

ZUKUNFTSVISIONEN



Der Fotoladen Achatzi an der Lahnstraße 1 am Bad Laasphe Wilhelmsplatz hält für Freunde der Fotografie manche Produkte bereit.



Ein kompetenter Ansprechpartner in Sachen „Fotografie“ - das Team „Achatzi“.



Der jüngste Sohn der Familie, Peter Achatzi, absolviert derzeit seine Ausbildung zum Fotografen und arbeitet im väterlichen Geschäft in Bad Laasphe. Fotos: vg



Fotograf und Geschäftsführer Martin Achatzi (l.) und Sohn Peter Achatzi bereichern einander im Berufsalltag.



Vor Ort werden im traditionsreichen Geschäft auch Passbilder angefertigt.



Eindrucksvoll ausgeleuchtet sind die dreidimensionalen Bilder, die der Fotoladen in gläsernen Würfeln präsentiert.

„Meine Devise lautet: Einfach locker bleiben!“

BAD LAASPHE In Folge 16 der SZ-Serie „Zukunftsvisionen“ spricht Martin Achatzi vom Fotoladen Achatzi über sein Unternehmenskonzept

Das traditionsreiche Geschäft öffnet für die Leser der SZ seine Pforten.

vg ■ Auch an diesem Vormittag gibt es im Fotoladen Achatzi in Bad Laasphe wieder jede Menge zu tun. Passbilder müssen vor Ort angefertigt und Aufträge für Entwicklungen entgegen genommen werden. Auf den Bildschirmen im Büro auf der oberen Etage leuchten unzählige Foto-Dateien auf, die es zu bearbeiten gilt und natürlich hat auch das Internet-Geschäft absolute Priorität. „Morgens früh werden erst einmal alle E-Mails gecheckt“, sagt Firmen-

ANZEIGE

Wir
in Wittgenstein



**Volksbank
Wittgenstein eG**

Poststraße 30a • 57319 Bad Berleburg • www.volksbank-wittgenstein.de

chef Martin Achatzi. „Und mittlerweile ist der Laptop auch in jedem Urlaub mit dabei. Ohne den geht es nämlich gar nicht mehr, wenn man bedenkt, dass pro Tag mitunter 200 bis 300 Mails auf eine Antwort warten.“

Folge 16 der SZ-Wirtschaftsserie „Zukunftsvisionen“ wirft einmal einen Blick hinter die Kulissen des traditionsreichen Fotogeschäfts Achatzi an der Lahnstraße 1 in Bad Laasphe und erfährt dabei erstaunliche Geschichten aus der Firmengeschichte und dem Berufsalltag eines gelernten Fotografen.

Wie seinerzeit alles begann? „1958 blieb mein Vater, der Fotografenmeister Jakob Achatzi, auf der Suche nach einem Fotogeschäft in Laasphe hängen“, erinnert sich Martin Achatzi. „Ursprünglich hatte er vor, zum Bodensee zu fahren. Aber er macht in der Lahnstadt einen Zwischenstopp, übernachtete hier, kam mit den richtigen Leuten ins Gespräch und am Morgen darauf hatte er den Laden an der Bahnhofstraße kurzerhand gekauft.“ Das Geschäft wuchs und wurde bereits 1974 im eigenen Haus an der Königsstraße neu eröffnet. „Auf rund 180 Quadratmetern fanden sich dort ein SW-Labor, ein Fotostudio, ein Rahmenstudio und ein Ladenlokal aber auch ein großes Negativ-Archiv“, so Martin Achatzi. „1990 übernahm ich die Firma schließlich

und wechselte den Standort. Seither befindet sich unser Fotogeschäft an der Lahnstraße 1, direkt am Wilhelmsplatz an der Bundesstraße 62, dem zentralsten Platz der Stadt.“

