

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 11 (2004)
Heft: 18

Artikel: "Wir haben keine Kamera mehr unter 4 Megapixel"
Autor: Conzelmann, Marcel
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-979480>

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: 27.12.2024

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

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

Die Meldung, dass Kodak SA beabsichtige den Bereich der Bilderproduktion ihres Labor zu schliessen, hat der Branche einen Schock versetzt. Erstens geht es um 97 Spezialisten, die es im Raum Lausanne schwer haben werden, wieder einen entsprechenden Arbeitsplatz zu finden. Zweitens verdeutlicht diese Massnahme die enorme Überkapazität, die seit längerem in der Grosslaborszene unseres Landes herrscht. Die Schweiz hatte schon immer einen atypisch hohen Anteil des Versandgeschäftes, was zu einer Labordichte geführt hat, die wohl weltweit zu den höchsten gehört.

Inzwischen hat sich die Fotoszene grundlegend verändert. Die digitale Revolution hat nicht nur begonnen, sondern sie hat schneller um sich gegriffen als wir alle vermuteten. Zwar hat uns der Digitalboom vor einer Rezession bewahrt, die andere Branchen durchleben mussten, doch ist der Preis dafür mit dem gegenwärtigen Margenzerfall und dem drastischen Bildervolumenrückgang ein schmerzlicher. Vordringliches Ziel muss sein, dass wir uns alle für das Papierbild einsetzen, nicht nur weil die Branche darauf angewiesen ist, sondern weil nur geprintete Bilder überleben werden.

Urs Tillmanns

samsung: «Wir haben keine Kamera mehr unter 4 Megapixel»



Samsung hat sich im Fotokameramarkt längst als Anbieter von analogen Kompaktkameras und Digicams etabliert. Marcel Conzelmann, Sales Manager des Schweizer Importeurs Autronic, über die aktuelle Marktsituation.

Wie lief das aktuelle Jahr bis anhin für Samsung?

Marcel Conzelmann: Man soll ja den Tag nicht vor dem Abend loben, aber wir hatten den Vorjahresumsatz bereits per Juli erreicht. Jetzt steht das

Weihnachtsgeschäft vor der Tür und wir sind mit der aktuellen Modellreihe genau im richtigen Zeitpunkt in den Läden. Es sieht also umsatzmässig nach einem sehr erfolgreichen Ausgang des Jahres 2004 aus.

Welche Modelle umfasst die aktuelle Baureihe? Ist die an der Photokina präsentierte V70 bereits erhältlich?

Just wenn dieses Interview erscheint, ist die V70 in den Läden. Samsung deckt mit drei Modellreihen ein sehr breites Spektrum im Bereich der digitalen Kompaktkameras ab. Die A-Linie umfasst die Budget-Kameras, alle mit optischem Zoom und hoher Auflösung und in wertiger Ausführung. Die V5 und die V6 sind die sogenannten Midlevel-Kameras, die für den ambitionierten Amateur ein Plus an Ausstattung und Möglichkeiten beinhalten. Die V50 und die V70 sind dann die Top-Range-Produkte, die nebst einer Top-Grundausrüstung auch manuelle Bedienung und den Ausbau beispielsweise mit Objektiv-Adaptoren bieten. Bei den Fashionkameras stehen wir mit der U-CA4 erst am Anfang, diese Kameras setzen sich vom Massentrend ab und liegen auch etwas höher im Preis

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

kodak

Kodak baut massiv Leistungen und Stellen im Grosslabor in Renens ab.

Seite 7

Lifestyle-Kameras als Schmuckstücke

Seite 8

photokina (4)

Der Laborbereich hat sich nebst neuen Minilabs zum Inkjetprint verschoben. Neuheiten auf

Seite 16

canon

Mit der EOS 1 Ds Mark II bedient Canon die Profis mit Rekordauflösung. Ein Test auf

Seite 22



**Nicht jede Batterie
kann man in 15 Minuten
wieder aufladen**



**Das weltschnellste
Akku-Lade-System.**

Dabei gilt doch, dass nur die Ausgeschlafenen ganz vorne sind. Setzen Sie deshalb auf das neue "15 minute charge & go"-Akku-Ladesystem. Ihm reichen gerade einmal 15 Minuten, um seine Zellen wieder fit zu machen. Gibt es nur exklusiv bei Varta. Ihre Kunden werden begeistert sein. Also: Keine Zeit verlieren. Schnell handeln und exklusiv von Varta ordern.

