

NACHFOLGEREGELUNG (III)

Drei Männer und ein Metier

Söhne erfolgreicher Väter entscheiden sich häufig bewusst genau für eine andere Branche als just für die, in der der Vater agiert.

Sie wollen nicht mit dem Vater in dessen ureigenstem Metier konkurrieren.

Wagen die Söhne trotz möglichen familiären Wettbewerbsdrucks den Sprung in die gleiche Branche, kann es für alle Beteiligten ein Gewinn sein, wie das Familienunternehmen Foto-Kino Video Lambertin beweist:

Jetzt ist schon die Enkelgeneration mit am Ruder.

„Fotografie gehört zum Pflichtprogramm bei uns in der Familie“, erzählt lachend Frank Lambertin, der in dritter Generation zusammen mit seinem Vater Heinz Erich Lambertin für das Wohl und Wehe der drei Lambertin Läden verantwortlich zeichnet. Gelernter Fotograf ist er dennoch nicht, sondern Kaufmann. Seit dem Jahr 1991 arbeitet er im elterlichen Geschäft, zum Mitgeschäftsführer bestellt wurde er vor zwei Jahren.

Ein besonderes Datum war der offizielle Eintrag ins Handelsregister für den jetzt 35 Jahre alten Fotoeinzelhandelskaufmann nicht: „Wir haben diese Formalien nie als wichtig empfunden“, betont er und erklärt, „das spielt doch in der täglichen Zusammenarbeit keine Rolle, wenn es gut läuft“. Diese Voraussetzung muss allerdings für ihn gegeben sein.

Wieso die Zusammenarbeit harmonisch ist, kann Junior Lambertin genau erklären:

„Mein Vater lässt mir meinen Freiraum und ich lasse meinem Vater seinen Freiraum. Hat jeder seinen eigenen Aufgabenbereich und erreicht die gesteckten Ziele, dann spielt es keine Rolle, ob Formalitäten erfüllt sind oder nicht.“

Im Kindesalter bereits mit auf Einkaufstour

Schon im Pubertätsalter kristallisierte sich für Frank Lambertin heraus, Fotohandel ist das Richtige. Geschmack gefunden hat er an der Branche und an der Selbstständigkeit, weil der Vater ihn und seinen Bruder Alexander „ganz spielerisch ins Geschäft eingebunden“ hat. Beispielswei-



Begeistert sich für Fototechnik: Frank Lambertin

se durften die beiden Jungs schon im Alter von zehn und zwölf Jahren mit auf Einkaufsreisen. Als Kinder bereisten sie mit dem Vater Japan beispielsweise genauso wie Taiwan, Korea oder die USA: Dass sie bei den Einkaufsverhandlungen dabei waren, versteht sich ganz von selbst. Im Nachhinein stellt Frank Lambertin fest: „So habe ich schon in jungen Jahren gesehen, wie vielfältig die Selbstständigkeit als Fotofachhändler ist.“ Vor allem habe es nie „ein Muss“ vom Vater gegeben, was für seine Entwicklung ganz wichtig gewesen sei: „Ich wurde in allem, egal ob schulisch, beruflich oder im Hobby, unterstützt, aber nie in eine Richtung gelenkt, wofür ich meinen Eltern sehr dankbar bin“.

Ja zum Fotohandel, aber Lehre im Großhandel

Nach seiner Mittleren Reife entschied er sich für eine Ausbildung zum Augenoptiker. Der Grund für ihn damals: „Ich hatte gedacht, es könne sinnvoll sein, in unserem Laden Foto und Optik zusammenzuführen.“ Nach neun Monaten Lehrzeit ließ Frank Lambertin freilich die Optik wieder sein. „Ich merkte, dass mich dieser Beruf weder interessiert noch mir Spaß macht“. Also machte er sich auf die Suche nach einem passenden Ausbildungsbetrieb zum Fotoeinzelhändler.



