

Baarck

FOTOGRAFIE

Die Inhaberin von Baarck Fotografie ist Christiane Ehlert. Das ist ein traditionsreiches Familienunternehmen in 3. Generation sowie ein gefestigtes, inhabergeführtes und stark nachgefragtes Unternehmen im Dienstleistungsbereich. Es wurde vor 67 Jahren gegründet und ist 57 Jahre am gleichen Standort, mitten in der Stadt Rostock. Es werden verschiedene Fotodienstleistungen angeboten, von Passfotos, Porträts, Events bis zu Aufträgen im gewerblichen Bereich.

Christiane Ehlert führt ihren Meisterbetrieb mit Kreativität und Leidenschaft. Das Unternehmen zeichnet sich durch dankbare, treue Kundschaft und einen zuverlässigen und beständigen Service aus.

Durch einen persönlichen Ortswechsel möchte Frau Ehlert das Unternehmen verkaufen und eine geeignete Nachfolge wird angestrebt.

Es liefert ein großes Wachstumspotenzial für eine Nachfolge. Christiane Ehlert hat dazu noch keine Beratung in Anspruch genommen und sie will ihre Unklarheiten beseitigen und die richtigen Schritte gehen. Ihr ist im Nachfolgeprozess wichtig, das der Nachfolger und sie gut und auf Augenhöhe zusammenarbeiten, alle Fragen beantworten, eine wertschätzende, ehrliche Kommunikation führen, Herausforderungen erkennen und meistern und das Ziel einer gelungenen Übergabe erreicht wird.

Baarck Fotografie

Inhaberin & Fotografenmeisterin
Christiane Ehlert

Doberaner Straße 1
18057 Rostock

Fon: 0381 4922391

Mail: info@baarck-fotografie.de

Web: www.baarck-fotografie.de



Canvas-Modell

Schlüssel-Partner

- Labor Pixel Dresden, Fotoexpress
- Saal Digital Labor Siegen
- DGH Süddeutschland (Großhandel Material)
- Vermieterin seit 20 Jahren (früher Andreas Radau)
- Handwerkskammer (Rechtsberatung)
- IHK
- VdU
- BNI
- Rostocker Charity Club RCC
- BPP Bund professioneller Porträtfotografen
- Bild und Rahmen Stroh Doberan
- Agentur Bildschön

Schlüssel-Aktivitäten

- Marketing und Weiterbildung
- Mails beantworten
- Social Media, Online Galerie Bewertungsplattform pflegen
- Beratung, Angebote
- Fotografieren
- Unternehmensführung
- Bildbearbeitung
- Bestellungen überwachen

Schlüssel- Ressourcen

- 67 Jahre, in 3. Generation: Foto-Baarck, 57 Jahre an gleicher Stelle, Familienunternehmen
- Bekanntheitsgrad
- Wandlungsfähigkeit
- Unternehmen hat sehr gute Lage und Ausstattung, Erfahrungen
- Mitarbeiter / Team sehr gut, gelernte Fachkraft
- Treuer Kundenstamm

Nutzen-Versprechen

- dauerhafte Erinnerungen fotografieren
- Festhalten der besonderen Momente im Leben
- Emotionen werden gespeichert
- Bildsprache & Formsprache
- fester Anlaufpunkt mit gesicherten Öffnungszeiten
- schnelle Lieferung
- Sofortservice
- Ausgebildete Fachkräfte
- Maßanfertigung
- flexibel auf Kundenwünsche
- kreative Lösungen
- sehr persönlich
- Unternehmen gibt Vertrauen
- berufliches Netzwerk schafft Zuverlässigkeit

Kunden-Beziehung

- sehr persönlich, vertraut
- treu, anpassungsfähig, dankbare Kundenbeziehung
- Wir vermitteln Beständigkeit
- Beratungskompetenz mit hoher Ergebnisquote: Auftrag
- Passfoto ist Eingangstür zum Kunden
- Weiterempfehlung
- über Gutscheine Beziehung aufbauen
- Allrounder Talent wird geschätzt

Vertriebs-Kanäle

- Trust Local, gelbe Seiten, Google my Business, Website
- Gutscheine für Folgeaufträge
- Rabattkarten und Kinderpass
- Weiterempfehlung
- Laufkundschaft, Geschäft liegt mitten in der Stadt

Kunden-Arten

- private Kunden von 0-100 ca 70 %
 - Männer
 - Frauen
 - Kinder
 - Familien
- Geschäfts-und Industriekunden ca 30 %
 - Kraftwerk
 - Agentur Bildschön
 - Unternehmen alle Branchen
- Parteien
- Kindergärten und Schulen
- Schule Universitas
- Menschen mit Einschränkungen
- Vereine

Kosten

- mittleres Preis-Leistungsverhältnis
- Material 10 %
- Fixkosten, Mitgliedsbeiträge 25 %
- Marketing 10 %
- Lohnkosten 40 %

