

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 1 (1994)
Heft: 2

Artikel: Canon : Umzug und Umbruch
Autor: Maeder, Rolf / Koller, René
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-978727>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 28.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Editorial

Urs Tillmanns
Fotograf, Fach-
publizist und
Herausgeber von
FOTOintern

Die Reaktionen auf die erste Ausgabe von FOTOintern waren durchwegs positiv. FOTOintern scheint einem echten Bedürfnis der Schweizer Fotobranche zu entsprechen. Dabei stehen wir erst am Anfang und haben noch jede Menge Pläne, die wir im Laufe der nächsten Nummern realisieren werden. Das vorliegende Heft enthält auf 16 Seiten wiederum eine Fülle von Informationen zur Schweizer Fotoszene sowie jede Menge Neuheiten. Nachwehen der photokina, die sich in unseren Redaktionsräumen noch immer mit einigen Papierstapeln dokumentiert. Wir werden die Berge in den nächsten Wochen allmählich abtragen und bei der Berichterstattung auch besonders die Lieferbarkeit der Produkte in der Schweiz berücksichtigen. Und bereits brodelte es wieder in der Gerüchteküche, mit Neuheiten, die in Köln noch nicht gezeigt wurden, aber zum Weihnachtsgeschäft in der Schweiz lieferbar sein sollen. Mehr darüber lesen Sie bereits in 14 Tagen im nächsten FOTOintern.

Urs Tillmanns

Canon: Umzug und Umbruch

Bewegte Zeiten bei Canon: Nach dem Umzug von Zürich nach Neuenhof und der kürzlichen Integration in die Walter Rentsch Gruppe wurde jetzt der Firmensitz nach Dietlikon verlegt. Was sind die Hintergründe zur Übernahme der Walter Rentsch Gruppe durch die Canon Europe B.V. und welche Strategien sehen Rolf Maeder, Vicepresident, und René Koller, General Manager für Foto/Video-Produkte. Urs Tillmanns hat sich mit ihnen über die Zielsetzungen unterhalten.

FOTOintern: Herr Maeder, Canon hat die Walter Rentsch Holding AG und den Fotolieferanten Canon (Schweiz) AG übernommen. Was steckt dahinter? Weshalb hat man nicht die Walter Rentsch Gruppe in Canon umbenannt?

Rolf Maeder: Das hat verschiedene Gründe. Einmal liegt es an den Besitzverhältnissen. Canon Europa besitzt zwar mit 51 Prozent der Stimmen die Mehrheit der Walter Rentsch Holding AG, hat jedoch nur 34 Prozent des Kapitals übernommen. Die weiteren 49 Prozent haben eine relativ breite Streuung im Markt, was eine Umbenennung

des Unternehmens vermöglichte. Der zweite Grund liegt darin, dass Walter Rentsch in der Bürokommunikation einen sehr gut eingeführten Namen hat, den wir nicht preisgeben möchten. Längerfristig ist jedoch eine 100%ige Aktienübernahme durch Canon und eine entsprechende Namensanpassung denkbar.

FOTOintern: Wie schnell ist die Übernahme vor sich gegangen?



Die Leitung des Canon-Fotobereichs in der Walter Rentsch-Gruppe: Vicepresident Rolf Maeder (rechts) und General Manager für Foto/Video-Produkte René Koller (links).

Fortsetzung Seite 3

6 Handel

Die neuesten Marktentwicklungszahlen des Bundesamtes für Statistik belegen einen Aufwärtstrend im August für den Detailhandel.

8 Verkauf

Verkäufer suchen nach einem neuen Image und neuen Berufsbezeichnungen. Diesem interessanten Phänomen ist Jacques Egli nachgegangen.

9 Termin

Am 7. November führen die wichtigsten Lieferanten in Dintikon (bei Lenzburg) einen Occasionsmarkt für Fotohändler und Fachfotografen durch.

10 Digital

Die neuen Bildbearbeitungsstationen von Kodak zeigen interessante Perspektiven für den Fotofachhandel. Die ersten 20 Pilotanlagen laufen seit kurzem in der Schweiz.

11 Aktuell

Wichtige Neuheiten aus aller Welt. photokina-Nachlese, speziell auf den Schweizer Fotomarkt abgestimmt. Dazu neue Produkte für die Amateur- und Fachfotografie.

16 Stellen

Suchen Sie für Ihren Betrieb qualifiziertes Personal? Mit einem Inserat in FOTOintern erreichen Sie über 10000 Leute, die beruflich mit der Fotobranche verbunden sind.

Dein Kollege wird
befördert.

