

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Band: 12 (2005)
Heft: 15

Artikel: Auf neuem Kurs : Kodak will auch in der Schweiz die digitale Leaderposition
Autor: Bohren, Gregory
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-979356>

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: 15.10.2024

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

kodak **Auf neuem Kurs: Kodak will auch in der Schweiz die digitale Leaderposition**

Herr Bohren, Sie kommen aus der IT-Branche. Wie beurteilen Sie die Fotobranche?

Die Fotobranche steht an einem Wendepunkt und hat eine ganz grosse Zukunft vor sich. Sie verfügt über moderne, trendige und gefragte Produkte, die sich über verschiedenste Absatzkanäle mit einer hohen Gewinnmarge verkaufen lassen. Nur muss sie jetzt umdenken und sich am Geschäftsmodell der IT-Branche orientieren. Das ist die Richtung, in die auch Kodak heute geht – weg von einem zu traditionellen Business, hin zu modernen Geschäftsformen mit schnell drehenden Produkten.

Was taten Sie, bevor Sie die neue Herausforderung bei Kodak antraten?

Xerox, Messeli-Océ, Kyocera-Mita – aber diese Namen sind eigentlich gar nicht so wichtig. Es waren stets Positionen im Verkauf und im leitenden Management. Ich bin ein Visionär und manchmal vielleicht etwas extrem. Aber in der IT-Branche muss man extrem sein, sonst ist man heute schon veraltet.

Welche Vision haben Sie in Ihrer neuen Position als Generalmanager von Kodak?

Kodak ist total im Umbruch. Umbruch heisst Neuanfang, mit neuen Zielsetzungen und Partnern, die in eine neue Richtung mitziehen. EasyShare One ist das beste Beispiel dafür. Es ist nicht einfach eine neue Digitalkamera, sondern sie ermöglicht es dem Consumer seine Bilder augenblicklich und drahtlos über ein weltweites Netz aus der Kamera an Jedermann zu versenden – per MMS, E-Mail oder auf einen Server, wo das Bild für den Eigentümer gespeichert und verwaltet wird. Das ist eine bahnbrechende Erfindung, weil nun die EasyShare-Idee auf einer neuen Ebene realisiert wird. Ich kann jetzt sofort meine Bilder hier vom Strand in Nizza an meine Frau weiter senden und mei-

Kodak hatte Mitte September in Nizza die neuesten EasyShare Digitalkameras vorgestellt und ihre neue Ausrichtung in die IT-Branche erläutert. Fotointern hatte die Gelegenheit, sich darüber mit dem neuen DFIS-Manager* der Kodak SA, Gregory Bohren, zu unterhalten.



Gregory Bohren ist neuer DFIS-Manager* der Kodak SA, Renens

ne Emotionen mit ihr teilen. Und das völlig einfach und ohne weitere Hilfsmittel. Bilder sind Emotionen und Emotionen muss man einfach mit jemandem teilen können. Das heisst EasyShare.

Wo bleibt das Papierbild? Es war über ein Jahrhundert das Kerngeschäft von Kodak?

Das ist die zweite Stufe der Bildfreude. Ich stelle die Kamera auf den EasyShare-Printer, wähle das Bild aus und drücke den EasyShare-Knopf. Nach wenigen Sekunden liegt das fertige Papierbild vor mir – und das für weniger als 50 Rappen. Benötigt man eine grössere Anzahl, so geht man an den nächsten Bilderkiosk in einem Einkaufszentrum oder im Fotogeschäft und bestellt diese selbst. Das geht schnell, ist einfach und macht Spass, weil man noch einen passenden Rahmen oder einen Grusstext hinzufügen

kann – Kreativität ist gefragt.

Haben Sie ein Fotoalbum Ihrer Jugendjahre zu Hause?

Ja, sicher – eine geballte Ladung von Emotionen. Das Album ist ein gutes Stichwort. Es wird es immer geben, weil es uns einfach und bequem in unsere Erinnerungswelt zurückbringt. Aber es wird schon bald andere Formen haben. Es könnte ein Viewer sein, in den ich meine Speicherkarte einsetze, oder es könnte in Zukunft eine faltbare Kunststoffolie sein, die ich sowieso immer dabei habe. Es wird unzählige Hilfsmittel geben, um die Bilder überall und jederzeit mit jemandem teilen zu können – das geht viel weiter als das bisherige Fotoalbum.

Sie hatten Fotokioske erwähnt. Wieviele davon sind zur Zeit von Kodak in der Schweiz installiert und wieviele planen Sie in einer überschaubaren Zukunft?

Fotokioske sind ausserordentlich wichtig, weil Sie die universale interaktive Schnittstelle zum Finisher sind. Zur Zeit stehen über 200 Kodak-Fotokioske an den verschiedensten Verkaufspunkten. Mein Ziel sind zwischen 300 bis 500 installierte Fotokioske bis in zwei Jahren.

Welche Bedeutung kommt Ihrer Meinung dem Internet als Bildtransportmittel zu?



Der neue EasyShare Picture Viewer ist das kleine elektronische Fotoalbum, das man immer dabei hat.

Die neue EasyShare One übermittelt die Bilder drahtlos an ein weltweites Netzwerk oder an jedes Handy.



Ich glaube das Internet wird von vielen überschätzt. Mit höherer Auflösung werden die Dateien immer grösser, und die Zeit, um Bilder ins Internet hochzuladen, dauert den meisten Anwendern zu lange und es ist zu teuer. Für viele, weniger Computerbewanderte ist das Internet auch zu kompliziert. Das Internet ist dann wichtig, wenn ich meine Bilder auf einem Server oder auf einer Homepage mit Freunden teilen will. Sehen Sie, da haben wir schon wieder eine neue Form des Fotoalbums ...

