Gegen den Strom – und an die Spitze

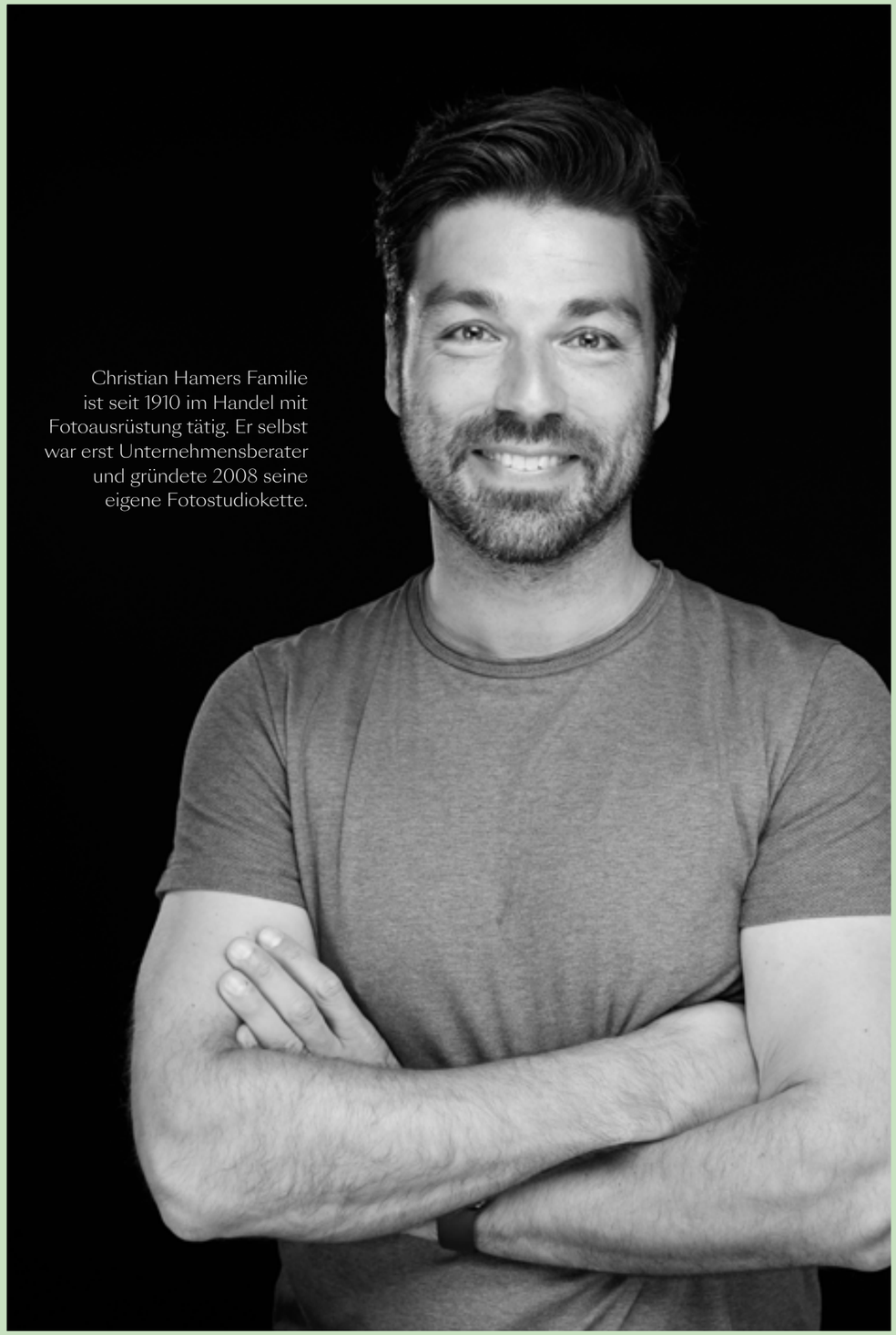
Alle rieten ihm: „Junge, lass die Finger davon.“ *Doch Christian Hamer hörte nicht auf Skeptiker. Heute betreibt er die größte Fotostudiokette in Deutschland.*

Text Jennifer Fizia
Fotografie PicturePeople

Ein bisschen verrückt muss man wohl sein, wenn man eine Idee umsetzt, von der alle abraten. Doch genau das hat Christian Hamer vor 17 Jahren getan: Er hing seinen Job als Unternehmensberater an den Nagel und stürzte sich selbstbewusst in die Welt der Fotografie. Ganz neu war dieser Bereich für ihn nicht, Hamers Familie ist seit 1910 im Handel von Fotoausrüstung tätig. Allerdings entschied sich der Vater von zwei Kindern, nicht einfach seinen Verwandten nachzueifern, sondern einen neuen Bereich zu erschließen.