Das Stammhaus von Foto Lambertin am Wallrafplatz: schmal und umsatzträchtig

Ihm war klar: „Ich wollte nicht bei den Eltern arbeiten, ich wollte raus.“ Außerdem wollte er seine Ausbildung auch in einem Betrieb absolvieren, in dem schon damals mit Informationstechnik gearbeitet wurde, und einen Großvertrieb kennenlernen. Diese Kriterien erfüllte der Foto-Großhandel Hako in Düsseldorf. Noch heute freut sich Frank Lambertin darüber, sich in diesem Unternehmen für seine Ausbildungszeit entschieden zu haben: „Ich wurde dort sehr gut auf meinen Beruf vorbereitet.“ Mit dem Berufsabschluss in der Tasche ging er erst einmal ins Ausland: Drei Monate nach Australien und sechs Monate nach Frankreich – der Sprachen wegen – und gejobbt in Fotogeschäften hat er ganz nebenbei auch. Der Einstieg ins elterliche Geschäft erfolgte dann nach seiner Rückkehr, Anfang des Jahres 1991.

„Söhne sollten sich selbst finden“

So selbstverständlich wie aus der Perspektive von Frank Lambertin sein eigener Werdegang ist, so wenig war für Vater Heinz Erich Lambertin dagegen „selbstverständlich“, dass beide Söhne – Frank und Alexander – ins väterliche Geschäft eingestiegen sind. „Für mich war wichtig, dass die Kinder ei-



Unübersehbar: Das Fotofachgeschäft von Lambertin am Kölner Dom (Nordseite)

nen Prozess der Selbstfindung durchlaufen und selbst entscheiden, was sie machen möchten.“ Deshalb freut er sich um so mehr darüber, dass „jeder Sohn sich aus eigenen Stücken und unabhängig von uns für diesen Beruf entschieden hat“.

Der Werdegang von Heinz Erich Lambertin

Wie wichtig es ihm war, dass die Kinder sich unabhängig von ihm beruflich orientieren

sollten, hängt mit seinen eigenen Erfahrungen zusammen. Das Kölner Fotohaus Lambertin wurde bereits im Jahr 1948 von seinem Vater Erich Lambertin an der Hohenzollernbrücke gegründet. Heinz Erich Lambertin fand ebenfalls Gefallen an der Arbeit mit dem Fotoapparat und ließ sich nach seiner Mittleren Reife zum Pressefotograf ausbilden und absolvierte parallel die kaufmännische Ausbildung im väterlichen Geschäft.

Als er im Jahr 1961 beide Ausbildungen abgeschlossen hatte, packte er seine Koffer

Ihr Einstieg in die professionelle Fotografie mit Hasselblad und Imacon

Eine professionelle Lösung zu einem Aktionspreis



Schauspielerinnen Tia Texada, Foto von Francis Hills



Foto von Timothy Hogan



Foto von Bingo Rimér

Photokina 28/9 - 3/10 2004: Besuchen Sie uns in
Halle 1.1, stand B078-C071
und
Halle 1.2, stand B070

Lesen Sie die ganze Geschichte unter
www.imacon.dk/h1-bundle



HASSELBLAD

Hasselblad / Imacon Deutschland
An der Strusbek 8 d, DE-22926 Ahrensburg
Tel. 04102 6674 -10, Fax 04102 6674 -19, www.imacon.dk

imacon *ixpress*

und ging bis 1968 ins Ausland: Sein Weg führte ihn nach Frankreich und Afrika genauso wie nach Spanien und am Ende nach Argentinien und Brasilien. Seinen Lebensunterhalt verdiente Heinz Erich Lambertin teilweise im Fotohandel, meistens als Pressefotograf.

Zurück in Köln, so erinnert sich der Fotofachhändler, „wussten mein Vater und ich sehr schnell, dass wir beide nicht zusammen in einem Laden arbeiten können“. Also musste eine Lösung gefunden werden: Ein zweiter Laden am Wallraffplatz – heute das Hauptgeschäft – wurde gegründet. Dieses Geschäft lag einzig in seiner Verantwortung.

Die Gründung der GmbH

Zum damaligen Zeitpunkt wurde auch die Lambertin GmbH gegründet. Eine kluge Entscheidung, damit Vater und Sohn zwar gemeinsam, aber dennoch getrennt einen (Fotohandels-)Weg gehen konnten. Das hat funktioniert. Versuchte der Vater, ihm zwar gute, aber ungebetene Ratschläge zu geben, hat der Sohn deutlich gemacht: „Lasse mich meinen Weg gehen, es ist mein Laden.“

Weitere Ladengeschäfte sind im Laufe der Zeit hinzugekommen – und alle rund um den Kölner Dom: Das Geschäft an der Nordseite der Domplatte und in der U-Bahn-Haltestelle Dom. Doch die Gründe lagen immer in der angestrebten Expansion, nicht in familiären Ursachen. Das Stammgeschäft an der Hohenzollernbrücke existiert als Fotogeschäft nicht mehr, aber Familie Lambertin ist nach wie vor Mieter dieses Ladenlokals und sponsert mit diesen Räumlichkeiten den Verein ExitArt, eine Galerie, spezialisiert auf Fotokünstler.

