

Verband der Fotoimporteure : eine 30jährige Erfolgsstory

Autor(en): **Nabholz, Rolf / Widmer, Ernst**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging**

Band (Jahr): **7 (2000)**

Heft 17

PDF erstellt am: **12.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-980087>

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.

FOTO

mit digital imaging

neuheiten

handel

wirtschaft

INTERN 17/00 1. Nov. 2000

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

Der ISFL wird 30. Damals, 1970, war die Schweizer Fotobranche in einer ähnlichen Umbruchstimmung wie heute: Japanische Marken knapperten das feste Image deutscher Kamerahersteller an und versuchten zu Spott- und Schrottpreisen auf dem qualitätsbewussten Schweizer Markt Fuss zu fassen. Hinzu kam das Aufkommen der «Discounter», die mit ihren Billigpreisen dem Fachhandel das sichere Ende innerhalb kürzester Zeit voraussagten. Dass heute der Fachhandel neben den Grossverteilern immer noch existiert, ist zu einem grossen Teil dem guten Einvernehmen der beiden Branchenverbänden ISFL und SVPG zu verdanken. Wenn wir die Branchenstrukturen – und auch die Margensituation des Fachhandels – mit dem umliegenden Ausland vergleichen, so herrschen bei uns immer noch fürstliche Verhältnisse, die nicht zuletzt auf eine vorbildliche Kommunikation in den Verbänden zurückzuführen sind. Die Jubilarin ISFL hat deshalb nicht nur die üblichen Gratulationen verdient, sondern auch ein grosses Dankeschön für 30 Jahre unerbittlichen Einsatz.

Urs Tillmanns

isfl **Verband der Fotoimporteure:** **eine 30jährige Erfolgsstory**



Vor 30 Jahren wurde die ISFL, die Interessengemeinschaft schweizerischer Foto-Lieferanten, gegründet. Für einen Blick in diese interessante Verbandsgeschichte haben wir uns mit Geschäftsführer RA Ernst Widmer, ISFL-Präsident Rolf Nabholz und Gründungssekretär Dr. Ernst Widmer unterhalten.

Herr Dr. Widmer, welches waren in der dreissigjährigen Verbandsgeschichte der ISFL die wichtigsten Eckpfeiler?

Dr. Widmer: Ich bin jetzt schon seit neun Jahren nicht mehr dabei, so dass ich nicht ganz

über 30 Jahre Verbandsgeschichte referieren kann. Aber die wichtigsten Zielsetzungen und Hauptaufgaben des Verbandes waren die Kreditüberwachung, die Artikelstatistik, die Branchenusanzen und die

Organisation von Ausstellungen. Die Kreditüberwachungsstelle wurde von den Mitgliedern immer als sehr wichtige Institution eingestuft, die über die Bonität von Kunden Klarheit verschaffte. Die Artikelstatistik hat über die wirtschaftlichen Entwicklungen der verschiedenen Produktgruppen Aufschluss gegeben, und mit den Branchenusanzen definierte man die Handelsbeziehungen zwischen den Lieferanten und ihren Handelspartnern. Mit den Ausstellungen, namentlich mit der Photexpo und der späteren Professional Imaging konnten in der Schweiz repräsentative und immer aktuelle Leistungsschauen durchgeführt werden. **Die Photexpo war ja eine recht erfolgreiche, regelmässig stattfindende Publikumsausstellung. Wie war sie entstanden?**

Dr. Widmer: Die Geschichte der Photexpo ist sehr eng mit der

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

Live-Bericht

Seite **9**

von der photokina (3)

isfl chronik

30 Jahre ISFL. Wir haben die wichtigsten Daten für Sie aufgearbeitet.

Seite **6**

ökologie

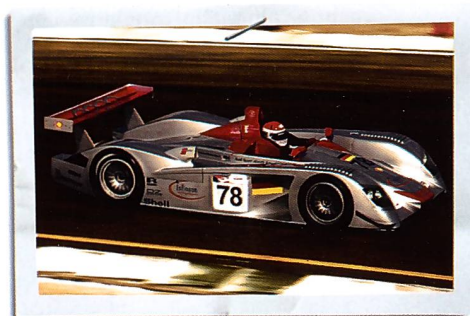
Was Pro Ciné unternommen hat, um Wasser und Energie zu sparen.

Seite **14**

balcar

Balcar – jetzt bei Light + Byte – hat einen neuen Generator für alle Blitzleuchten.

Seite **17**



Fortsetzung von Seite 1

Geschichte der ISFL verbunden. Der am 23. September 1970 gegründete Wirtschaftsverband «Interessengemeinschaft Schweizerischer Foto- und Kino-Lieferanten» – so



«Es zeigt sich immer wieder, dass die persönlichen Kontakte, wie wir sie in der ISFL pflegen, ziemlich einzigartig sind.»

Rolf Nabholz, Präsident der ISFL.

hiess damals die ISFL mit vollem Namen – entstand aus dem Zusammenschluss des «Verein der Photo-Industrie und deren Vertretungen in der Schweiz» (VPI), gegründet 1942, und der «Vereinigung Schweizerischer Importeure Japanischer Markenartikel für die Foto- und Kinobranche», dem 1969 gegründeten «Japan-Club». Die Zusammenlegung dieser beiden Verbände sah eine wichtige gemeinsame Aufgabe in einer Publikumsausstellung, mit der das Interesse an der Fotografie gefördert werden konnte. Die Photexpo im April 1971 war ein erster Erfolg des jungen Verbandes. Neben der Photexpo darf auch die Beteiligung der ISFL am «Salon internationale du Tourisme» in Lausanne nicht vergessen werden, an der sich die Fotobranche während vieler Jahre im Welschland präsentierte.

War die Photexpo insgesamt erfolgreich, und weshalb wurde sie eingestellt?