Einnahmen

- Paketpreise: Hochzeiten
- über Stundensatz 99 EUR: Porträts
- Pauschale: Passbilder
- Gewerblich: Stundensatz + Preis für Datensatz
- Bilderrahmen: EK + 3 fach- Aufschlag

- ca. 20 Passbilder am Tag
- 40-50 Businessbilder im Monat
- 60-70 Hochzeiten im Jahr

Swot-Analyse

Stärken

- 67 Jahre Firmentradition, hoher Bekanntheitsgrad
- Name ist prägend in Rostock
- Viel Laufkundschaft durch breites Angebot und schnelle Umsetzung
- Technik ist immer uptodate (Porträt-Printer)
- Regelmäßige, tägliche Auftragsflut
- Weiterempfehlung
- Persönlicher Kundenkontakt
- Fähigkeiten und Erfahrungen
- Gelebte Werte wie Ehrlichkeit, Vertrauen, Empathie, Glaubwürdigkeit, Freundlichkeit, Kundenkommunikation, Termintreue
- Fachpersonal / Team eingespielt
- Treuer und großer Kundenstamm

Chancen (Nachfolger)

- Fertiger Existenz
- Familie, Paar führt das Studio
- Kundenakquise über verschiedene Kanäle erweitern
- Eventfotografie und Zielgruppen erweitern: Jugendweihe, Tanzbälle, Bestattungen
- Kundenbetreuung durch Newsletter, Gutscheine für Folgeaufträge und Kinderpass
- Marketing erweitern
- Mehr Kooperationen: z.B. Schlösser
- Netzwerkaufbau
- Digitale Auslieferung der Produkte
- Umsatzsteigerung möglich
- Mehr Mitarbeiter möglich
- Bewertungsplattform stärker nutzen

Schwächen

- Kein papierloses Büro
- Keine extra Kundenakquise
- Langjährige Firmengeschichte kann auch Vorurteile bringen

Risiken (Nachfolger)

- Fehlen von persönlichen und fachlichen Kompetenzen
- Vertrauensverlust
- Unfreundlichkeit und keine Belastbarkeit
- Fehlende Schnelligkeit in der Auftragsabwicklung
- Dienstleistungsmentalität zu wenig geprägt
- Viele neue, eigene Regeln für die Kunden einführen
- Preiserhöhungen

10 Fragen an den Nachfolger Ist er bereit für diese Aufgabe?

1. Was sind seine Gründe, das Unternehmen von Ihnen zu übernehmen?

2. Welche Visionen, Wünsche und Ziele hat er?

3. Was sind seine Prioritäten?

4. Wie viel Zeit will er in das Unternehmen investieren?

5. Wie viel Zeit will er für sich und seine Familie aufwenden?

6. Wie wichtig sind ihm Karriere, beruflicher und finanzieller Erfolg?

7. Sind seine Lebensziele mit den Anforderungen eines Unternehmeralltags vereinbar?

8. Ist er Unternehmer und passt das Unternehmen zu ihm?

9. Bringt der Nachfolger die unternehmerischen Kompetenzen mit, das Unternehmen nachhaltig und erfolgreich in die Zukunft zu führen?

10. Kann der Nachfolger die Übernahme des Unternehmens, in welcher vereinbarten Form auch immer, finanzieren?

Mögliche Übernahme-Modelle

1. Verkauf ganz oder in Teilen an externen Nachfolger

steuerlich optimierte Abtretung ganz oder in Teilen an externen Nachfolger oder Führungskräfte

2. Verkauf / Schenkung oder Abtretung

gegen Vorsorgeleistungen innerhalb der Familie

3. Verpachtung des Betriebes im Rahmen der Betriebsübernahme

- Unternehmer bleibt Eigentümer und definiert im Pachtvertrag die Rechte und Pflichten der Betriebsübernahme
- Verpächter kann mit wenig Eigenkapital gründen und Pachtzahlungen als Betriebsausgaben verbuchen

4. Betriebsübernahme durch den Einsatz eines Fremdgeschäftsführers

- Unternehmer bleibt Eigentümer
- Betriebsübernahme durch den Nachfolger wird mit einem Geschäftsführeranstellungsvertrag geregelt

Nachfolger / Gründer übernimmt "Baark Fotografie" zum Tag X.

Nachfolger wird ein bestehendes Unternehmen und integriert das Unternehmen "Baark Fotografie" wie eine Abteilung oder Zweigstelle.

1. Wann ist der beste Zeitpunkt, um sich als Unternehmer mit dem Thema Übergabe auseinanderzusetzen?

Den besten Zeitpunkt gibt es nicht. Aber die Überlegungen zur Nachfolge beginnen nicht erst mit einem Alter von 65 Jahren, sondern sollten schon etwa 20 Jahre früher angestellt werden. Denn der Unternehmer muss rechtzeitig die Weichen stellen und sein Unternehmen früh darauf ausrichten.

