

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 6 (1999)
Heft: 3

Artikel: Schröttig oder nötig für unsere Branche?
Autor: Nabholz, Rolft / Schenk, Paul
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-979195>

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: 14.03.2025

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

FOTO

neuheiten

handel

wirtschaft

Grossauflage:
8'400 Exemplare

mit digital imaging

INTERN 3/99 15. Februar 1999

FOTOintern, 14-tägliches Informationsblatt für Berufsfotografen, den Fotohandel und die Fotoindustrie
Abo-Preis für 20 Ausgaben Fr. 48.-

editorial



Urs Tillmanns
Fotograf, Fachpublizist
und Herausgeber
von FOTOintern

Wie bitte? Ach so, Sie möchten meine Meinung zum Thema «Berufsverbände» hören. Ob sie heute noch nötig sind, in einer Zeit, in der alles mit Gesetzen, Vereinbarungen, Richtlinien, Reglementen, Usancen und Weiss-ich-was-noch-alles bis ins letzte Detail geregelt ist? Viele Kollegen haben längst den Austritt gegeben und gehen für den sowieso viel zu hohen Mitgliederbeitrag ein paar Mal gut essen. Davon haben Sie mehr – glauben sie ...

Persönlich halte ich Berufsverbände gerade in der heutigen Zeit für wichtiger denn je. Für mich am wichtigsten ist der Kontakt mit Kollegen, mit denen ich mich fachlich austauschen und neue Meinungen hören kann. Alleine dieser Informationsvorteil ist in den meisten Fällen den Jahresbeitrag wert. Dann kommt die Tatsache hinzu, dass sich gewisse Probleme besser oder überhaupt nur in der Gemeinschaft lösen lassen. Da ist es mir nicht ganz unwichtig, ob ich dazugehöre oder nicht. Und zum Schluss komme ich mir als «Schwarzfahrer» vor, wenn ich als Nichtmitglied von jenen Vorteilen profitiere, die meine Kollegen im Verband erarbeitet haben ...

Urs Tillmanns

berufsverbände: **schröttig oder nötig für unsere Branche?**



In Regensdorf haben sich die beiden neuen Präsidenten Rolf Nabholz des ISFL und Paul Schenk des SVPG zu einer Diskussion getroffen. Wir haben die Gelegenheit benutzt, um ihnen ein paar Fragen über Sinn und Zweck von Verbänden zu stellen.

Wie wichtig sind heute Branchen- und Berufsverbände noch, und welches sind die Vorteile einer Mitgliedschaft?

Rolf Nabholz: Berufsverbände sind heute unverändert wich-

tig, einerseits für die eigene Information und den Erfahrungsaustausch, andererseits aber auch, um gemeinsame Aktionen durchzuführen, wie Ausstellungen, Wettbewerbe,

aber auch Umsatzstatistiken etc. zu erstellen. Zentrale Bedeutung für mich hat die zwischenmenschliche Beziehung, der Kontakt mit anderen Mitgliedern.

Paul Schenk: Es braucht Berufsverbände, um die Branche aufrechtzuerhalten. Das gilt vor allem für die Aus- und Weiterbildung des Personals, um die Erhaltung des Fachwissens also, aber auch, um generelle Fragen, Anliegen und die Interessen der Mitgliederfirmen zu vertreten, zum Beispiel bei Verhandlungen mit Behörden und übergeordneten Instanzen.

Die beiden Verbände ISFL und SVPG sind grundsätzlich anders ausgerichtet und haben unterschiedliche Zielsetzungen. Worin bestehen die Gemeinsamkeiten und eventuelle Synergien?

Paul Schenk: Ich glaube, die Zielsetzungen der beiden Verbände liegen gar nicht so weit

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

SVPG GV: Neue Präsidenten

Seite **6**

fuji reala

Was bringt die vierte Schicht in den neuen Fujifilmen? Wir haben in Japan nachgefragt.