Weitergehende Informationen bei Ihrem Varta Ansprechpartner:
GMC Foto Optik AG, Niederhaslistrasse 12, CH-8157 Dielsdorf
Tel.: 01 455 40 00, www.gmc-ag.ch

 **VARTA**

**15 minute
charge & go**

// www.charge-and-go.com

Fortsetzung von Seite 1

als die A-Linie. Diese Produkte werden in Zukunft sehr interessant, der Lifestyle-Bereich nimmt zu und ist nicht so preissensibel. Die U-CA4 bietet zusätzliche Features, beispielsweise mit einem Software-Paket, mit dem man sein eigenes Startbild kreieren kann.

Welche Kameras werden über welche Kanäle hauptsächlich vertrieben?

Grundsätzlich kann jeder alles haben bei uns, wir machen da keine Vorschriften. Natürlich versuchen wir aber die Händler aufgrund unserer Erfahrung zu beraten. Die A-Linie verkauft sich hauptsächlich über den Preis, also meistens über Grossverteiler, die dann manchmal als Top-Produkte auch noch eine V5 oder V6 ins Programm nehmen. Die V50 und V70 sind ideal für den Fotofachhandel, weil sie mehr Erklärung benötigen und Folgegeschäfte auslösen durch das Zubehör.

Wo geht der Trend mit der Auflösung hin?

Unter vier Megapixel bieten wir gar keine Kamera mehr an, dieser Bereich wird mittelfristig komplett von den Handys abgedeckt. Vier Megapixel sind heute Standard und Samsung ist sehr stark mit rund sieben bis zehn Prozent Marktanteil bei den Kameras mit vier und fünf Megapixel. Doch schon nächstes Jahr wird sich das nach oben in den fünf und sechs Megapixel-Bereich verschieben. Mit der V70 mit sieben Megapixel sind wir wieder vorne dabei.

Wie sieht es bei den analogen Kameras aus?

Wir bauen bei den analogen Kompaktkameras das Lager ab und beschränken uns künftig von den aktuell zehn auf zwei bis drei Modelle. Neues kommt sowieso kaum mehr etwas, nur noch ein paar Spezialitäten wie weitwinklige Zooms werden bleiben. Der Umsatz bewegt sich zwar auf sehr tiefem Niveau, es wird aber noch lange Kunden geben, die lieber mit Film fotografieren und deshalb werden wir sicher noch eine Weile analoge Kameras anbieten. **Wie ist die Marktakzeptanz von Samsung in der Schweiz?**

Interessanterweise wurde die Marke am Anfang, das war nach der Photokina 1988, bei ihrer Einführung mehr von den Fotofachhändlern akzeptiert und aufgenommen. Heute sind wir aber sehr stark bei den Grossverteilern. Bezüglich der Marktposition nähern wir uns den Podestplätzen, wir haben einen Markt-



«Das Geschäft mit den hochauflösenden Fotohandys wird für den Fachhandel mit Zubehör wie kleinen Printern interessant.»

Marcel Conzelmann, Sales Manager Autronic

anteil von rund fünf bis sechs Prozent, obwohl wir in einigen Segmenten nicht präsent sind.

Ist denn eine digitale Spiegelreflex von Samsung zu erwarten, da dieses Business zurzeit sehr boomt?

Erwarten darf man von Samsung alles, aber das ist nicht unsere Domäne. Dieser Bereich wird von den «Profi-Marken» beherrscht. Die Stärke von Samsung liegt bei Verkaufspreisen bis tausend Franken, mit der V70 sind wir zum Beispiel der günstigste offizielle Anbieter einer 7-Megapixel-Kamera für 698.- Franken.

Welches sind die wichtigsten Vertriebskanäle für Samsung?