Ernst Widmer: Sie war während vielen Jahren sehr erfolgreich. Im Jahre 1981 erlebte sie mit 74'173 Besuchern ihren Höhepunkt. Danach ging es langsam bergab, wie bei anderen vergleichbaren Messen auch. Wir haben die Photexpo nach 1991 glücklicherweise noch selbst rechtzeitig gestoppt und konnten damit das Fiasko der «Fera» vermeiden.

Welches waren die Gründe für den Niedergang?

Ernst Widmer: Nun, einmal war da der Trend zu immer grösseren und aufwändigeren Ständen, der die Kosten im Verhältnis zum Nutzen in die Höhe trieb, bis der Punkt erreicht war, an welchem sich die Aussteller sagten, es lohnt

sich nicht mehr. Dann war es ein Mangel an attraktiven Produkteneuheiten. Das Digital-Zeitalter mit seiner Fülle von anspruchsvollen technischen Möglichkeiten und Systemen war noch nicht da. Vielleicht gäbe es die Photexpo noch, wenn diese technische Entwicklungswelle fünf Jahre früher gekommen wäre. Amateurfotografie wird aber heute mehr und mehr zum Bestandteil der «home electronics», weshalb eine eigenständige Fotopublikumsmesse auch aus diesem Grund an Attraktivität verloren hätte. Die Photexpo war aber während Jahrzehnten ein wichtiger Katalysator für die Gesamtentwicklung der Schweizer Fotobranche, der später durch die Foto Professional abgelöst wurde, die sich gezielt an ein Fachpublikum richtete. Der Fachbereich Fotografie behielt seine Eigenständigkeit und seine sektorielle Führungsrolle bis heute.

Auf der Reise- und Freizeitmesse «Fespo» hat ja die Fotobranche auch einige Gastspiele geboten...

Rolf Nabholz: Das war 1994 bis 97. Mit der Überlegung, dass Reisen und Fotografieren bei den Besuchern auf gemeinsame Interessen stossen müssten, sahen wir die Fespo als Alternative zu einer Photexpo. Die Partnerschaft mit der Fespo endete daran, dass die Fotografie dort nur ein Anhängsel war, das neben der pulsierenden Reisebranche zu wenig

Publikumsbeachtung fand. **Herr Widmer, wie würden Sie den Wandel, den die Fotobranche in den letzten drei Jahrzehnten mitgemacht hat, umschreiben?**

Ernst Widmer: Die Fotobranche ist durch den Einfluss neuer Technologien, namentlich der Digitaltechnik, heute nicht mehr so eigenständig abgegrenzt wie früher. Einerseits ist die Fotografie bei vielen unserer grossen Mitgliedfirmen nur noch ein Teilbereich und häufig nicht einmal mehr der wichtigste. Andererseits dringen UE und EDV-Unternehmen mit Fotoapparaten und Peripheriegeräten in den Fotomarkt vor. Dabei werden häufig eigene traditionelle Vertriebskanäle verwendet. Es kommen aber auch neue Vertriebsstrukturen dazu wie e-commerce und Direktvertrieb. Es ist eine Art offene Distribution entstanden mit dem Detail- und Grosshan-



«Die reale Daseinsbedingung unserer Verbandstätigkeit ist das Wirken im rauen Wind des hart umkämpften Marktes.»

RA Ernst Widmer, Geschäftsführer der ISFL.

del auf der einen Seite sowie dem Direktvertrieb und e-commerce auf der anderen Seite. Daraus hat sich eine neue Wettbewerbssituation ergeben, mit neuen Chancen und Risiken. Dies allerdings um den Preis einer instabileren Margensituation für alle entlang der Wertschöpfungskette. Für die ISFL ergeben sich daraus neue Aufgaben, die wir anzugehen haben, um unseren Mitgliedern auch in Zukunft den besten Support bieten zu können.

Verbandsphilosophie im Wandel also. Wie sehen Sie die Zukunft eines Verbandes wie die ISFL?

Ernst Widmer: Branchenverbände wie die ISFL – das zeigt auch die Entwicklung der grösseren «Nachbarorganisationen» SCEA und SWICO – müs-

sen ihre konkrete Tätigkeit und Aufgabenstellung stets aufs neue überprüfen und dabei gleichwohl ihre elementare Funktion nicht aus den Augen verlieren, nämlich einer Gruppe hart konkurrierender Unternehmen auf denjenigen Gebieten zu dienen und sie zu unterstützen, wo eine Zusammenarbeit im Interesse aller liegt und koordiniertes Vorgehen besser ist als der Alleingang. Meiner Erfahrung nach funktioniert das intern am besten beim Austausch spezifischer Informationen. Im externen Bereich erscheint die Durchführung von Ausstellungen die konsensfähigste Form der branchenmässigen Kooperation zu sein. Die reale Daseinsbedingung unserer Verbandstätigkeit ist das Wirken und Arbeiten im rauen Wind des hart umkämpften, nicht immer wachsenden Marktes. Dies im konkreten All-

tag umzusetzen ist die Kunst der Verbandsführung.

Pflegt die Schweiz als europäische Insel auch Kontakte zu anderen, ähnlich gelagerten Verbänden im Ausland?

Rolf Nabholz: Wir suchen diesen Kontakt zu ausländischen Verbänden immer mehr. Die photokina bot gerade wieder Gelegenheit dazu. Dabei zeigt es sich immer wieder, dass die persönlichen und gesellschaftlichen Kontakte, wie wir sie innerhalb der ISFL pflegen, ziemlich einzigartig sind. Es gibt sie in dieser Art in ausländischen Importeur- und Wirtschaftsverbänden kaum, und das macht die ISFL für die Schweiz ebenso wichtig wie einzigartig.

Meine Herren, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.