Heute gilt der Laasphe Fotoladen als führender Canon Händler Deutschlands. Worin das Geheimnis dieses Erfolges liege? Martin Achatzi lächelt. „Das kann man ganz schnell auf den Punkt bringen“, antwortet er. „Man erreicht diesen Erfolg in erster Linie mit Ehrlichkeit“, antwortet er schließlich. „Außerdem muss man als Händler authentisch sei, ein besonderer

„Typ“ eben, einer, von dem man sich gerne beraten lässt. Ja, ich denke, Authentizität bringt das Ganze sehr gut auf den Punkt - ist übrigens auch das Lieblingswort meiner Frau Susanne.“

Es sei eben das, was im Grunde auch lange Jahre den Erfolg der „Tante-Emmaläden“ ausgemacht habe. „Die Persönlichkeit hinter der Theke zählt.“ Für den Fotoladen Achatzi habe sich weiterhin bewährt, dass man früher als andere auf das Medium „Internet“ gesetzt habe. „Ich habe mich sehr früh auf die Internet-Beratung konzentriert. Das war zu der Zeit, als die Entwicklung mit dem Internet gerade einmal anfing.“ Martin Achatzi wurde in zahlreichen Foren aktiv. „Teilweise hat man da bis zehn Uhr abends am Rechner gesessen und die Leute beraten.“ So machte er sich über die Jahre hinweg einen guten Namen.

„Und so kommt es, dass wir heutzutage insgesamt 25 000 Kunden gewonnen haben“, so der gelernte Fotograf. „Und damit sind wir unter den Fotohändlern bildlich gesprochen der Hecht im Karpenteich, gerade auch was den Profibereich in der ‚Fotografie‘ angeht.“ Neben Privatkunden würden nämlich auch namhafte Unternehmen, Universitäten und andere Institutionen zu seinem festen Kundenstamm zählen, „dazu gehören zum Beispiel auch Sat 1, Daimler Benz oder das Unternehmen Airbus.“

Liefere würde man mittlerweile europaweit - „unter anderem bauen wir unser Kundennetz momentan auch in Frankreich und in Österreich aus.“ Das Fotogeschäft Achatzi sei im Übrigen auch das einzige deutschlandweit, das seit nunmehr zwei Jahren drei Jahre Garantie auf alle Canon-Produkte gebe. „Außerdem gewinnen wir jeden Monat 200 Kunden dazu.“

Wie er, Martin Achatzi, seinerzeit zur Fotografie gekommen sei? „Ursprünglich habe ich ja eine handwerkliche Lehre gemacht und in dem Fotoladen meines Vaters gearbeitet. Dann habe ich einmal ein BWL-Studium begonnen, auch mal in einer Rechtsanwaltskanzlei gearbeitet und das eine oder andere zusätzlich ausprobiert. Und ich bin meinen Eltern noch heute da-

für dankbar, dass ich mich in verschiedenen Bereichen richtig austoben konnte, ehe ich meinen Traumberuf ‚Fotograf‘ für mich entdeckt hatte.“

Seither habe er einige Veränderungen in der Branche miterlebt. „Das Einschneidendste war wohl die Wende von der analogen zur digitalen Fotografie.“ Aber es erweise sich noch heute immer wieder als Vorteil, dass er das Handwerk noch von der Pike auf gelernt habe. „Denn so kann ich meinen Kunden im Beratungsgespräch die Unterschiede zwischen analog und digital erklären und Zusammenhänge besser verdeutlichen.“