Seite **8**

mx-2700

Fuji springt über die Zwei-Millionen-Pixel-Hürde. Wird daraus ein neuer Trend?

Seite **11**

minolta

Das Nachfolgemodell der RD-175 kommt. Was kann die neue Dimäge RD 3000?

Seite **13**

*Hochentwickelt, vielseitig,
vollautomatisch*

Die neue SIGMA SA-5



Verschlusszeiten von 30s bis 1/4000s
Belichtungsreihenautomatik
Mehrfachbelichtungen bis zu 9 Aufnahmen
Motor mit bis zu 2,5 Aufnahmen /Sek.
Spiegelvorauslösung
Schärfentiefenkontrolle durch Abblendtaste
AF-Fokussierung durch HSM (Hyper-Sonic Motor)
Blitzsynchronisation bis 1/4000s (EF-430 Super)
Drahtlose TTL-Blitzsteuerung (EF-430 Super)
35 SIGMA-Objektive für jede Aufnahmesituation

SIGMA

Fortsetzung von Seite 1

auseinander, denn wir wollen beide nur eines: besser verkaufen. Wenn der Handel nicht funktioniert, funktioniert auch der Lieferant nicht. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit ist für beide lebenswichtig. Diese besteht zum Beispiel im gemeinsamen Erarbeiten von Richtlinien, die dann auch von beiden eingehalten werden. Dabei kann es um faire Verkaufsmethoden gehen oder auch um die Branchenusancen.

Rolf Nabholz: Das sehe ich auch so. Es gibt ganz sicher zwischen den beiden Verbänden mehr Gemeinsamkeiten, als man meinen könnte. Wichtig ist eine bessere Vertrauensbildung und ein intensiveres Gespräch.

Welches sind die wichtigsten Kritikpunkte des SVPG an der ISFL?

Paul Schenk: Erstens ist bedauerlich, dass nicht mehr Lieferanten Mitglieder im ISFL sind. Der Verband sollte unbedingt stärker werden und auch diejenigen Firmen zu seinen Mitgliedern zählen können, die heute und morgen auf Grund neuer Produkte unsere Handelspartner werden. Zweitens müssen wir uns darauf verlassen können, dass die Vereinbarungen, die von den beiden Verbänden getroffen werden, von allen Mitgliedfirmen eingehalten werden. Das ist heute – gerade bei Reparaturen – nicht immer der Fall.

Welches sind die wichtigsten Kritikpunkte des SVPG gegenüber des SVPG?

Rolf Nabholz: Ich sehe eigentlich keine Kritikpunkte, sondern höchstens Wünsche und Anregungen. Natürlich steht hier im Vordergrund eine



Rolf Nabholz aus Dietikon, neuer Präsident des ISFL.

höhere Mitgliederzahl. Jeder Verband ist darauf angewiesen. Die Mitgliederwerbung ist bei uns im Vorstand selbstverständlich ein Dauerthema, und wir sind ständig mit Firmen im Gespräch, um diese für unsere Sache zu begeistern. Das wünschen wir auch dem SVPG, denn auch der

Elektronikhandel ist auf eine völlig andere Geschäftspolitik ausgerichtet, in der Fotoprodukte immer nur die zweite Geige spielen werden.

Aber: Der Fotofachhandel muss sich heute ganz intensiv mit dieser neuen Technologie der Bildherstellung befassen.

«Für uns Fotolieferanten hat der Fotofachhandel einen bedeutenden und zunehmenden Stellenwert, denn gerade für elektronische Produkte, die sehr beratungsintensiv sind, ist der Fachhandel ein unverzichtbarer Partner.» *Rolf Nabholz*

Fachhändlerverband braucht mehr Mitglieder mit einer starken Position. Und vor allem sollte der SVPG eine Sektion Welschland aufbauen und damit Sprach- und Verständnisbarrieren überwinden. Wir können und wir dürfen nicht auf diesen Landesteil verzichten!