Nachfolge unter Dach und Fach: Start mit GmbH-Anteilen

Heinz Erich Lambertin empfand es als „eine große Freude und Erleichterung“, als Sohn Frank sich entschieden hatte, mit ihm zusammen zu arbeiten. Der Vater prononciert: „Ich bin davon überzeugt, er wird das Unternehmen mit seinem Wissen und seiner Erfahrung in die Zukunft führen und wird dabei ein gutes Auskommen haben.“

Ganz wichtig war es ihm, dass die beiden Söhne – Sohn Alexander kümmert sich um die ganzen Internet-Aufgaben im Unternehmen – bereits 1994 Mitgesellschafter der GmbH geworden sind. Für Heinz Erich Lambertin steht außer Frage: „Wenn die Söhne Entscheidungen für die Firma treffen, müssen sie auch an der Firma beteiligt sein.“ Noch im Laufe diesen Jahres wird Sohn Frank mit 51 Prozent Hauptgesellschafter werden, die anderen Anteile halten dann der Vater und Bruder Alexander.

Ganz ohne familiäre Diskussionen zwischen Vater und Sohn geht es freilich auch nicht immer, wie Frank Lambertin berichtet. „Vater will sich eigentlich aus dem Tagesgeschäft etwas zurückziehen, aber ich will das gar nicht.“ Damit kein Zweifel an seinen Managementfähigkeiten aufkommen kann, macht er klar: „Sicher kann ich die Geschäfte allein führen. Aber wir harmonieren so gut miteinander und deshalb macht es einfach mehr Spaß, wenn Vater dabei ist.“ Bei solch einem Kompliment aus Sohnesmund ist nicht anzunehmen, dass Heinz Erich Lambertin, der in diesem Jahr noch seinen sechzigsten Geburtstag feiern wird, dem Sohn die Bitte abschlagen wird, doch noch eine Zeit lang Fulltime dabei zu bleiben.

Generationenmix hat Gutes

Ist das Verhältnis zwischen Vater und Sohn ein kompliziertes, so kann das zwischen Großvater und Enkel ganz anders sein: Gerne erinnert sich Frank daran, dass ihm Großvater Erich „das klassische Verkaufen“ gelehrt hat. Die beiden konnten gut miteinander. Das positive Resultat für Frank Lambertin: Er konnte sowohl vom Wissensschatz des

Im Blickpunkt: Foto-Kino Video Lambertin GmbH

Adresse des Heimathauses:

An der Rechtsschule 1/ Wallraffplatz,
50667 Köln
Telefon 0221 920793

Geschichte:

1948: Gründung von Foto-Lambertin an der Hohenzollernbrücke in Köln durch Erich Lambertin

1968: Eröffnung eines Fotofachgeschäftes am Wallraffplatz von Heinz Erich Lambertin und Gründung der Foto-Kino Video Lambertin GmbH

1971: Eröffnung Fotofachgeschäft an der Domplatte (Nordseite)

1984: Eröffnung Fotofachgeschäft in der U-Bahn-Haltestelle Dom

2000: Schließung des Fotofachgeschäftes an der Hohenzollernbrücke, Eröffnung einer Fotogalerie ExitArt in diesen Räumen

Technische Ausstattung:

Frontier 375 von Fuji
4 SB-Terminal Fuji Order-it

Mitarbeiter:

15 Vollzeitkräfte
6 Halbtags-/Teilzeitkräfte
4 Auszubildende

Großvaters als auch vom Erfahrungsschatz des Vaters profitieren.

