

Wie es unter Thilo Röhrig bei Ringfoto weiter geht



Die Ringfoto-Zentrale in Fürth.

„Wir können uns nur selbst schlagen“

Am 1. Oktober hat Thilo Röhrig offiziell seine neue Position als Geschäftsführer von Ringfoto angetreten. Obwohl der erfahrene Industrie-Manager, der – zuletzt als Commercial Director – mehr als 17 Jahre für Sony Deutschland arbeitete, seine klassischen ersten 100 Tage noch nicht ganz hinter sich hat, scheint die Zeit schon reif für ein erstes Fazit. Dabei lässt Röhrig keinen Zweifel daran, dass er Ringfoto als erstklassig geführtes Unternehmen übernommen hat. Das wird sein Vorgänger Michael Gleich, der sich in diesen Tagen endgültig in den Ruhestand verabschiedet, ebenso gerne hören wie seine Kollegin Ines Ebersberger.

imaging+foto-contact: Herr Röhrig, Sie sind am 1. Oktober bei Ringfoto in Fürth eingestiegen. Wie haben Sie die ersten Wochen in Ihrer neuen Funktion erlebt?

Thilo Röhrig: Zunächst einmal hatte ich das Glück, meinen ersten Arbeitstag auf der FotoMesse in Heilbronn haben zu dürfen.

Glück deshalb, weil dieser Start mir die Gelegenheit gab, einen Großteil der Gesellschafter, Partner, Lieferanten und Mitarbeiter im Rahmen der Veranstaltung und bei zahlreichen Gesprächen kennenzulernen.

imaging+foto-contact: Die Fotobranche ist für Sie kein Neuland, eine Führungsposition im Fachhandel dagegen schon. Was ist jetzt für Sie anders?

Thilo Röhrig: Die Branche ist die Gleiche, und natürlich profitiere ich beim on-boarding davon, dass ich viele Kolleginnen und Kollegen sowohl bei der Industrie als auch bei Ringfoto schon kenne, und zwar zum Teil seit vielen Jahren. Allerdings

habe ich schon nach der ersten Tagen festgestellt: Es gibt große Unterschiede zwischen dem Leben in der Industrie und dem im Fotohandel. Die Handelsseite scheint mir im ersten Eindruck wesentlich effizienter und schneller zu sein, wenn es darum geht, Entscheidungen zu treffen und umzusetzen. Auf der Industrieseite ist dagegen in einem internationalen Konzern wesentlich mehr interne Abstimmung notwendig. Diese neue Geschwindigkeit und die Möglichkeit der freien Gestaltung schätze ich sehr; das war auch eine Motivation für den Wechsel auf die „andere Seite“.

imaging+foto-contact: *Wie war Ihr Start in Fürth? Wie wurden Sie als ehemaliger Industrievertreter in der Firma aufgenommen?*

Thilo Röhrig: Die Aufnahme in die Ringfoto Familie hätte besser nicht sein können – ganz ehrlich. Sowohl der Verwaltungsrat als auch Herr Gleich und meine Kollegin Frau Ebersberger sowie alle Kollegen/innen haben mir den Start in der Firma mehr als leicht gemacht. Ich hatte bereits Anfang September die Möglichkeit, mich intern den Mitarbeitern/innen vorzustellen. Anfang Oktober konnte ich dann ein paar Tage vor dem offiziellen Start Zeit mit dem Verwaltungsrat verbringen, um erste strategische Felder abzustimmen. Auch die Aufnahme in Fürth war hilfreich für meinen Start – vor allem durch die Tatsache, dass Herrn Gleich noch einige Wochen zur Unterstützung vor Ort war.

imaging+foto-contact: *Was haben Sie bei Ringfoto vorgefunden? Nach 29 Jahren Michael Gleich ist es sicher nicht für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einfach, sich an einen neuen Chef zu gewöhnen.*

Thilo Röhrig: Die Ringfoto Gruppe ist ein erstklassig geführtes Unterneh-



Thilo Röhrig: „Die Ringfoto Gruppe ist ein erstklassig geführtes Unternehmen.“

men. Die Erfolge und Ergebnisse der letzten Jahre dokumentieren dies quantitativ. Aber auch die Firmenkultur, der Einsatz der Mitarbeiter usw. sind wichtige qualitative Faktoren und tragen zum erfolgreichen Gesamtbild bei. Herr Gleich überlässt mir „ein bestelltes Feld“ und hat – ohne zu übertreiben – eine ganze Epoche geprägt. Wenn wir uns die Fotofachhandelslandschaft anschauen, sind nahezu alle Fotokooperationen in der Ringfoto aufgegangen – von Photo Porst über Plusfoto bis hin zu Europafoto. Einen sehr großen Anteil an dieser großartigen Entwicklung hat Michael Gleich.

imaging+foto-contact: *Aber es wird doch mit Ihnen bestimmt auch Veränderungen geben.*

Thilo Röhrig: Natürlich gibt es neue Herausforderungen, auf die wir neue Antworten finden müssen. Insofern verstehe ich die Übernahme der Geschäftsführung als einen unternehmenstypischen Generationswechsel. Auf mich warten andere Aufgaben; es geht z. B. darum, die Zukunft des flächendeckenden, dezentralen Fotofachhandels als Rückgrat der Kooperation sicherzu-

stellen und dabei die einzelnen Unternehmen in einem neuen Wettbewerbsfeld zu stärken. Das bedeutet die clusterspezifische Unterstützung unserer Händler gemäß ihren individuellen Anforderungen, die weitere Verbesserung der regionalen Sichtbarkeit und Attraktivität unserer Gesellschafter und Partner vor Ort sowie – zeitnah – auch die weitere Internationalisierung von Ringfoto als Europas größte Fotokooperation.