Welche Bedeutung hat der Fotofachhandel noch für die Fotoimporteure?

Rolf Nabholz: Für uns Fotolieferanten hat der Fotofachhandel einen bedeutenden und zunehmenden Stellenwert, denn gerade für elektronische Produkte, die sehr beratungsintensiv sind, ist der Fachhandel ein unverzichtbarer Part-

ner. Es ist für ihn ein wichtiges Zukunftsgeschäft, in das auch etwas investiert werden muss. Ist er dieser Herausforderung nicht gewachsen, dann fließt dieses interessante Geschäft ebenso an ihm vorbei, wie es vor Jahren schon einmal mit den ersten Videokameras der Fall war.

Welches sind die Erwartungen, die der SVPG an die Fotoimporteure bzw. an den ISFL stellt?

Paul Schenk: Eigentlich habe ich dazu schon sehr viel gesagt. Wichtig scheint mir heute auch der sukzessive Einbezug des Internet als Informationsmittel zwischen Lieferanten und Händler zu

sein. Wir sollten über ein individuelles Passwort geschützt Nettopreise – sozusagen zum Tageskurs – abfragen können, und die Lieferanten sollten uns per E-Mail sehr kurzfristig besondere Aktionen durchgeben können. Damit könnten wir zum Beispiel schneller auf Preisverletzungen reagieren. Das Internet ist ein geradezu prädestiniertes Medium, um den Verkaufspunkt schneller zu informieren.

Längerfristig könnten neue, vielleicht elektronische Vertriebsformen ein anderes Einkaufsverhalten der Kunden bewirken. Welche neuen Aufgaben würden sich dann für die beiden Verbände stellen?

Rolf Nabholz: Ich glaube, sehr viele Leute in unserer Branche unterschätzen die Wichtigkeit des Internet. Sowohl wir Lieferanten als auch der Fotofachhandel kommen nicht mehr an diesem Kommunikationsmedium vorbei, und für den Fotofachhändler sehe ich eine grosse Chance, über das Netz auf seine Dienstleistungen und seine Beratungskompetenz aufmerksam zu machen. Und wir Lieferanten werden mit Internet die Kommunikation zu den Händlern verbessern müssen. Dazu ist diese neue Technologie geradezu prädestiniert.

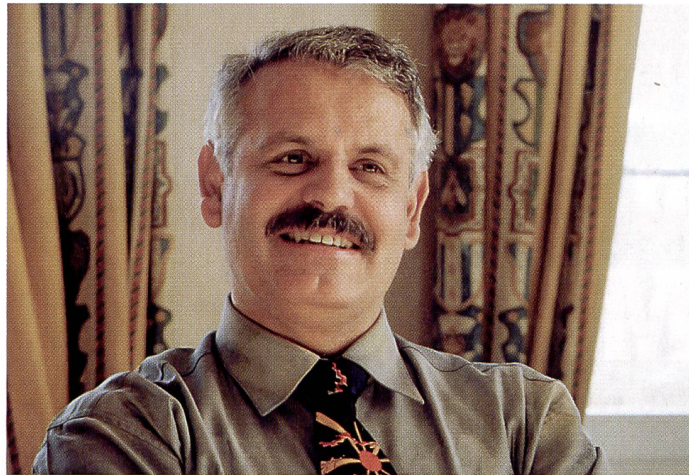
Herr Schenk, wie sehen Sie Internet und Fotohandel?