Dein Nachbar gewinnt
im Lotto.

Dein Freund heiratet
Deinen Schwarm.

Du kannst trotzdem
Spass haben.



Polaroid und Freude herrscht.

Fortsetzung von Seite 1

Maeder: Die ersten Gespräche haben auf höchster Ebene schon vor etwa zwei Jahren stattgefunden. Im letzten Dezember wurden dann die Verträge unterzeichnet, mit der Massgabe, den Canon-Fotobereich vorläufig noch in

Logistikzentrum in Mägenwil für beide Sparten für eine optimale Lagerhaltung und reibungslose Auslieferung bestens eignete.

FOTOintern: Hat die Übernahme personelle Konsequenzen gehabt?

Maeder: Nein. Wir haben alle Mitarbeiter der Canon AG



Das Logistikzentrum der Walter Rentsch Gruppe in Mägenwil ...

Neuendorf zu belassen. Die Idee, Neuenhof aufzulösen und hier in Dietlikon Synergien zu nutzen, konnte dann plötzlich sehr schnell realisiert werden, nicht nur weil wir hier in Dietlikon die geeigneten Räumlichkeiten zur Verfügung stellen konnten, sondern auch, weil sich unser

übernommen, bis auf vier, die sich mit einem neuen Tätigkeitsprofil oder dem längeren Arbeitsweg nicht abfinden konnten. Abgesehen davon, haben wir unseren Personalbestand im Bereich der Profiprodukte sogar noch um zwei Stellen erweitert.

FOTOintern: Wollen Sie sich in diesem Bereich demnach stärker engagieren?

Maeder: Das ist richtig. Wir haben schon heute im Bereich der Sportfotografie einen sehr hohen Benutzeranteil, und besonders die soeben vorgestellte EOS-1n sowie weitere geplante Produkte sind eindeutig auf den Berufsfotografen ausgelegt.

FOTOintern: Welchen Umsatz erzielt die Walter Rentsch Gruppe, und wie gross ist etwa der Fotobereich?

Maeder: Die bisherige Walter Rentsch Gruppe hat einen Umsatz von rund 320 Millionen Franken erzielt. Davon entfällt etwa ein Drittel auf Wiederverkauf von Büro- und zwei Drittel auf Direktverkauf von Grossgeräten. Der Anteil Foto dürfte künftig im Bereich Wiederverkauf etwa 35 Prozent ausmachen.

FOTOintern: Wie haben Sie die Übernahme erlebt, und welche Vorteile sehen Sie für die Zukunft des Fotobereiches innerhalb der Walter Rentsch Gruppe?

René Koller: Die Sache kam für uns nicht ganz unerwartet; man munkelte intern ja schon lange, dass sich in den Chefetagen der beiden Firmen irgendwas tut. Als Vorteile sehe ich vor allem die Synergien und das Sparpotential, die sich für den Foto- und Videobereich mit einem so starken Partner ergeben. Die Lagerhaltung ist nur ein Beispiel dafür, die Möglichkeiten

FOTOintern: Zur Zeit ist die Fotobranche etwas in Aufruhr, nicht zuletzt aufgrund der Entwicklung bei den Grossverteilern. Was können sie für den Fotofachhandel tun?

Maeder: Mit diesem Problem können wir umgehen, denn wir haben exakt dieselbe Situation im Bereich der Canon Bürogeräte. Wir lösen aber das Problem nicht damit, dass wir die Grossverteiler nicht beliefern. Wenn diese unbedingt ein bestimmtes Canon Produkt wollen, dann beschaffen sie es sich irgendwo anders.



... liegt unmittelbar an der SBB-Linie Zürich-Bern

im Bereich Marketing und Werbung oder von Schulung und Weiterbildung sind weitere, die für uns sehr wichtig sind.

FOTOintern: Je grösser eine Firma, desto träger wird sie. Ist Canon träger geworden?

Maeder: Das glaube ich nicht. Der Fotobereich ist als Profitcenter organisiert, somit auf sich selbst gestellt, und er ist auch personell weitgehend von der Bürokommunikation getrennt. Abgesehen davon, planen wir mit unseren bisherigen Partnern breit angelegte Aktionen, die ganz auf die internationalen Canon-Strategien ausgerichtet sind. Trägheit wird man uns sicher auch in Zukunft nicht vorwerfen können. Im Gegenteil: Wir setzen alles daran, alle unsere Kunden besser und zu optimalen Konditionen beliefern zu können.

