BRANCHENEINBLICK

Fakten, die über Ihren Erfolg entscheiden.

WKO WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

hauptberuflich Selbstständige (40-50h)

BERUFSFOTOGRAF:INNEN

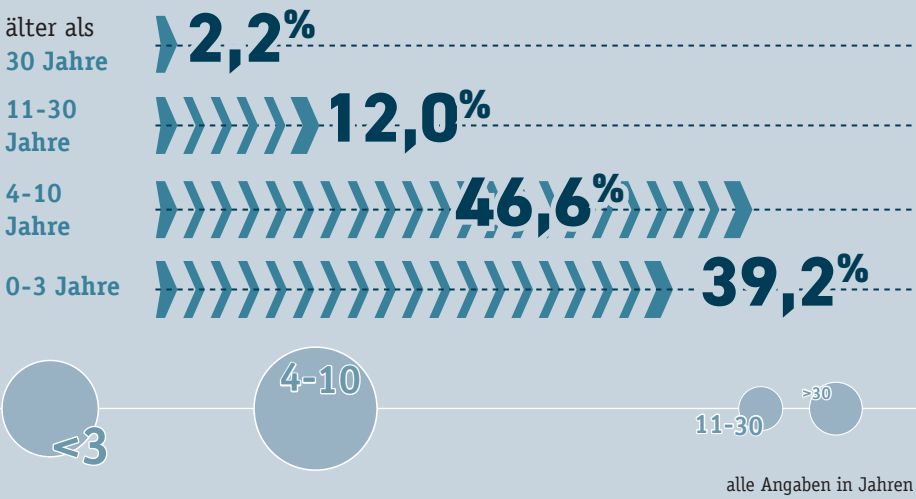
ALTERSSTRUKTUR DER UNTERNEHMER:IN

Das Alter der Unternehmer:innen hat häufig einen Einfluss auf die unternehmerische Tätigkeit: Wie viele Jahre Berufs- und Branchenerfahrung hat man bereits aus unselbstständiger Tätigkeit (vor der Gründung), welchen Kundenstamm hat man sich bereits aufgebaut bzw. welche potenziellen Kunden kann man ansprechen? Wie gelingt es, Neukunden ans Unternehmen zu binden?

Früher Schritt in die Selbstständigkeit.
Viele Unternehmer:innen gehen nicht als Selbstständige in die Pension.

ALTERSSTRUKTUR DER UNTERNEHMEN

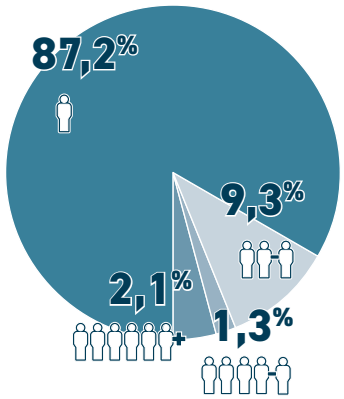
Ein hoher Anteil an jungen Unternehmen deutet auf rege Gründungsaktivität hin. Ein geringer Anteil an Unternehmen, die längerfristig bestehen, kann als Zeichen dafür gewertet werden, dass kein hinreichend großer Kundenstamm aufgebaut werden kann. Gründungen und Schließungen verändern die Wettbewerbsstruktur innerhalb der Branche.



alle Angaben in Jahren

GRÖSSE DER UNTERNEHMEN (BESCHÄFTIGUNG)

Die Unternehmensgröße kann sowohl gemessen an Personen als auch am Umsatz dargestellt werden.



Rund 87 % der Unternehmen sind Ein-Personen-Unternehmen.

GESCHÄFTSMODELL

Das Geschäftsmodell beschreibt die Funktionsweise eines Unternehmens – wie und wodurch es Gewinne macht.

Das Berufsprofil der Berufsfotograf:innen beinhaltet unterschiedliche Aspekte der Aufnahmen, wie bspw. Personen oder Gruppen oder in der Bildbearbeitung und der Art der Herstellung. Es gibt unterschiedliche Geschäftsmodelle und **Schwerpunktsetzungen** in der Branche, exemplarisch:

- *Personen/Gruppen*
- *Anlassfotografie (z.B. Hochzeit)*
- *Werbefotografie (z.B. Produkte)*
- *Tierfotografie*