Paul Schenk: Sie sprechen mit der Präsenz von Fotoprodukten im Internet ein Problem an, das zwar noch nicht akut ist, aber das mich seit längerem sehr stark beschäftigt. Sicher ist, dass diese Entwicklung nicht aufzuhalten ist. Was können wir, der Fotofachhandel, gegen diese neue elektronische Vertriebsform unternehmen? Wir haben auch in

den Zeiten des Internet noch immer einen grossen Pfeil im Köcher: die kompetente Beratung. Wenn wir weiterhin unser Personal gut schulen und unsere Kundschaft auch auf lange Sicht fachlich kompetent beraten können, so bleiben wir gegenüber dem Internetangebot weiterhin überlegen. Die Qualität dieser Beratung – und damit unsere eigene Zukunft – haben wir selbst in der Hand. Deshalb ist mir die Ausbildung der jungen Berufsleute und die Weiterbildung des Personals ein so wichtiges Anliegen.

Die Mitgliederzahlen sind in beiden Verbänden rückläufig. Wie begegnet man diesem generellen Problem, und welche Aktivitäten sind in Bezug auf Mitgliederwerbung geplant?

Rolf Nabholz: Das ist, wie schon gesagt, bei uns ein Thema höchster Priorität. Aber ein Mitgliederschwund ist auch bei uns nicht festzustellen. Wir sind immer noch etwa gleich viele Mitglieder wie früher, nur bieten diese nicht mehr nur Blechwaren an, sondern sie sind verständlicherweise auch in anderen Geschäftsbereichen tätig. Das schmälert jedoch die zentralen Interessen des Verbandes nicht ...



Paul Schenk aus Unterseen, neuer Präsident des SVPG.

Paul Schenk: Beim SVPG war der Rückgang der Mitgliederzahl im letzten Jahr nicht dramatisch; wir haben 18 Mitglieder verloren und 17 neue

rer Branche tätig sind, zu unseren Mitgliedern zählen zu können. Das habe ich mir eigentlich auf die Fahne geschrieben.

«In erster Linie wünsche ich mir eine gute und konstruktive Zusammenarbeit mit der ISFL. Dabei habe ich ein sehr gutes Gefühl. Als zweiter Wunsch wäre mehr Mithilfe und Unterstützung bei der Aus- und Weiterbildung seitens der Lieferanten zu nennen.» **Paul Schenk**

gewinnen können. Aber das mindert die Problematik nicht! Ganz klar, dass es infolge altersbedingter und wirtschaftlicher Betriebsschliessungen natürliche Abgänge gibt, und dass weniger neue Firmen hinzu kommen. Unser Ziel muss es daher sein, möglichst alle Firmen, die in unse-

Welches sind die Wünsche des SVPG an den ISFL?

Paul Schenk: In erster Linie eine gute und konstruktive Zusammenarbeit. Dabei habe ich ein sehr gutes Gefühl. Als zweiter Wunsch wäre mehr Mithilfe und Unterstützung bei der Aus- und Weiterbildung seitens der Lieferanten

zu nennen. Denn vom guten Ausbildungsstand, der unser Hauptanliegen ist, profitieren die Lieferanten sehr stark, indem sie die besten Leute aus den Fachgeschäften holen und ihnen mehr bieten, als wir Kleinunternehmer es können. **Und welches sind die Wünsche des ISFL an den SVPG?**

Rolf Nabholz: Einige Wünsche habe ich schon angesprochen. Mir ist es wichtig, dass der SVPG und der ISFL eine auf Vertrauen basierende Partnerschaft pflegen. Sie ist für uns alle – gerade in einer Zeit des härteren Wettbewerbs – dringend notwendig. Auf Präsidentenebene sind wir auch überein gekommen, dass wir uns mehrmals pro Jahr über die anstehenden Probleme und mögliche Lösungen unterhalten werden. Die heutige Generalversammlung und die Gelegenheit dieser Diskussion hat sicher beidseitig eine Initialzündung bewirkt, und wir glauben, dass wir mit unserem partnerschaftlichen Dialog sehr viel Positives in der Fotobranche – sowohl im Fotohandel als auch bei den Lieferanten – erreichen können.

Meine Herren, wir danken Ihnen bestens für dieses Gespräch.

- aktuell
- kompetent
- alle zwei Wochen
- für die Fotobranche
- mit Stellenmarkt

FOTOintern jetzt abonnieren: 3 Monate lang gratis!