Die Lösung liegt vielmehr darin, dass man das Sortiment strategisch so gestaltet, dass der Fachhandel jene Produkte erhält, die auf seine Kundschaft zugeschnitten sind. Nur muss der Fotohandel etwas für diese umsatzträchtigen Topprodukte tun. Das sind keine Selbstverkäufer. Der Fotofachhandel ist das Gesicht der Fotografie. Nun gibt es Gesichter, die sind besser oder schlechter geschminkt. Besser geschminkte Gesichter sind schöner und verkaufen besser.

FOTOintern: Gibt es aus dem Foto- und Videobereich von Canon Beispiele für diese auf den Fachhandel ausgerichteten Produkte?

Koller: Sicher. Die Topprodukte EOS-1, EOS-1n und EOS-5 beispielsweise oder die

Canon im Spiegel der Marktzahlen

Fotomarkt

Fotokameras gesamt
(Feb. – Juli 1994)

Stück	- 8,5 %
Wert	+ 6,4 %

Canon (Feb. – Juli 1994)

Stück	+ 40 %
Wert	+ 30 %

Videomarkt

gesamt (Feb. – Juli 1994)

Stück	- 12,2 %
Wert	- 16,1 %

Canon (Feb. – Juli 1994)

Stück	± 0 %
Wert	+ 11,7 %

Quelle: IHA, Hergiswil

Fortsetzung Seite 5

Mit der neuen Kleinen geht das Fotografieren so:

Brennweite 38 mm. Motiv: Die halbe Innerschweiz.

«Was ist denn das für ein Walbuckel da hinten?»



«Fahre mal das Zoom aus.»

«Aha, ein Hügel mit einem Baum drauf.»

«Wie schön. Da geh' ich gleich noch näher ran.»



«Mit diesem Zoom ein Kinderspiel.»

«Ach! Ein Kirschbaum. Darunter ein Liebespaar.»

«Wie romantisch. Wer ist es denn?»



«Ssssr, macht das Objektiv.»

«Herrje, das ist ja - meine Tochter.»

Brennweite 135 mm. Motiv: Zwei Küssende.



DAS LEBEN IST VOLLER MINOLTA.



Die Kleine mit der grössten Röhre ist da. Eine einmalige Kompaktkamera. Klein, leicht und ganz einfach zu bedienen. Die Zoom 135 EX von Minolta hat dazu aber auch ein Zoomobjektiv mit einem sagenhaften Brennweitenbereich von 38-135 mm. Plus Spotmessungs- und Belichtungskorrekturfunktion wie bei einer Profikamera.

Foto-Wettbewerb entschieden

Der von ColorPhot Rolf Waelchli AG, Bern, in Zusammenarbeit mit Agfa durchgeführte Foto-Wettbewerb ist entschieden. Das populäre Thema «Personen und Familie» hat zahlreiche Fotoamateure dazu animiert, besonders originelle und interessante Bilder zu diesem Wettbewerb einzureichen.



Claudia Meyer nimmt von Rolf Waelchli den ersten Preis, eine kostbare «Jordi-Uhr, entgegen.

das erste Mal, dass ich an einem Fotowettbewerb teilnahm, und so hat es mich natürlich überrascht, dass ich mit dem ersten Preis gleich die schöne Jordi-Uhr gewonnen habe», sagt Claudia Meyer. Der Wettbewerb sei ein grosser Erfolg gewesen, meinte Rolf Waelchli, Inhaber und Geschäftsführer der Color-

Phot Rolf Waelchli AG. «Die vielen interessanten Bilder bestätigen, dass sich viele Amateurfotografen intensiv mit einem gestellten Thema und der Fotografie auseinandersetzen. Für mich war der Fotowettbewerb mit Agfa ein gelungenes Experiment, das ich in ähnlicher Art bestimmt wieder durchführen werde; nicht zuletzt, weil ich der Ansicht bin, dass solche Aktionen die kreative Fotografie in unserem Lande fördern.»

Die Fachjury hatte keine einfache Aufgabe, unter den vielen hervorragenden Bildern die besten auszuwählen. 50 Teilnehmer hatten nicht nur Glück, sondern in erster Linie durch ihr fotografisches Können bewiesen, dass sie das anspruchsvolle Thema in ausdrucksstarke Bilder umsetzen konnten. Ihre Teilnahme wurde mit attraktiven Preisen belohnt. Die Hauptgewinnerin des Wettbewerbs ist Claudia Meyer aus Kerzers. «Es war

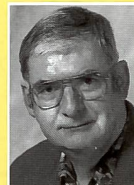


SVPG



Mehrwertsteuer-Pauschalabrechnung

3% ist nicht weniger als 6,5%!



