Wie steht es um die Gretag Imaging AG in der Schweiz

Autor(en): **Sapra, Aman**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging**

Band (Jahr): **8 (2001)**

Heft 16

PDF erstellt am: **20.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-979809

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

gretag imaging **Wie steht es um die Gretag Imaging AG in der Schweiz?**

Negative Schlagzeilen von Gretag noch und noch. Wie steht es um Gretag wirklich, und wie läuft das Geschäft in der Schweiz? Wir haben Aman Sapra, Verkaufsleiter Schweiz, einige Fragen gestellt.

Aman Sapra, Verkaufsleiter Schweiz, ist weiterhin motiviert.

Gretag hat in letzter Zeit wenig positives zu vermelden. Wie schätzen Sie die Situation ein?
Wir haben aufgrund unserer Gewinnwarnungen und dem negativen ersten Halbjahresresultat das Vertrauen unserer Investoren verloren. Der Hauptgrund dieses Ergebnisses ist das stark zurückgegangene USA-Geschäft. Nun gilt es das Vertrauen mit unseren Kunden und Investoren wieder aufzubauen.
Dies ist eine Sache, kommen wir auf den Verkauf unserer Minilabors in der Schweiz zu sprechen. Meine Aufgabe ist die Verkaufsleitung in der Schweiz unserer Business Unit Retail, und wir können bisher auf ein sehr erfolgreiches Halbjahr zurückblicken.
Wie erfolgreich wirklich?
Wir werden bis Ende Jahr 20 Master Flex Digital fest verkauft und installiert haben. Das ist seit langem das beste Ergebnis für Gretag Imaging AG in der Schweiz, denn andere Jahre waren es nicht einmal halb so viele Geräte.
Ist es nicht etwas schwierig in der jetzigen Situation Verkaufsgespräche zu führen? Jeder geht doch davon aus, dass es Ihre Firma demnächst nicht mehr gibt.
Es ist schon richtig, dass man auf den Geschäftsgang angesprochen wird. Die Leute wollen wissen wie es weiter geht. Aber allgemein wird die offene Informationspolitik unseres Hauses sehr geschätzt. Das trägt ebenso zum grossen Vertrauen bei, das uns unsere Kunden entgegen bringen. Zudem glauben sie an unser Technologiewissen und an die Qualität unserer Geräte, die viele Kunden seit vielen Jahren kennen.
Renner dürfte das Masterflex Digital sein. Verkaufen Sie in der Schweiz für Verkaufspunktlösungen auch noch andere Geräte?
Es sind zwar immer noch relativ viele analoge Minilabs in Betrieb, doch ist der Trend zu Umrüstung oder Ersatz klar ersichtlich. In der Schweiz kauft kaum noch jemand ein neues analoges Gerät, weil die Vorteile der Digitaltechnologie so offensichtlich sind.
Werden überhaupt noch analoge Geräte produziert?
Ja, denn in vielen weniger kapitalkräftigen Märkten besteht unverändert eine Nachfrage nach analogen Verarbeitungsgeräten. Dies betrifft vor allem Länder, in denen die digitale Fotografie weniger verbreitet ist. Hingegen ist die Weiterentwicklung der analogen Geräte eingestellt.
In der Schweiz werden Ihre Produkte ja von Kodak vertrieben. Ist dies eine glückliche Situation?
Sicher. Kodak ist seit vielen Jahren ein sehr guter Partner für den Verkauf und für den Service unserer Geräte.
Was spricht dafür?
Erstens verkauft Kodak nicht nur Geräte, sondern sie bietet ein komplettes Angebot mit Service und Verbrauchsmaterial. Zweitens ist es eine sehr finanzsichere Lösung, denn der Kunde hat die Wahl das Minilabor zu kaufen oder zu «klicken», d.h. er bezahlt nichts für unser Gerät, sondern er amortisiert dieses über den Materialverbrauch. Drittens hat Kodak einen Aussendienst mit sieben Personen und deckt damit den Schweizer Markt auch im Service optimal ab.
Aber diese Aussendienstmitarbeiter haben auch Interesse Ihre Mitbewerberprodukte abzusetzen von Noritsu und System 88. Bereitet Ihnen dies Bauchschmerzen?
Nein, dies gehört einerseits zu den Spielregeln der freien Marktwirtschaft, und andererseits unterscheiden sich die verschiedenen Geräte durch Leistung und Preis. Der Kunde muss entscheiden, welches Gerät für seine Bedürfnisse und seine Budgetvorstellung das richtige ist.
Was spricht dabei besonders für Gretag?
Einmal abgesehen vom Preis-/Leistungs-Verhältnis unserer Master Flex Digital auch die Tatsache, dass es ein Schweizer Produkt ist. Die Teile werden hier in Regensdorf gefertigt und sind hier an Lager. Ist fachlicher Rat von Nöten, so kann ein Techniker in «Schwyzerdütsch» ohne Umweg kontaktiert werden.
Auf der Photokina wurde unter dem Projektnamen—Liliput eine Kleinlabor-Lösung vorgestellt. Weshalb wurde das Projekt eingestellt?
Das Projekt ist keineswegs eingestellt. Es wird unter dem Namen «e.motion 408» ab Januar verfügbar sein. Es besteht ein grosser Marktbedarf für ein voll digitales Minilab für Einsteiger mit dem dazu entsprechenden Preis-/Leistungsverhältnis.
Sind noch weitere Neuheiten in Sicht?
Wir haben mit dem digitalen Microlab «e.motion», dem ink-jet Fotokiosk «Photo Hub», dem digitalen Printer «Netprinter» und natürlich unserem «Master Flex Digital» eine hervorragende Produktelinie, die exakt den heutigen Trends entspricht.
Wie steht es um Ihre persönliche Motivation bei Gretag zu arbeiten?
Ich bin heute, wo der Aktienkurs um die sechs Franken liegt, motivierter als vor einem Jahr als er bei 400 Franken war. Aktienkurs, effektiver Geschäftskurs und Zukunftsperspektiven sind verschiedene Dinge. Ich glaube an Gretag. Wir haben neue, attraktive Produkte, die ich gerne verkaufe und die auch ausgesprochen gut im Markt ankommen.
Herr Sapra, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

SAMSUNG
CAMERAS

Nicht irgendeine Kamera
Eine Kamera von Samsung

Grenzenlos!

Grenzenlos fotografieren mit Samsung Kameras.
Speichert Ihre Erinnerungen – wo immer Sie sind!

VEGA 170
Grösster Zoombereich

FiNO 120 SUPER
Kleinbildkamera mit 3,2x Zoom

Digimax 210 SE
Digitalkamera mit 2,1 Millionen Pixel

Digimax 35 MP3
Digitalkamera mit USB und MP3-Player

www.samsungcamera.com