Die **Berufsausübung** erfolgt in den meisten Fällen mobil, d.h. bei der Kundschaft oder in/bei angemieteten Locations. Die Berufsfotograf:innen müssen somit flexibel in der Berufsausübung (auch im Einsatz Ihres Equipments). Für gewisse Schwerpunktsetzungen wie z. B. Porträtfotos werden auch Studios betrieben – die Größe der betriebenen Geschäftslokale (separat oder am Wohnsitz) beginnt typischerweise ab ca. 40m².
Aus Kundenperspektive sind **gleichbleibende Öffnungszeiten** wichtig. Im Allgemeinen erfolgt ohnehin längerfristig eine Terminvereinbarung. Im Gegensatz zu Betrieben mit Mitarbeitenden (bspw. Fotofachhandel) unterliegen Selbstständige keiner gesetzlichen Regelung betreffend der Arbeits- und Öffnungszeiten.
Im Durchschnitt gibt es in jeder der rund 2.090 Gemeinden mehrere Anbieter (~ 5 Unternehmen). Ein **zentraler Faktor** beim Geschäftsmodell ist somit die **preisliche Positionierung.** Hier gibt es enorme Unterschiede.
Besonders entscheidend für die Kundenakquise ist der Aufbau einer professionellen Website, da aus Kundensicht das **Aussehen der Website** die Qualität der angebotenen Leistung widerspiegeln kann. **„Mundpropaganda"** als Akquiseform (speziell bei potenziellen Multiplikatoren im Kundennetzwerk) ist zweifelsfrei ein zentrales Element im Kundenbeziehungsmanagement. Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, ist es wichtig, seinen eigenen Stil (Fotografie & Kundenbeziehungsmanagement) – ein USP (Alleinstellungsmerkmal) - zu finden und diesen zu perfektionieren.

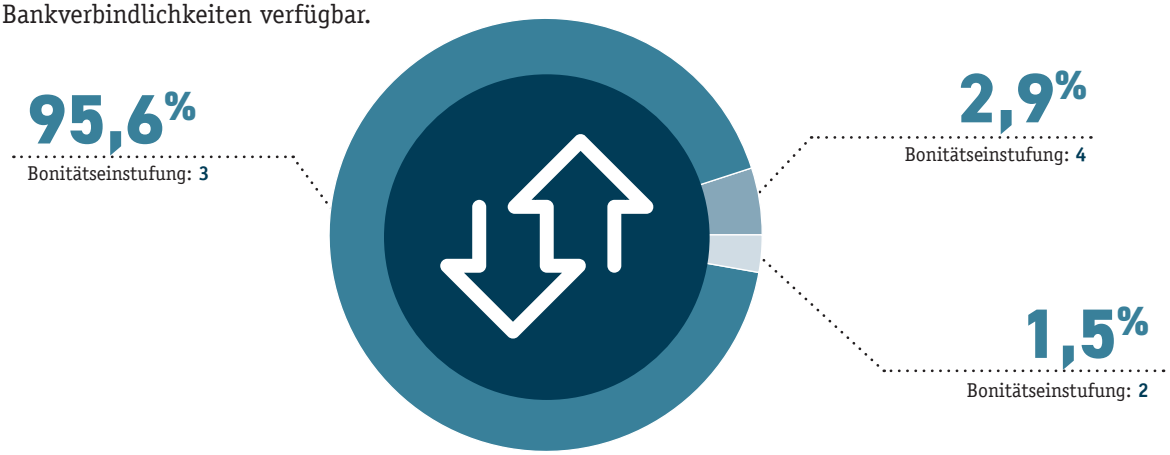
ARBEITSZEIT DER UNTERNEHMER:INNEN

Die Arbeitszeit der Unternehmer:innen ist gerade bei Ein-Personen-Unternehmen die Basis für die Geschäftstätigkeit. Die Unternehmer:innen müssen sich sowohl um die Kundschaft (Aufträge) als auch die administrativen Arbeiten (Buchhaltung, Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen etc.) kümmern. **Die Anzahl der Arbeitsstunden ist für die Umsatzhöhe ausschlaggebend.**

! **Selbstständige arbeiten in Österreich deutlich länger als unselbstständig Beschäftigte – insgesamt rund 2.100 Arbeitsstunden im Jahr.**
Unter Berücksichtigung von Urlaub, Feiertagen bzw. Krankenständen ergibt sich eine typische Arbeitswoche von 50 Arbeitsstunden (gegenüber z.B. 40 Stunden bei einem Vollzeitdienstverhältnis).
Der überwiegende Teil der Arbeitszeit (jedenfalls im Ausmaß einer Vollzeitarbeitskraft ist für die berufliche Tätigkeit für Kunden zu verwenden, der kleinere Teil (wohl max. 20 %) für die weitere administrative Arbeit.