Ja! Ich abonniere FOTOintern und erhalte es 3 Monate lang gratis
Danach senden Sie mir eine Rechnung für ein Jahresabo über Fr. 48.-

Name: _____ **Beruf:** _____
Adresse: _____ **PLZ/Ort:** _____
Datum: _____ **Unterschrift:** _____

Einsenden an: AVD GOLDACH, FOTOintern, Aboverwaltung, 9403 Goldach



Peter Schmid
Vorstandsmitglied des SVPG

SVPG-Trophy – der Wettbewerb für Fachleute

Der Fotohändler (es ist immer auch die weibliche Form gemeint) ist ein typischer Allrounder. In seinem Tätigkeitsfeld hat aber jeder ein Lieblingsgebiet, in welchem er oft überdurchschnittliche Leistungen erbringt.

Der eine organisiert eine Ausstellung, erstellt ein Computerprogramm oder definiert eine effiziente Labortechnik. Ein anderer schreibt eine Anleitung zum Beheben von Kameraproblemen oder macht mit einer originellen Art und Weise auf seine Passaufnahmen aufmerksam.

Solche Arbeiten brauchen in Zukunft, innerhalb der Branche, nicht länger unhonoriert zu bleiben. Jetzt gibt es sie:

Die SVPG-Trophy, der Insider-Wettbewerb der Fotobranche.

Publikums-Fotowettbewerbe gibt es viele, Wettbewerbe nur für Fachleute sind selten. Wir sind Fotofachhändler, Laboranten und Fotografen und betätigen uns innerhalb von unserem Betrieb z.B. auch als Mechaniker, Marketingleiter, Informatiker oder als Historiker. In diesen Bereichen gibt es viele unentdeckte Talente. Nun können sie ihre Arbeiten einer interessierten Fachwelt vorstellen. Die besten, interessantesten und originellsten Werke werden mit einer Trophäe ausgezeichnet.

Alle SVPG-Mitglieder und ihre Mitarbeiter sind angesprochen, mit einem Werk teilzunehmen, welches in irgend einer Weise etwas mit unserem Beruf oder unserer Branche zu tun hat. Nicht unbedingt eine sehr umfangreiche Arbeit ist gefragt, auch gute Ideen und Problemlösungen haben beste Chancen.

Unterlagen und Wettbewerbsbedingungen können ab Mai 99 im Sekretariat des SVPG im zef (Tel. 062 758 19 56, Fax 062 758 13 50) bezogen werden.

Peter Schmid, Spitalackerstr. 74, 3013 Bern, Tel. 031 331 11 00, Fax 031 332 81 39

für sie gelesen

Fuji kommt. Polaroid Japan gibt Gas!

Die hybride Sofortbildkamera von Fuji, die mit einem CCD-Sensor aufnimmt und auf Sofortbildmaterial ausdrückt, hat nicht nur das Aufsehen der photokina-Besucher erweckt, sondern auch die Entwicklungsingenieure von Polaroid in Japan beflügelt. Es soll demnächst ein entsprechendes Polaroidprodukt auf den Markt kommen, das kleiner und günstiger sei als das Fujimodell.

Agfa und Iomega entwickeln Datenträger

Agfa und Iomega haben gemeinsam den neuen, wechselbaren und sehr preisgünstigen Datenträger «Click!» entwickelt, der in Digitalkameras und anderen mobilen Geräten zum Einsatz kommen soll. «Click!» wird voraussichtlich im zweiten Quartal dieses Jahres in Amerika lanciert.

Sony druckt jetzt direkt ab Diskette

Das Konzept von Sony, bei ihren Mavica-Modellen eine gewöhnliche 3,5"-Diskette als Datenspeicher zu verwenden, hat nun auch printerseits Konsequenzen. In England ist der Thermosublimationsprinter FVP-1 von Sony vorgestellt worden, der mit einem Diskettenlaufwerk versehen ist und die Bilddaten direkt ohne PC auf Papier ausdrückt. Der Ausdruck eines Bildes 10 x 15 cm dauert ca. 100 Sekunden. Das Gerät soll auch Videodaten ausdrucken können.

