

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging

Band: 11 (2004)

Heft: 7

Artikel: "Wir verzichten auf die Profimarge zu Gunsten der Händler"

Autor: Breyer, Richard / Vermeulen, Olivier

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-979418>

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: 08.11.2024

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

fotointern

3. Mai 2004 7

digital imaging

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

Seien Sie froh, wenn es Ihnen noch nie passiert ist, dass Sie eine CD, auf der sich unwiederbringliche Bilddaten befinden, nicht mehr öffnen konnten. Die Fälle häufen sich, bei denen das Laufwerk mit Kopfschütteln reagiert und sich vom wertvollen Datenträger kein Bit mehr herunterladen lässt.

«Das sollten Sie unbedingt einmal im Fotointern schreiben» meinte kürzlich ein Fotohändler, als ich ihm erklärte, dass man CDs nur mit speziellen Filzstiften beschreiben dürfe, weil gewöhnliche Filzstifte mit der Zeit die Lackschicht angreifen, welche die kostbaren Daten schützt.

Haben wir doch, in Ausgabe 1/2004 auf Seite 27. Und weil es so wichtig ist, schreiben wir es hier nochmals: Im Bürofachhandel (warum eigentlich nicht auch im Fotofachgeschäft?) sind spezielle Filzstifte erhältlich, auf denen der Vermerk «für CD und DVD» oder «CD Marker» zu lesen ist. Edding 8400 ist zum Beispiel so einer. CDs und DVDs sollte man nur mit solchen Spezialfilzstiften beschriften.

Besitzt man frühere CDs, die man mit andern Filzstiften beschrieben hat, lohnt es sich wahrscheinlich, diese nochmals auf eine neue CD zu brennen, bevor es zu spät ist.

U. Tillmanns

canon schweiz: «Wir verzichten auf die Profimarge zu Gunsten der Händler»



Seit rund einem Monat bedient Canon die Profifotografen nicht mehr direkt, sondern verweist diese an Händler in deren Region. Was zu diesem Entscheid geführt hat und die Auswirkungen erklären Richard Breyer, Marketing Manager, und Olivier Vermeulen, Technical Adviser, von Canon Schweiz AG.

Wie waren die Reaktionen auf den Entscheid von Canon, nicht mehr direkt an Profifotografen zu verkaufen?

Richard Breyer: Wenn man etwas ändert, gibt es immer Re-

aktionen, positive wie negative. Wir glauben aber, dass dies der richtige Weg ist, damit alle profitieren, Profis, Händler und Canon.

Was hat zu diesem Entscheid geführt?

Breyer: Die Produktpalette von Canon hat in den letzten Jahren und Monaten so stark zugelegt und der Marktanteil bei den Profis ist von Canon inzwischen so gross, dass wir uns überlegen mussten, wie wir die Profis optimal betreuen können. Bislang liefen Beratung und Verkauf an Profi-Fotografen über Olivier Vermeulen, womit Canon auch als direkter Konkurrent des Handels auftrat. Mit der neuen Lösung können wir die Profis regional besser bedienen. Olivier Vermeulen bleibt aber für die Beratung und Fragen stets als Ansprechstelle erhalten. Es wird auch weiterhin die sogenannten «Stammtische» geben, bei denen Profis bei einem Händler sich mit uns treffen.

Welche Händler sind qualifiziert, die sehr anspruchsvollen Profis richtig zu betreuen?

Olivier Vermeulen: Wir haben im ersten Monat zu unserem Erstaunen gemerkt, dass es sehr viel mehr qualifizierte und vor allem auch kleinere Händler gibt,

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

Videobeamer Drei Technologien

Seite 6

tintenstrahl

Perfekte Schwarzweiss-Bilder mit Tintenstrahldruckern – worauf man achten muss.

Seite 8

digilux/lumix

Was die Zwillingsmodelle von Leica und Panasonic unterscheidet und was sie bieten.

Seite 11

minolta z2

Im modischen Gehäuse vereinigt Konica Minolta ein Zehnfachzoom mit vier Megapixeln.

Seite 14

EENE, MEENE, BESENSTIEL, SCHWARZWEISS
MIT KODAK IST EIN KINDERSPIEL.