RATING

Das Rating stellt eine Bonitätseinstufung von Unternehmen dar. Es erfolgt eine Einstufung der wirtschaftlichen Lage anhand von Finanzkennzahlen. Die Bonitätsstufen 1 und 2 bedeuten, dass eingestufte Unternehmen ein sehr geringes (Ausfalls- bzw. Insolvenz-)Risiko haben. Die Klasse 3 entspricht einer „durchschnittlichen Bonität". Die Stufen 4 bis 6 weisen eine sehr schlechte Bonität aus – das (Ausfalls- bzw. Insolvenz-)Risiko liegt über dem Durchschnitt und es sind keine zusätzlichen Bankverbindlichkeiten verfügbar.



BANKVERBINDLICHKEITEN

Bankverbindlichkeiten sind verzinstes rückzahlbares Fremdkapital, für das typischerweise auch Sicherheiten (z.B. die persönliche Haftungvon Unternehmer:innen) übernommen werden muss. Langfristige Bankverbindlichkeiten dienen typischerweise zur Finanzierung von Investitionen. Der Kontokorrentkredit zählt zu den kurzfristigen Bankverbindlichkeiten, hierüber erfolgt vielfach die Finanzierung des laufenden Betriebes.

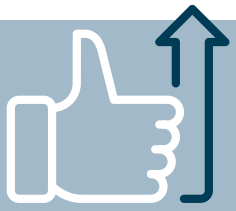
! Bei einem Jahresumsatz von € 94.000,– wird im Durchschnitt eine Bankfinanzierung im Ausmaß von rd. € 13.400,– in Anspruch genommen.

BREAK-EVEN-UMSATZ – DIE GEWINNSCHWELLE

Der Break-Even-Point ist jener Wert, bei dem die Einnahmen (Umsatzerlöse) den Ausgaben (Gesamtkosten) entsprechen. Über diesem Punkt wird ein Gewinn erwirtschaftet, darunter ein Verlust.

! Auf Basis der o.a. Kostenstruktur ergibt sich ein Mindestumsatz für ein EPU von rd. € 94.000,– p.a.
Bei einem angenommenen Umsatz je Kunde in Höhe von € 330,– exkl. USt (sohin € 396,– inkl. USt) erfordert die Erreichung des Mindestumsatzes insgesamt rd. 280 Dienstleistungen – sohin rd. 1 am Tag.
Die Umsätze je Kunde variieren in dieser Berufsgruppe stark, in Abhängigkeit der gewählten Schwerpunktsetzung.

Besonders in der Zeit nach der Unternehmensgründung, in der Aufbauphase des Kundenstammes, aber auch in Urlaubszeiten etc. kann es zu erheblichen Stehzeiten kommen. Ungefähr 70 % - 80 % der aufgewendeten Zeit ist als verrechenbar einzustufen. Die nicht verrechenbaren 20 % - 30 % entfallen auf administrative Tätigkeiten wie Buchhaltung und eigene Werbung. Neben der Verteilung zwischen Stamm- und Laufkunden ist im Hinblick auf den erforderlichen Kundenstamm (Anzahl der Stammkunden) natürlich die Wiederkaufhäufigkeit pro Jahr relevant. Die Wiederkaufrate bei Berufsfotografen liegt je nach Spezialisierung bei rund 50 %. Abhängig von der Schwerpunktsetzung kann diese Rate auch stärker variieren.



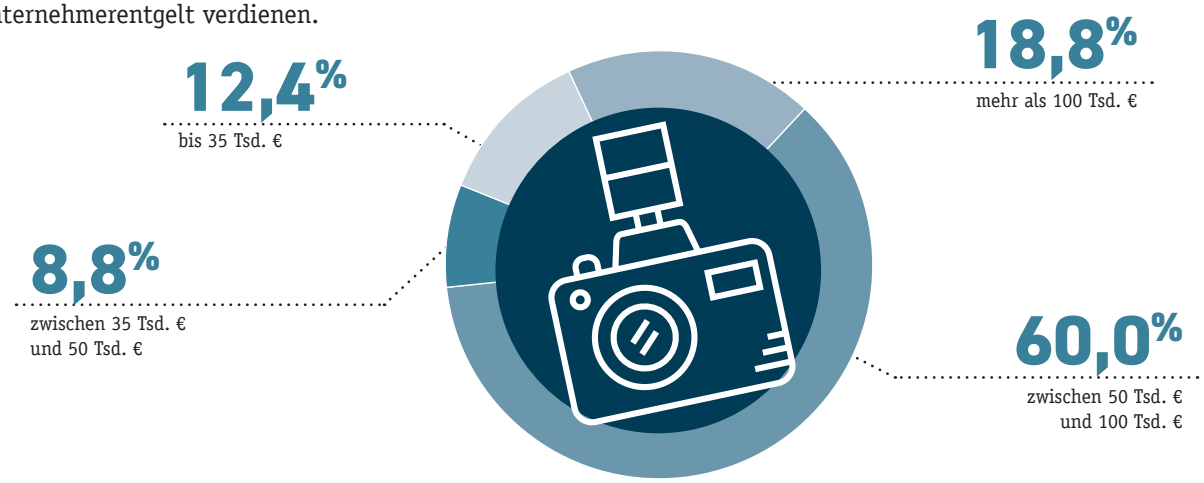
Erforderlicher Mindestjahresumsatz: € 94.000,–