Auch aktuell sei die Branche einer deutlichen Veränderung unterworfen. „Leider lassen immer weniger Menschen ihre Bilder entwickeln“, bedauert Martin Achatzi. „Oft ist es ja so, dass die digitalen Fotos zu Hauf in irgendwelchen Dateien abgelegt werden, wo sie dann einfach verstauben. Und wenn man bedenkt, dass auch die Lebensdauer einer Festplatte begrenzt ist, befürchte ich, dass wir - was die Fotografie - angeht, auf eine geschichtslose Zukunft zusteuern.“ Aber auch diesbezüglich habe er bereits frühzeitig reagiert und sich verstärkt auf „Hardware“ konzentriert. „Und diejenigen, die seinerzeit herum tönnten, man müsse als Fotohändler überwiegend auf Kunstdrucke oder Bilderrahmen setzen, haben heute dafür das Nachsehen.“ Wichtig sei es - und auch das gehöre eben zum Erfolgskonzept des Unternehmens dazu - Tag für Tag, den Markt und seine Entwicklungen genauestens im Auge zu behalten und wichtige Trends auf Anhieb als solche auszumachen. „Dazu gehört aber gerade auch der kontinuierliche Besuch von Fotomessen“, so Martin Achatzi. „Hier kommt man mit seinen Kunden noch einmal persönlich in Kontakt und kann sich wirklich ein umfassendes Bild der Branche verschaffen.“

Auch Peter Achatzi, der jüngste Sohn der Familie, ist bereits in das Alltagsgeschäft des Fotoladens integriert. „Peter macht zurzeit seine Fotografen-Ausbildung und stellt wirklich eine Bereicherung für unser Geschäft dar“, so Martin Achatzi.

Ehefrau Susanne kümmert sich derweil um das an den Fotoladen angeschlossene Dekorations-Geschäft „Achatzi Wohnzeug“ - „was uns übrigens über die Monate der Wirtschaftskrise sehr gut hinweg geholfen hat“, so Martin Achatzi.

Die aktuellen Entwicklungen rund um den Fotoladen böten wiederum großen Grund zur Freude. „Panta rhei - alles läuft“, bringt Martin Achatzi seine Freude darüber mit jenem philosophischen Gedankensplitter nach Heraklit zum Ausdruck. „Meine Devise lautet: Einfach locker bleiben, locker lassen, verkrampfen können sich andere.“

Und noch eines macht Martin Achatzi immer wieder aufs Neue deutlich: Sein Bekenntnis zur Stadt Bad Laasphe. Man findet es symbolisch immer wieder auch in den Räumen seines Geschäftes - ob als große Schwarz-Weiß-Fotografie einer Laasphe Stadtansicht an der Wand oder als modernes, dreidimensionales Bild im gläsernen Würfel, das die Gruppe der Fischer auf dem Laasphe Altstadtbrunnen zeigt. „Bad Laasphe hat nun einmal seine Reize, auch mit leeren Ladenlokalen“, so der Unternehmer, „denn ich denke, diese leeren Ladenlokale können auch reizvoll für neue Geschäftsinhaber sein.“ Von ihrer Lage und Beschaffenheit her sei die Stadt ein wahres Schmuckstück, „sie ist nur als solches in den vergangenen Jahren nicht überzeugend geführt worden.“ Letztlich gebe es hier jede Menge Chancen, die die Menschen auch nutzen sollten. „Und dafür brauchen wir nicht einmal die große Autobahn, nach der so viele Menschen schreien.“ Er sei eher dafür, die bestehenden Verkehrsverbindungen Schritt für Schritt auszubauen. Welchen Wunsch er sich künftig noch für sich selbst erfüllen wolle? Martin Achatzi lächelt. „Ich habe schon seit längerem den Wunsch, einmal eine Art ‚Multi-Media-Festival‘ in Bad Laasphe zu organisieren - mit jeder Menge Fotografien, Filmen und Videos - und alles im großen Stil.“ Ideen gebe es diesbezüglich bereits sehr viele. „Ich muss eben nur noch schauen, wann und wie sich so etwas am besten umsetzen lässt.“

Hier kümmert sich Martin Achatzi um die Büro-Arbeit.



Hier kümmert sich Martin Achatzi um die Büro-Arbeit.



Zahlreiche Canon-Produkte können vor Ort ausprobiert werden.



Peter Achatzi bearbeitet am Bildschirm digitale Fotografien.



Auch kleinste Artikel rund um das Thema „Fotografie“ findet man im Ladenlokal.



Mitarbeiterin Ulrike Roth nimmt Aufträge und Bestellungen entgegen.