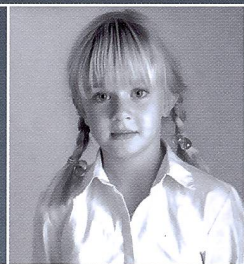
DER NEUE KODAK PROFESSIONAL BW400CN FILM.

NEU!

Erhältlich ab Mai!



- ▶ Chromogener Schwarzweiss Film, optimiert für Bilder auf Farbnegativpapier!
- ▶ Einfache Handhabung für Profis und Amateure gleichermaßen!
- ▶ Einsetzbar für alle Applikationen!
- ▶ Kostengünstige Entwicklung und Ausarbeitung!



Fotos: Roswitha Kaster



Kodak Professional
Imaging Solutions

Fortsetzung von Seite 1

die besser auf die Ansprüche der Profis eingehen, als wir ursprünglich angenommen haben. Mit vielen Händlern haben wir schon bisher sehr gut zusammengearbeitet und haben diese Zusammenarbeit jetzt einfach ausgebaut. Wir sind ausserdem dabei, mit einigen Stützpunkthändlern Kompetenzzentren aufzubauen in den grossen Städten der Schweiz, bei denen die Profis umfassende Dienstleistungen finden, wie Ersatzgeräte bei Reparaturen, Testgeräte, einen Mietsevice für Kamerabodies und Objektive sowie vor allem die Kompetenz, die alte Ausrüstung des Fotografen zu einem guten Preis einzutauschen.

Breyer: Gerade hier profitiert der Profikunde sehr stark von der neuen Struktur: Ein Händler kann ihm seine bestehende Ausrüstung eintauschen, was wir als Importeur nicht konnten. Dazu kommt die Nähe zu den Stützpunkthändlern, die wir demnächst bekanntgeben werden.

Vermeulen: Wir fangen lieber mit wenigen Stützpunkthändlern an, die diese Dienstleistungen bereit sind zu bieten, dafür funktioniert es dann auch wirklich.

Wie sieht es denn bei den Preisen aus? Muss der Profi jetzt einfach zur Marge von Canon noch den Händler bezahlen?

Breyer: Nein, wir haben eine Händlerpreisliste und eine Profipreisliste. Bislang haben wir an die Profis zu sehr günstigen Konditionen direkt verkauft. Neu verzichten wir auf unsere Marge und verkaufen nur dem Händler zu seinem Preis. Er kann dann frei den Preis bestimmen, den er vom Profi verlangt, unsere Profipreisliste bleibt aber als unverbindliche Empfehlung bestehen. So kann der Profi vergleichen, eventuell gibt ihm der Händler sogar noch einen günstigeren Preis als wir bisher, weil wir uns der Fairness wegen sehr genau an die Preisliste gehalten haben. Wir denken, dass das Preisniveau in der ganzen Schweiz gleich bleiben wird, weil der Kunde ja vergleichen kann.
Ist es für den Händler denn interessant, mit einer geringen Marge zu verkaufen?

Breyer: Die prozentuale Marge ist beim Profi sicher kleiner als beim «normalen» Kunden. Die absolute Summe ist aber meist höher, weil ein Profi viel mehr Ausrüstung, die teureren Modelle und immer wieder einkauft.

Welche Produkte umfasst die Profipreisliste?

Vermeulen: Alles, was mit Fo-



«Olivier Vermeulen wird weiterhin die Profis und Händler direkt beraten, aber keine Kameras mehr verkaufen.»

Richard Breyer, Canon, Marketing Manager

tografie und Video zu tun hat, also auch die kleinste Ixus, die übrigens vom Design und der Grösse her und wegen ihrer guten Auflösung bei Profis als «Hosentaschen-Notkamera» oder für den privaten Gebrauch sehr beliebt ist. Nicht auf der Profipreisliste sind Drucker, Scanner etc.

Und wo bezieht der Profi diese Produkte am Besten?

Breyer: Entweder bei jedem Händler oder bei einem unserer Distributoren wie die Firma Engelberger, die alle Office-Produkte von uns anbietet, wie eben Drucker, Scanner und Projektoren – aber keine Kameras.

Wie unterscheidet der Händler einen Profikunden von einem Amateur?