Ganz eigene Vorstellungen hat Frank Lambertin natürlich auch. Er war es, der mit Verve durchgesetzt hat, dass bei Foto-Lambertin die ersten Digitalkameras in Köln verkauft worden sind: Die kosteten damals 2000,- DM bei einer Auflösung von 640 x 480. So etwas könne man doch nicht verkaufen, lästerten die Mitarbeiter. Tenor: qualitativ zu schlecht und dabei zu teuer. Doch der Einstieg ins Digitalzeitalter war den Unkenrufen zum Trotz erfolgreich. Vater Heinz Erich Lambertin heute dazu: „Rückwirkend hat diese Entscheidung in der Belegschaft eine immense Akzeptanz für Frank gebracht. Deshalb hat er heute die uneingeschränkte Loyalität bei den Mitarbeitern, die er braucht“.

Blick voraus als Erfolgsgeheimnis

Wie wichtig Innovation, Engagement und Motivation im Fotofachhandel sind, daran lässt Heinz Erich Lambertin gar keinen Zweifel: „Konkurrenten aus der Branche sagten mir schon bald nach der Eröffnung meines Ladens am Wallraffplatz, mit solch einem kleinen Laden könne keiner überleben.“ Mit



Blick auf einen Arbeitsplatz im Lambertin Geschäft auf der Domplatte. Mitarbeiterin Lukas freut sich über die moderne Technik



Eine Selbstverständlichkeit ist für Vater Heinz Erich Lambertin und Sohn Frank (links) das harmonische Miteinander



Heinz Erich Lambertin eröffnete den Laden am Wallrafplatz und hörte nicht auf Unkenrufe der Konkurrenz: Der Erfolg stellte sich ein

blitzenden Augen und mit berechtigtem Stolz auf das Erreichte blickt Senior Lambertin auf die Situation in Köln zurück: „Früher gab es hier im direkten Umkreis noch zehn

andere Fotofachhändler, wir sind die einzigen, die überlebt haben. Wir, mit dem kleinsten Ladengeschäft!“

Das Erfolgsgeheimnis von Foto-Lambertin liegt darin, sich nicht auf alten Erfolgen auszuruhen, sondern sich an der Zukunft zu orientieren und auf Teamarbeit zu setzen. „Bevor eine Entscheidung getroffen wird, kann jeder seine Meinung sagen und über alles wird diskutiert“, beschreibt Frank Lambertin das Miteinander. Übrigens entscheidet nicht nur die Familie, auch Gerd Weber, Filialleiter des Hauptgeschäftes, ist immer involviert.

Den technischen Weg in die Zukunft hat die GmbH längst eingeschlagen: Einen Fotokiosk wird es allerdings in diesem Hause nie geben. „Wir sind ein Fachgeschäft, ich will kein Kioskniveau haben“, betont Frank Lambertin, der derzeit überlegt, ob es die Ladengröße noch ermöglicht, die Produktpalette um hochwertigste Fotohandys zu ergänzen. Die Zukunft des Unternehmens Foto-Kino Video Lambertin ist auf das nächste Vierteljahrhundert hinaus gesichert. Danach soll es weitergehen. Deshalb hat Vater Heinz Erich einen dringenden Wunsch an seinen Sohn Frank: „Jetzt muss er heiraten und Nachwuchs in die Welt setzen“.

■ Beate Henes-Karnahl

nicht auf der photokina • erstmals nicht auf der photokina • erstmals nicht auf der photokina

Der Akkugenerator **magnum III**.
Mit Leistungen, die bis zur Messe geheim bleiben.

Blitz-Generator-Weste **magnum II**.
Das mobilste und anpassungsfähigste Blitzsystem der Welt.

Die neuen **Leuchtenköpfe**.
Der kleinste Hochleistungskopf; bis 12800Ws.

HMI · 200W · 575W · 1200W · 2500W
und als Neuentwicklung die Superleistung mit **4000W**
in dem **focus-System** anwendbar.



Das sensationelle **zweilicht**.
Eine Epoche machende Beleuchtungstechnik.

hamburg • analog und digital • die neuesten entwicklungen für hochprofessionelle anwender

Alle **BRIESE**-Produkte und alle Neuheiten in Hamburg*

BRIESE STUDIOS, FR 29., SA 30., SO 31. Oktober, 12 - 20 Uhr
Hamburg, Semperstrasse 28 - 30

BRIESE
LICHTTECHNIK

* sehen und begreifen; jeder Besucher kann die Produkte probieren und Bilder drucken lassen