Last but not least wollen wir natürlich auch unsere Eigenmarken „Voigtländer“ und „Peter Hadley“ als Premium Marken und Ertragsträger für unsere Gesellschafter und Partner stetig weiterentwickeln.

imaging+foto-contact: *Wo sehen Sie Ihre größten Herausforderungen?*

Thilo Röhrig: Ehrlich gesagt, können wir uns nur selbst schlagen. Auf Handelsseite findet der Hauptwettbewerb im Fotomarkt natürlich mit den Online-Pureplayern statt, aber im Kern doch meistens unter den Fotofachhändlern selbst. Hier wünsche ich mir, bei allem notwendigen Wettbewerb, ein größeres „Wir-Gefühl“ unter den Gesellschaftern und Partnern innerhalb der Kooperation! Denn wenn man sich die Fakten anschaut, haben wir mit deutlich über 1.000 Vertriebsstellen in Deutschland eine größere Reichweite und eine bessere Erreichbarkeit für den Endverbraucher als alle anderen Handelsformen in unserer Branche. Ich sehe hier noch ein riesiges Potential, wenn wir diese Kräfte stärker zur Wirkung bringen.

Natürlich hat jeder Unternehmer an seinem Standort spezielle Herausforderungen – hier möchten wir als Kooperation noch stärker individuell helfen, um die langfristige stationäre

Präsenz unserer Händler sicherzustellen. Daran haben auch unsere Lieferanten sicherlich ein großes Interesse.

imaging+foto-contact: *Wie sehen Sie als erfahrener „Industrie-Mensch“ das Thema Direktvertrieb?*

Thilo Röhrig: Solange wir über reine Online-Shops sprechen, verstehe ich dieses Bestreben der Industrie; formell können wir im Handel dagegen auch nichts machen. Es spricht aus meiner Sicht auch solange nichts dagegen, wie es keinen Wettbewerb in Bezug auf die Preise und die Attraktivität der Angebote gibt. Für den Handel muss es wieder ein Ansporn sein, unsere Stärken noch konsequenter aufzuspielen: die Sortimentsberatung, die physische Demonstration vor Ort, individueller Service und – ganz wichtig – die persönliche Verkäufer-Kunden Beziehung.

imaging+foto-contact: *Wie sehen Sie unter den gegebenen Umständen das Weihnachtsgeschäft? Macht Ihnen die aktuelle Verfügbarkeit Sorgen?*



Nach mehreren Wochen Unterstützung für seinen Nachfolger verabschiedet sich Michael Gleich in diesen Tagen endgültig in den Ruhestand.

Thilo Röhrig: Wenn man sich die GfK Zahlen des aufgelaufenen Jahres ansieht, so muss man feststellen, dass der Fotofachhandel von jeglicher Krise, Kaufzurückhaltung oder gar Inflation nichts mitbekommen hat. Die Verfügbarkeit war knapp, aber ausreichend und ist mittlerweile wieder auf normalem Niveau. Das alles zusammen stimmt uns überaus positiv für das kommende Weihnachtsgeschäft. Auch die Bestellungen unserer Gesellschafter und Partner nach der Ringfoto Messe im Oktober bestätigen diese optimistische Einschätzung.

imaging+foto-contact: *Abschließend noch eine Frage zur Messelandschaft: Wie haben Sie – wenige Wochen nach der Ringfoto-Messe – die Photopia Hamburg erlebt?*

Thilo Röhrig: Ich war selbst vor Ort und fand das Messekonzept wirklich innovativ und ansprechend. Die Besucherzahlen am ersten und zweiten Tag waren nach meiner subjektiven Wahrnehmung noch ausbaufähig; aber für den Erfolg einer solchen Messe kommt es nicht nur die Zahl der Besucher an, sondern ebenso auf die medialen Reichweiten. Auch hier, denke ich, hat die Photopia noch viel Potential.

Schön ist aber vor allem, das wir endlich wieder Messen besuchen und uns dort persönlich treffen und austauschen können. Deshalb nenne ich Ihnen hier gerne schon die Termin unserer Roadshow im Frühling 2023:

- 13. März in Hildesheim,
- 14. März in Siegen,
- 15. März in Sinsheim und
- 16. März in Fürth.

imaging+foto-contact: *Herr Röhrig, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*