Breyer: Es bleibt eigentlich ihm überlassen, zu welchem Preis er wem das Equipment verkauft, also wie er «Profi» definiert. Einzig die Mitgliedschaft beim «Canon Professional Service» ist von Canon festgelegt und hat ganz klare Richtlinien. Unter www.cps.canon-europe.com Rubrik «Membership» können Fotografen ein Formular ausfüllen, das von Canon geprüft und beantwortet wird. Die CPS-Kunden registrieren ihre Ausrüstung mit den Seriennummern und erhalten von Canon spezielle Dienstleistungen.

Wieviele CPS-Kunden gibt es in der Schweiz aktuell?

Vermeulen: Von den bei uns als Profis registrierten rund 1200 Kunden sind rund 300 als CPS-Mit-

glieder eingeschrieben, also Fotografen mit einer Top-Ausrüstung und einem Presseausweis oder einem ähnlichen Dokument, das sie als Profi ausweist.

Wie sieht es mit Amtsstellen, Spitälern etc. aus?

Breyer: Bis auf wenige Ausnahmen, die über unsere Business Solutions Abteilung laufen, wer-

schlechten Verfügbarkeit eines Produktes zu tun. Das trifft vor allem für Neuheiten zu, die bei der Markteinführung in einzelnen Ländern knapp sein können.

Weshalb erfolgt die Umstellung des Vertriebssystems gerade zum jetzigen Zeitpunkt?

Breyer: Das hängt mit der Canon EOS 1D Mark II zusammen, mit der wir eine starke Kamera auf den Markt bringen, was erfahrungsgemäss den Umsatz nach oben schnellen lässt. Ausserdem bringen wir jetzt auch noch zwei neue Objektive heraus und haben so drei sehr wichtige neue Produkte im Sortiment. Wir wollen diese Gelegenheit nutzen, dem Händler dieses lukrative Geschäft zu vermitteln. Deshalb werden alle Bestellungen der Mark II über den Händler abgewickelt. Nur noch offene Bestellungen anderer Produkte wurden bis Ende März von uns direkt ausgeliefert.

Wann wird die EOS 1D Mark II ausgeliefert?

Breyer: Die erste Serie wird seit Ende April an die Kunden ausgeliefert.

Welche Kamera wird von welchem Profi gekauft?

Vermeulen: Die neue EOS 1D Mark II spricht Reportage-Fotografen an, welche die hohe Geschwindigkeit für Sportaufnahmen und trotzdem acht Megapi-

den auch diese Profikunden von uns gerne beraten, aber für den Bezug der Produkte an die Händler verwiesen.

Wie sehr spürt Canon den Internethandel?

Vermeulen: Den Internethandel wird es immer geben, aber es ist nicht ein grosses Geschäft. Die Preise sind seit einiger Zeit zumindest in Europa so nivelliert, dass es sich kaum lohnt, andersorts zu kaufen, nur die Kurschwankungen können kurzfristig kleinere Unterschiede ausmachen. Im Profibereich ist eben auch die Dienstleistung extrem



«Der Zeitpunkt ist mit der Einführung der EOS 1D Mark II so gewählt, dass die Händler ein gutes Geschäft machen.»

Olivier Vermeulen, Canon, Technical Adviser

wichtig, wie Eintausch, Reinigung und Service.

Und wie schätzen Sie das Problem mit dem Graumarkt ein?

Breyer: Wenn ein Händler seine gesamten Konditionen berücksichtigt, sind die Preisunterschiede in den einzelnen Ländern sehr klein geworden. Es gibt somit heute kaum mehr einen Anreiz, die Ware im Ausland einzukaufen. Wenn dies in Ausnahmefällen trotzdem geschieht, hat es meistens mit der vorübergehend

xel als Reserve haben wollen. Mit der Canon 1Ds haben wir einen sehr starken Zuwachs bei den Studiofotografen erfahren, wegen des Vollformatsensors mit 11 Megapixeln. Interessanterweise schätzen die Profifotografen auch die Möglichkeiten der Unterwassergehäuse für die kompakten Kameras. Kunden in Industrie und Medizin setzen sehr stark auf das Einstiegermodell EOS 300D, weil es sich durch eine sehr einfache Handhabung auszeichnet.