Mit großen Ideen den Skeptikern entgegen

Inspiriert von den Fotostudios in US-amerikanischen Shopping-Malls, gründete Hamer 2008 die Fotostudiokette PicturePeople. „Ich fand dieses Konzept ganz toll und habe mich gefragt, warum es so was bei uns in Deutschland nicht gibt“, erzählt er. Hierzulande fand man Fotostudios oft noch in Hinterhöfen, sie waren teuer und nicht selten technisch sowie optisch veraltet, so der Gründer. „Die Ergebnisse sahen alle gleich aus – Stichwort Batik-Vorhang –, es



Christian Hamers Familie ist seit 1910 im Handel mit Fotoausrüstung tätig. Er selbst war erst Unternehmensberater und gründete 2008 seine eigene Fotostudiokette.

[links] Kunden in den Studios von PicturePeople schätzen die Atmosphäre des Fotoshootings. Bei ihm soll das Erlebnis im Vordergrund stehen.

[unten] Zwei Drittel der Mitarbeiter sind ausgebildete Fotografen. Die anderen werden in der hauseigenen Foto-Academy geschult.

[oben] Egal ob Familien-, Portrait-, Business-, Bewerbungs- oder Haustierfotos: PicturePeople bietet viele passende Pakete für individuelle Shootings.

Anfänglich stieß er auf viel Skepsis in seinem Umfeld. Bekannte und Branchenkenner rieten ihm ab, Fotografen schüttelten den Kopf und warfen dem Gründer Naivität vor. „Alle haben gesagt: ‚Junge, lass die Finger davon.‘“ Der Markt damals war unter anderem durch den Wegfall des Meisterzwangs im Umbruch, viele sahen die Zukunft des klassischen Fotostudiogeschäfts bedroht. Doch der damalige Unternehmensberater gab Kreuze auf dem Boden, wo die Lampen hingestellt werden mussten. Ich habe mir gedacht: Das muss doch auch anders gehen.“ Sein Ansatz, um die Marktlücke zu schließen: Fotoaufnahmen sollten einfach, günstig und modern sein. Natürliche Ästhetik statt gestellter Posen. Familienbilder, die man sich leisten kann: „Man muss doch das Kind nicht auf einen Strohballen legen und ihm eine Sonnenblume aufsetzen. Eine weiße Couch – viel mehr braucht es nicht. Und das Ganze soll dann eben 20 Euro kosten und nicht 300 Euro“, fasst Hamer seine persönlichen Impulse für ein eigenes Business zusammen.

Christian Hamer
Gründer von PicturePeople

„Man muss doch das Kind nicht auf einen Strohballen legen und ihm eine Sonnenblume aufsetzen. Eine weiße Couch – viel mehr braucht es nicht.“

glaubte an seinen Traum und ließ sich nicht entmutigen. Sein Vater stellte ihm ein leerstehendes Ladenlokal zur Verfügung, sodass Hamer schnell starten konnte. Er probierte erste Konzepte aus und verwarf sie teilweise wieder. „Wir haben Bilder nach Quadratmetern berechnet. Das war zwar lustig, aber nicht praktikabel. Daraus lernt man.“ Schnell merkte er, dass sich seine Zielstrebigkeit auszahlte: Die Nachfrage war groß, die ersten Studios liefen gut, die Expansion schritt voran. Heute ist PicturePeople die zweitgrößte Fotostudiokette weltweit.

Künstliche Intelligenz als Chance und nicht als Gefahr

17 Jahre nach der Firmengründung betreibt der kreative Kopf 70 Studios in Deutschland, beschäftigt 600 Mitarbeiter. Zwei Drittel davon sind ausgebildete Fotografen. Die anderen lassen sich als Quereinsteiger in der hauseigenen Foto-Academy ausbilden. Das Team lichtet Familien, Paare und Haustiere ab, aber auch Geschäftskunden wie Kanzleien oder Konzerne nutzen PicturePeople. Alle, so Hamer, schätzen die Atmosphäre des Fotoshootings – denn im Vordergrund soll das Erlebnis stehen.

Darum fühlt sich der Unternehmer auch nicht von Entwicklungen wie Künstlicher Intelligenz bedroht. „Ich bekomme immer wieder die Frage gestellt, wofür man eigentlich noch einen Fotografen braucht. ‚Das kann doch mittlerweile jedes Handy‘ – diesen Satz kann ich nicht mehr hören. Das ist, als ob man den Lieblingsitaliener fragen würde, ob er Angst um sein Business hat, weil der neue Thermomix auf dem Markt ist. Natürlich hat man damit alles auf Knopfdruck fertig, aber man geht doch wegen der Atmosphäre und des Erlebnisses ins Restaurant.“ Hamer ist sich sicher, dass KI bestimmte Bereiche der Fotografie verändern wird – aber nicht das, was PicturePeople ausmacht. „Echte Fotografen wird KI nicht ersetzen, denn die Leute wollen authen-

tische Bilder.“ Er sieht in der Entwicklung sogar eine Chance und verspricht sich Unterstützung und Effizienzsteigerung durch Künstliche Intelligenz, beispielsweise bei der Bildbearbeitung.

