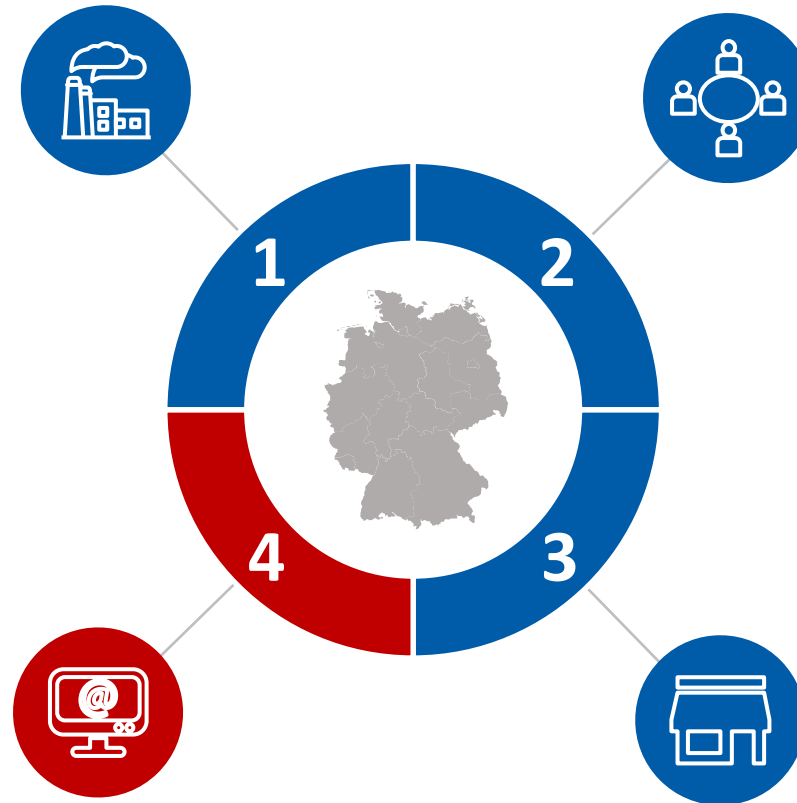
Viele kleinere Fotofachgeschäfte stehen am Scheideweg

GRÖßERE KETTEN (> 5 FILIALEN)

- Durch Zukäufe oder Neueröffnungen gewachsene Ketten
- Größeres Geschäftsvolumen bringt bessere Einkaufskonditionen und Kapitalbasis
- Teilweise Kapitalgeber im Hintergrund mit Wachstumsstrategie
- Beispiele: Calumet Photographic, Foto Gregor, Foto Leistenschneider, Foto Erhardt

SONSTIGE MARKTTILNEHMER

- Onlineshops und große Elektrohändlerketten
- Verkauf von größeren Mengen an Fotofachartikeln mit begrenzter Beratung
- Beispiele: Amazon, Otto, MediaMarkt, Saturn



MULTI SHOP (< 5 FILIALEN)

- Ursprungsgeschäft mit Zweigstellen, meist im näheren Umkreis
- Häufig inhabergeführt mit stabiler Größe (kaum Expansionsstrategie)
- Beispiele: Fotogena, Foto Wiesenhafen, Fotomax / Foto Seitz

EINZELGESCHÄFTE

- Inhabergeführte Fachgeschäfte an einem Standort
- Überwiegend breites Sortiment mit geringeren Volumina, teils mit Fotostudio
- Beispiele: DINKEL, Foto Kosfeld, Foto Meyer, Photo Universal

Mögliche Entwicklungsoptionen im Fotofachhandel

Online-Geschäft & Größe werden wichtiger ... halten vorhandene Nischen noch?

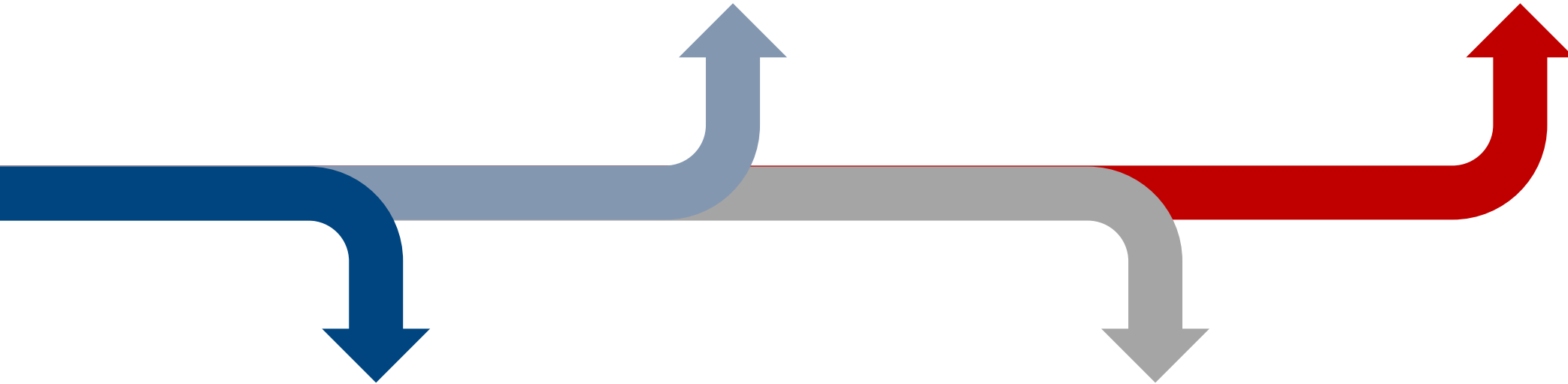
2

„Lose“ Kooperationen können bei Einkauf und Marketing helfen, jedoch weniger im Online-Handel und sind in der Regel nicht schlagkräftig genug



4

Rechtzeitiger Verkauf an und Eingliederung in eine der expandierenden Fotofachhandelsketten bei guten Geschäftszahlen mit attraktivem Preis ... Absicherung & Realisierung des erarbeiteten Unternehmenswertes



1

Nischen (z. B. lokaler / regionaler Platzhirsch, Premiumanbieter für Profis) können noch einige Zeit halten, brauchen mittelfristig jedoch mehr Geschäftsvolumen, um die Marge im Einkauf abzusichern



3

Weiterentwicklung zur Fotofachhandelskette mit überregionaler / nationaler Präsenz durch Neueröffnungen und Zukauf in den attraktiven Regionen Deutschlands & starkem Online-Shop ... Wertsteigerung mit erhöhtem Kapitaleinsatz und Risiko



”

If you can't beat them, join them!

Verkauf des eigenen Geschäfts als Option bietet aktuell gute Möglichkeiten, die in 1-2 Jahren kaum noch bestehen werden

Haben Sie Fragen? Sprechen Sie uns an!



Dr. Klaus Buchholtz
Dipl.-Kfm., Partner



Simon Klaedtke
M.Sc., Berater



www.splusv.de

Kontakt:

Telefon: 069 / 9 78 59 - 100

Telefax: 069 / 9 78 59 - 101

info@splusv.de

Anschrift:

S+V GmbH

Trakehner Strasse 7 - 9

60487 Frankfurt am Main