2. Nach welchen Kriterien sollte ich meinen potenziellen Nachfolger aussuchen und beurteilen?

Auf jeden Fall darf nicht an erster Stelle der Sohn oder die Tochter stehen. Vielmehr muss die Überlegung beinhalten, wer auch unter Umständen außerhalb der Familie am geeignetsten dafür sein könnte. Der Nachfolger muss die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen mitbringen. Am wichtigsten sind allerdings die persönlichen Voraussetzungen, etwa die Führungsqualität. Gegebenenfalls ist es sinnvoll, den infrage kommenden Unternehmer von anderen beurteilen zu lassen. Zum Beispiel von einer Person des Vertrauens oder, falls vorhanden, von einem externen Berater.

3. Wie sollte die Zusammenarbeit gestaltet sein: am Anfang, in der Mitte und zum Schluss der Übergabephase?

Sehr wichtig ist, dass der „Senior“ auch loslassen kann und ein Aufgabenbuch seiner Tätigkeiten geschrieben hat. Der/die Nachfolger/-in muss sich in das Aufgabenbuch einarbeiten und schrittweise Teile davon übernehmen. So wird ein gleitender Übergang geschaffen.

4. Wie viel Zeit wäre für so einen Prozess angemessen?

Dies ist von Unternehmen zu Unternehmen sehr individuell zu betrachten. Es sollte jedoch in einem Zeitraum von mindestens zwei bis drei Jahren gemeinsam an der Unternehmensübergabe gearbeitet werden.

5. Welche Kompetenzen, Ressourcen und Befugnisse gebe ich wann an meinen Nachfolger ab?

Das ist von Fall zu Fall unterschiedlich zu bewerten und anzugehen. Es sollte niemals pauschaliert betrachtet werden. Grundsätzlich aber sollte bei dem Prozess nicht vergessen werden: Auch der Übergeber kann noch viel für die Zukunft des Betriebes bewirken, wenn er sich in dieser Phase aktiv einbringt.

6. Welche Faktoren sind aus betriebswirtschaftlicher Sicht unbedingt zu berücksichtigen?

Die „Braut“, also das Unternehmen, muss geschmückt sein. Der Übergeber sollte keinen maroden Betrieb hinterlassen bzw. der Übernehmer sollte darauf achten, dass er keinen maroden Betrieb übernimmt. Idealerweise hat der Übergeber einen Geschäfts- und Finanzplan, anhand dessen er ein funktionierendes Controlling eingerichtet hat. Sodass er seinen Betrieb transparent für sich und seinen Nachfolger gemacht hat. Welche Art der Übertragung (Schenkung, Verkauf, Verpachtung) am sinnvollsten ist, muss in jedem Einzelfall geprüft werden.

7. Wie können/müssen Familienmitglieder in den Prozess eingebunden werden?

Das kommt darauf an, welche Familienmitglieder wie im Betrieb schon eingebunden sind. Der Übergeber sollte aber die Familie derart informieren, dass diese zumindest wissen, dass er beabsichtigt, den Betrieb zu veräußern und vor allem: Wann er dies tun möchte.

8. Und wann sollte ich meine Mitarbeiter über mein Vorhaben informieren?

Zu einem Zeitpunkt, wenn alles fest vereinbart ist und die Phase der Umsetzung beginnt.

9. Welche juristischen Themen muss ich bei der Übergabe im Hinterkopf haben?

Die juristischen Themen können sehr breit gefächert sein. Deshalb sollte von Beginn an ein Berater in die Überlegungen einbezogen werden, um keine Punkte zu übersehen! Vor dem Abschluss eines Kaufvertrages müssen die rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse gründlich geklärt werden. Im Vertrag sollte mindestens geregelt sein: Kaufgegenstand, Übergabezeitpunkt, Mitwirkung des Verkäufers; Gewährleistungen und Zusicherungen; Kaufpreis und Sicherung dessen; Zusammensetzung des Kaufpreises (Inventar, Inventur, Firmenwert); Zahlungsmodalitäten; Eigentumsrechte; Mehrwertsteuer; Wettbewerbsverbot.

10. Was ist steuerlich zu beachten?

Aus rein steuerlicher Sicht können die Themen sehr unterschiedlich sein. Auch hier gilt es, den Steuerberater sofort mit an den Tisch zu holen. Klar ist: Sowohl der Übergeber als auch dessen Nachfolger haben das Interesse, die steuerlich optimale Form zu finden. So geht es in der Regel beim Übergeber um seine Altersversorgung, beim Übernehmer um den gesicherten Start ins Unternehmerleben, der finanziert sein will.

11. Checkliste: Was muss ich unbedingt beachten?

- Frühzeitig: die Nachfolge planen
- Nicht vergessen: Notfallvorsorge treffen
- Klären: Die richtige Form der Unternehmensnachfolge wählen
- Der geeignete Nachfolger: Wer kommt in Frage?
- Prüfphase: Ist der Nachfolger der Richtige?
- Gründlich: Vorbereitung und Einarbeitung des Nachfolgers
- Wichtig: Psychologische und soziale Komponenten beachten
- Zusätzlich: Kompetente Beratung nutzen

Impressionen