Hans Peyer
Präsident
und Sekretär
des SVPG

Zur Zeit verschickt die Steuerverwaltung ein Formular, mit dem man sich der vereinfachten Abrechnung nach Saldo-Steuersätzen unterstellen kann. Dies ist möglich bei einem Jahresumsatz von weniger als Fr. 500'000.-. Der Steuersatz für Foto-geschäfte und Fotografen ist dann 3%. Auf den ersten Blick könnte man glauben, dass man damit günstiger fährt als mit der normalen detaillierten Abrechnung. Dem ist nicht so, wie auch die Steuerverwaltung in ihrer Wegleitung darlegt. Die Sätze wurden so berechnet, dass die zu bezahlende Steuer ungefähr gleich hoch ist wie bei der normalen Abrechnung.

Der Grund dafür ist das Wegfallen der Möglichkeit, Vorsteuern abzuziehen auf den Wareneinkäufen, dem Betriebsaufwand und den Investitionen. Es könnte deshalb leicht geschehen, dass mit der pauschalisierten Abrechnung schlussendlich die Steuerbelastung sogar höher würde. Diese Abrechnungsart hat also nur den Vorteil, dass keine Vorsteuern ermittelt werden müssen, ist also eine buchhalterische Erleichterung und spart vielleicht in diesem Bereich Kosten. Das heisst aber bei weitem nicht, dass keine Buchhaltung zu führen ist. Wichtig sind in diesem Zusammenhang auch die Fristen. Die «Saldo-Steuersätze Unterstellungserklärung» muss bis spätestens Ende Februar bei der Warenumsatzsteuerverwaltung (ab 1. Januar Mehrwertsteuerverwaltung) in Bern eingehen. Wenn Sie nicht ab der ersten Abrechnung pauschalisiert abrechnen, können Sie nachher erst nach Ablauf von 6 Jahren wieder zu dieser wechseln. Andererseits können Sie schon nach einem Jahr zur genauen (also nicht pauschalisierten) Abrechnung wechseln. Verpassen Sie den Termin nicht!

Übrigens: Sind Sie bei der Mehrwertsteuer angemeldet? Die Ausrede «Ich wurde nicht angefragt» wird Ihnen kaum helfen. Falls Sie keine Anfrage von der Eidgenössischen Steuerverwaltung erhalten haben, melden Sie sich schriftlich an: Eidg. Steuerverwaltung, Hauptabteilung Warenumsatzsteuer, Effingerstr. 27, 3003 Bern. Die Chance, telefonisch durchzukommen, ist sehr gering.

Brauche ich eine neue Kasse?

Nein! Obgleich Ihnen selbstverständlich jeder Verkäufer von Kassen gerne eine neue verkaufen möchte. Notwendig für die Mehrwertsteuerabrechnung ist sie nicht, sofern Sie bei Ihrer jetzigen Kasse die Möglichkeit haben, die Mehrwertsteuernummer in den Kassabonaaufdruck aufzunehmen. Dies ist bei den meisten nicht sehr alten Kassen möglich.

Hans Peyer, SVPG-Sekretariat: 01 341 14 19, Fax 01 341 10 24

Fortsetzung von Seite 3

Videokameras EX-2Hi und UCX-1Hi werden nur über den Fachhandel vertrieben. Sie sind keine Massen- sondern erklärungsbedürftigere Profiprodukte. Dabei werden wir dem Fotohandel behilflich sein, denn eines unserer Ziele der Umstrukturierung sind mehr Kurse für den Handel.

FOTOintern: Canon ist ja in einem sehr breiten Markt tätig, der von Kameras über Kopier- und Faxgeräte bis zu Computer-Peripherien reicht.



Ein Ziel der Umstrukturierung: Mehr Schulung für den Fachhandel in modernsten und gut eingerichteten Räumlichkeiten.

Wie lassen sich diese Bereiche von der Philosophie her unter den Canon-Hut kriegen?

Maeder: Mr. H. Tanaka, Vice-President Canon Inc., hat dies einmal sehr treffend formu-

liert: «Kameras sind das Gesicht von Canon. Die Printer sorgen für Wachstum, und die Kopierer sind unser Profit». Und so wie wir die Japaner kennen, die unter keinen Umständen ihr Gesicht verlieren dürfen, wird Canon alles daran setzen, das Kamerageschäft weltweit nicht nur zu erhalten, sondern auch zu fördern, auch wenn dieses, gemessen am Canon-Gesamtumsatz, nur etwa 15 Prozent ausmacht.

FOTOintern: Wir danken Ihnen bestens für das Gespräch.