Unternehmenskultur mit Mut und Teamgeist

Das besondere Erlebnis gilt nicht nur für die Kunden, sondern ebenso für die Mitarbeiter. Auch dort blitzt wieder das leicht Verrückte auf, denn wer kommt schon auf die Idee, mit 600 Personen eine Teamreise nach Spanien zu unternehmen? Wohl nur jemand mit Leidenschaft für unkonventionelle Ansätze und dem Mut, außerhalb der Norm zu denken. Selbstverständlich stellen sich manche Einfälle auch als Flop heraus, aber das sollte niemanden davon abhalten, Dinge auszuprobieren und über den Tellerrand zu blicken, so Hamer. Gründern rät er, sich zu trauen, gegen den Strom zu schwimmen. Sie sollten neue Wege gehen, statt ausgetretene Pfade zu beschreiten. „Wenn alle sagen, es geht in diese Richtung, überleg mal, ob es nicht auch in die andere geht.“

Rückblickend würde Hamer bei seiner Unternehmensgründung heute einiges anders machen. Mutiger würde er auftreten, früher größer expandieren, weniger vorsichtig mit Finanzierungen und Risiken umgehen, schneller auf das Franchise-Modell setzen. „Ich habe mich sehr stark auf Cashflow und Sparkassenfinanzierung konzentriert, was gut funktioniert hat. Im Gesamtrisiko kamen wir mit einer sehr geringen Kapitalaufnahme aus, also sehr wenig Darlehen. Nach der vierten eröffneten Filiale hatte ich ein Gespräch bei der Bank. Dort sagte man mir, dass es begrüßt würde, wenn ich jetzt keine weiteren Risiken eingehe.“ Doch der Gründer bewies Mut und hörte nicht auf den Berater. „Hätte ich das getan, hätte ich jetzt wohl vier Filialen, die wahrscheinlich ganz in Ordnung laufen würden, aber keine nationale Fotostudiokette.“ Insofern hat nicht nur sein Unternehmen eine Entwicklung durchlaufen, Hamer selbst ist mit PicturePeople gewachsen, vom Gründer zum Manager.

Neue Herausforderungen und Chancen

Ein Blick in die Zukunft von PicturePeople zeigt, dass einige Veränderungen anstehen. So stellt das Gesetz zur Stärkung der Sicherheit im Pass-, Ausweis- und ausländerrechtlichen Dokumentenwesen, das am 1. Mai 2025 in Kraft getreten ist, das Unternehmen vor neue Herausforderungen. Passbilder müssen dann in digitaler Form vorliegen und gesichert an die ausstellenden Behörden verschickt werden. Auf die geänderten Bedingungen müsse man schnellstmöglich reagieren, erklärt Hamer. Ein Mitspracherecht haben Fotostudios nicht. PicturePeople-Fotografinnen und Fotografen werden deshalb speziell geschult, alle aktuellen Anforderungen des Gesetzgebers für biometrische Passbilder einzuhalten und umzusetzen. Doch Hamer schaut auch positiv nach vorn: Die Fotostudiokette soll international etabliert werden. Weil die Expansion in Deutschland ausgereizt ist, denkt Hamer über die Erweiterung seines Unternehmens nach Österreich, Großbritannien und in die USA nach. Letztere hätten ein überraschend schwaches Angebot an modernen Fotostudios. Christian Hamer und sein Team sind bereit, die Fotowelt weiter aufzumischen – mit verrückten Visionen, Unternehmergeist, Erfahrung und dem Mut, neue Wege zu gehen.

Für angehende Gründer

Tipps von Christian Hamer

01

Verlasse ausgetretene Pfade
Wenn alle sagen, es geht in diese Richtung, überleg, ob es nicht auch in die andere geht.

02

Denke nicht zu früh zu klein
Wer mutiger ist, wächst schneller.

03

Bewerte Kritik nicht über
Vertrauen in die eigene Überzeugung kann sich mehr auszahlen als Marktforschung.

04

Cashflow-Fokus ist sicher, aber limitiert
Finanzierung kann ein Wachstumsmotor sein.

05

Teamgeist ist entscheidend
Unternehmenskultur sollte inspirieren – auch mit verrückten Vorhaben.

„Echte Fotografen wird Künstliche Intelligenz nicht ersetzen, denn die Leute wollen authentische Bilder. Das besondere Erlebnis gilt nicht nur für die Kunden, sondern ebenso für die Mitarbeiter.“

[rechts] Ein leerstehendes Ladenlokal von Hamers Vater diente als erstes PicturePeople-Studio. Mittlerweile gibt es 70 in Deutschland.

[oben] Um den Teamgeist zu stärken, setzt Christian Hamer ebenfalls auf besondere Erlebnisse. Alle 600 Mitarbeitenden durften mit ihm nach Spanien reisen.

[links] Lockere Atmosphäre, flache Hierarchien: Bei PicturePeople wird Teamwork auf Augenhöhe großgeschrieben – gemeinsame Späße inklusive.