Inzwischen werden Samsung-Kameras zu rund 80 Prozent von den Grossverteilern und Fachmärkten verkauft und rund 20 Prozent gehen im Fotofachhandel über den Ladentisch.

Wie bewährt sich die Post als Vertriebskanal?

Erstauslich gut bisher. Die Kameras werden in rund 80 Filialen aktiv angeboten, einzelne grössere Poststellen sind auch im höherpreisigen Segment tätig. Bei den kleineren Poststellen gibt es einfach einen Prospekt und keine Geräte zum Anschauen.

Es wird gemunkelt, dass einige Marken dieses Jahr mit roten Zahlen abschliessen werden, einfach aufgrund der zu knappen Marge, die die Overheadkosten nicht mehr decken. Wie sieht das bei Samsung aus?

Die grossen Marken kämpfen um Marktanteile, was sicher die Preise in schmerzhaft tiefe Tiefen hinunterdrückt. Autronic hat als Samsung-Importeur zum Glück sehr flache Strukturen, so dass wir profitabel arbeiten können. Generell nähern wir uns alle bei den Margen der Digitalkameras dem IT-Business.

Wie stellen Sie den Reparaturservice für Ihre Kameras sicher?

Wir haben in der Jäger AG in Bremgarten einen sehr guten Vertragspartner für die Durchführung der Reparaturen, so dass wir normalerweise spätestens innert einer Woche, nachdem das Gerät beim Händler abgegeben wurde, dieses wieder beim Kunden haben. Dies sind die kürzesten Reparaturzeiten in der Fotobranche.



«Dank schlanker Struktur erzielt Autronic dieses Jahr auch Gewinne – die Reparaturen sind bei einem Top-Partner outgesourct.»

Marcel Conzelmann, Sales Manager Autronic

Wieweit ist die Kombination von Kameras und anderen Samsung-Geräten eine Thema für Sie, das sogenannte Home-Entertainment?

Da der Importeur für die Bildschirme oder UE-Geräte nicht Autronic ist, ist es für den Handel zu kompliziert, insbesondere wenn es um Reparaturen geht. Was hingegen für den Fotofachhandel immer interessanter wird, ist der Verkauf von Fotohandys. Insbesondere die hochauflösenden Geräte, die jetzt kommen, sind in der Kombination mit kleinen Druckern erklärungsbedürftig, also ideal für

den Fachhandel. Das Fotohandy-Business kann mit der Einführung der Camcorder verglichen werden, bei denen der Fotofachhandel den Trend verschlafen hat. Jetzt besteht eine gute Chance, einzusteigen und Kompetenz aufzubauen.

Handys werden aber meist günstig oder gar gratis zu Verträgen mit den Telefongesellschaften dazugegeben ...

Der Trend mit den Gratishandys ist am abflauen, die Provider gehen restriktiver mit der Abgabe von Geräten um. Für einfache oder Tophandys zu reduziertem Preis muss der Kunde meist einen Vertrag mit einer Mindestdauer von normalerweise 24 Monaten unterschreiben. Oft haben die Kunden auch bereits einen Vertrag und wollen trotzdem das neueste Gerät. Verschiedene neue Verträge schliessen sogar kein Gerät mehr mit ein. Deshalb ist der Verkauf von hochwertigen Fotohandys jetzt wieder interessant. Die grösseren Fachhändler oder auch Einkaufsgenossenschaften sind bereits darauf eingestiegen. Die Marge liegt bei Handys je nach Modell zwar nur bei rund 10 bis 20 Prozent, aber dafür lässt sich

durch Zubehör wie kleine Drucker und Verbrauchsmaterial mehr verdienen.

Ab wann werden die angekündigten 3-Megapixel-Handys verfügbar sein?

Die Technologie mit der integrierten Kamera mit optischem Zoom wurde zuerst in Korea lanciert, das bei der Netztechnologie mit einem anderen Standard arbeitet als Europa. Diverse neue, auf die GSM-Technologie angepasste, Geräte mit und ohne optisches Zoom im höheren Megapixelbereich werden im Laufe des nächsten Jahres in der Schweiz erhältlich sein.