Welche Unterschiede fallen Ihnen auf, wenn Sie die Fotoszene in der Schweiz mit der IT-Branche vergleichen?

Ich glaube die Fotobranche muss weg von ihrem Pixeldenken, hin zu anwendungsorientierten Problemlösungen. Wir müssen uns in die Rolle des Anwenders ver-

setzen, denn er steuert den Markt, nicht wir! Das beste Produkt bringt keinen Umsatz, wenn es der Käufer nicht will. Kurze Produktzyklen sind wichtig, weil wir damit dem Anwender immer neue Kaufschancen bieten. In diesen Punkten denkt die IT-Branche einfach anders, und mit Digitalprodukten müssen wir dorthin gehen, wo der Käufer ist.

Wo sehen Sie die Rolle des Fachhändlers? Braucht es ihn auch in Zukunft noch?

Unbedingt. Er verkörpert die Kompetenz unserer Branche. Zu ihm gehen die Kunden, wenn

Nummer Drei und in Deutschland die Nummer Zwei im Markt. «EasyShare» ist ein Lösungswort, «Kodak mobile» ein zweites. Kodak hat weltweit mit den besten Telefongesellschaften ein Netz zur Bildübermittlung aufgebaut, und in Zusammenarbeit mit Nokia gibt es schon eine spezielle Software, um Bilder in der EasyShare-Gallery zu deponieren.

Welche Neuheiten stehen noch im Vordergrund?

Kodak rundet rechtzeitig zum



Die neuen EasyShare-Produkte von Kodak: die farbige V530, die professionellen P850 und P880, sowie die V550 mit dem superhellen Gross-Display.

Zu jedem Kameramodell gibt es einen passenden Printer für den schnellen Ausdruck



Sie auf gute Beratung Wert legen – und sie sind gerne bereit dafür etwas mehr zu zahlen. Nur muss sich der Händler den neuen Marktgegebenheiten anpassen. Viele Geschäfte wirken verstaubt und passen irgendwie nicht zu den Hightech-Geräten, die dort verkauft werden sollen. Der Kunde muss in eine gewisse Stimmung versetzt werden, um ein derart trendiges Produkt wie eine Digitalkamera zu kaufen. **Kodak ist in den letzten Jahren nicht aus den Schlagzeilen gekommen. Wie sehen Sie die Zukunft des Unternehmens?**

Kodak ist als gesundes Unternehmen auf neuem Kurs und präsentiert sich heute mit neuen, trendigen Produkten in der Digitalwelt. In ihrem Heimmarkt in den USA ist Kodak jetzt die Nummer Eins, in Europa die

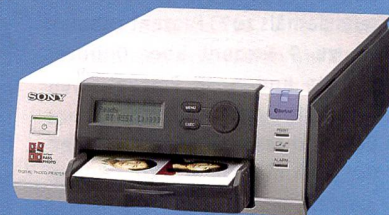
letzten Quartal ihr Sortiment an Digitalkameras und Drucker ab. Neben den trendigen EasyShare Modellen 550 und 530, mit denen Videoaufzeichnungen extrem einfach in Fotos umgewandelt werden können, sind die beiden Topmodelle EasyShare P880 und P850 für semiprofessionelle Ansprüche im Vordergrund, und letztlich die neuen Printer EasyShare 500 und EasyShare Series 3 plus für den schnellen und einfachen Ausdruck. Dann dürfen wir auch den EasyShare Picture Viewer nicht vergessen, ein kleines Gerät, mit dem ich direkt eine SD-Karte lesen und jedermann das Bild sofort zeigen kann. Das versinnbildlicht die Idee von EasyShare recht deutlich. Bilder und Emotionen jederzeit und überall teilen ...



Sony UPX-C200

Passbilder in Sekundenschnelle

- Kabellose Bildübertragung zum Drucker per «Bluetooth»:
- professionelle Digitalkamera mit Zoomobjektiv und Handgriff
- LCD-Sucher mit verschiedenen Rahmen (z.B. CH-Pass)
- Thermodrucker mit 403 dpi für Formate bis 10 x 15 cm
- kabellose Bildübertragung per «Bluetooth»
- PC-Software
- 3 Jahre Vollgarantie



Sony Print Station 150

Der Alleskönner

Der erste Fotokiosk mit den Leistungen eines Minilabs:

- Bildeingabe direkt ab Speicherkarte, CD und Mobiltelefon
- druckt in den Grössen 9 x 13 / 10 x 15 / 13 x 18 und 15 x 20 cm
- druckt bis zu 400 Bilder pro Stunde (10 x 15 cm)
- Passbilder in allen Formaten
- Index Prints
- Bilder bearbeiten (Ausschnitt, Farbe, Text usw.)
- Kreativdruck (Rahmen usw.)
- brennt Bilder auf CD



Profitieren Sie bis zum 31. Oktober 2005 von unserem Spezialangebot und rufen Sie Herrn Ziswiler an 043 388 00 22.

Zürich
Förlibuckstrasse 220
CH-8005 Zürich
T 043 388 00 22
F 043 388 00 38

Ittigen-Bern
Mühlestrasse 7
CH-3063 Ittigen-Bern
T 031 922 00 22
F 031 921 53 25

www.graphicart.ch
info@graphicart.ch