Arbeitstage	215
Arbeitsstunden (p.a.)	1.720
Mindest-Stundenumsatz Ø	55,–
Annahme: Umsatz je Kunde	330,–
Anzahl (Kunden/Jahr)	**284**
Anzahl (Kunden/Tag)	**1,3**

Ein Teil der Unternehmen werden die Kleinunternehmerregelung betreffend USt in Anspruch nehmen.

UMSATZNIVEAUS DER UNTERNEHMEN

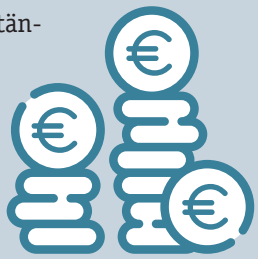
Die Höhe der Umsätze ist zentral für den nachhaltigen Bestand des Unternehmens. Eine zu geringe Umsatzhöhe kann dazu führen, dass die Kosten nicht zur Gänze gedeckt werden können. Das bedeutet, dass der/die Unternehmer:in nicht zur Gänze das Unternehmerentgelt verdienen.



Die meisten Unternehmen mit weniger als € 100.000,– sind Ein-Personen-Unternehmen.

KOSTENSTRUKTUR

Es ist zwischen fixen und variablen Kosten zu unterscheiden. Die fixen Kosten fallen an, unabhängig ob das Unternehmen Umsätze erzielt. Es sind die Kosten der Infrastruktur des Unternehmens. Dazu zählen insbesondere die Personalkosten (Entgelt für Arbeitsleistung der Selbstständigen und/oder Beschäftigte) sowie die sonstigen Kosten (z.B. Miete, Versicherungen, ...), aber auch die Abschreibung für Investitionen. Variable Kosten sind abhängig vom Umsatz. Darunter fällt der Material- und Handelswareneinsatz.



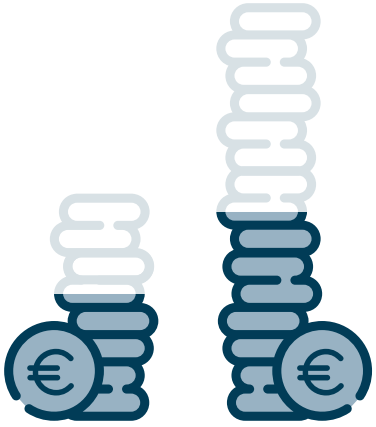
Die Branche ist gekennzeichnet von hohen Fixkosten und geringen variablen Kosten (rd. 12 % des Umsatzes).

Hohe Fixkosten bedeuten eine hohe Gewinnschwelle (Break-Even-Punkt). Im Branchendurchschnitt betragen die Fixkosten für ein Unternehmen (EPU), welches das gesamte Jahr tätig ist, rund € 83.000,–.

ERTRAGSKRAFT

Die Ertragskraft gibt das Ergebnis der Unternehmen wieder.
Im Durchschnitt sind die Unternehmen bis € 100.000,– Jahresumsatz nicht in der Lage, das komplette Unternehmerentgelt zu verdienen.

In der Größenklasse bis € 50.000,– wird im Durchschnitt 59 % des benötigten (kalkulatorischen) Entgelts erwirtschaftet. Bei Unternehmen bis € 100.000,– Jahresumsatz in der Regel nur 51 %, da fast immer Aushilfen bzw. Teilzeitbeschäftigte benötigt werden.



Impressum: Wirtschaftskammer Österreich, Abteilung Zielgruppenmanagement, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, http://epu.wko.at, für den Inhalt verantwortlich: Lukas Sprenger, MSc, BSc, Mag. Roman Riedl, Autor: Mag. Peter Voithofer, Grafik: nw-partner.at, Quellen: KMU Forschung Austria, KSV 1870 Information GmbH, Statistik Austria, Wirtschaftskammer Österreich, Interviews mit Unternehmer:innen

WEITERE INFOS UND KONTAKTE

BERUFS-FOTOGRAFEN
berufsfotografen.at

EPU
epu.wko.at/kontakt

GRÜNDER-SERVICE
gruenderservice.at/kontakt

Version 10/2024