Taiwanische Digitalkameras in Japan

Japanische Technologie fließt nun in taiwanischen Billigprodukten wieder nach Japan zurück: Die Mustek System Inc, Hsinchu, Taiwan, will monatlich 20' - bis 30'000 Digitalkameras mit 800'000 Pixeln zu umgerechnet 354 US-Dollar in Japan auf den Markt bringen. Dies stört das japanische Preisgefüge stark.

Toptronic Taiwan bezieht Fabrik in China

Toptronic Industrial Co. Ltd. Taiwan, einer von vielen unbekanntenen OEM-Herstellern, hat in Hueidong in der chinesischen Provinz Guangdong eine neue Fabrik mit 54'000 Quadratmetern Produktionsfläche für 3'000 Mitarbeiter bezogen und wird dort Kleinbild-, APS- und Zoomkompaktkameras fertigen. Die Investition betrug 86 Millionen US-Dollar.

INFO-ECKE OLYMPUS

OLYMPUS FLASHFILM SCANNER



Wer kennt das nicht? Im Laufe der Jahre haben sich unzählige Fotonegative angesammelt, die häufig ein Schattendasein im «Schuhkarton-Archiv» fristen. Olympus hat für dieses Problem eine verblüffend komfortable Lösung parat. Mit dem Flash-Film-Scanner und der Camedia C-1400L oder C-1400XL können 35mm-Negative und -Dias einfach digital abfotografiert werden. Die hochwertige Optik gewährleistet dabei eine beeindruckende Bildqualität. Wird das «digitale Negativ» anschliessend auf den Computer überspielt, lässt es sich mit der Filter- und Konvertierungs-Software in ein «Positiv» umrechnen.

Für weitere Informationen stehen Ihnen unsere Gebietsverkaufsleiter und unser Verkaufsbüro gerne zur Verfügung.

OLYMPUS

THE VISIBLE DIFFERENCE

Photography · Endoscopy · Microscopy · Diagnostics · Communications

Postfach, 8603 Schwerzenbach, Tel. 01 947 67 67, Fax 01 947 66 55

Image Trade

062 797 95 90

Ihr neuer Partner für Weltmarken

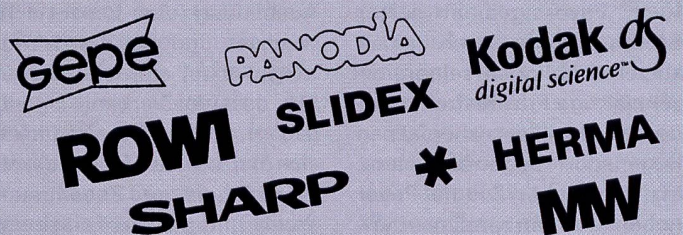


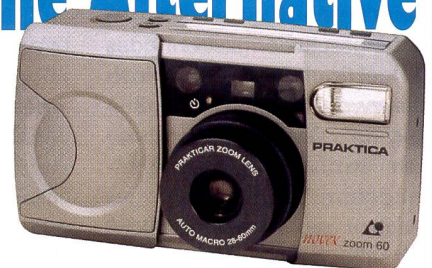
Image Trade, Postfach 428, 5745 Safenwil, Tel. 062 797 95 90, Fax 062 797 95 91

Praktische Alternative

6 Kleinbild- und 5 APS-Kameras

attraktiv, preisgünstig und margensicher.

Verlangen Sie Unterlagen bei



BOPP FOTO, OPTIK, ELEKTRONIK
Bachtelstrasse 9, 8307 Effretikon
Tel. 052 343 64 22, Fax 052 343 64 40