

"Der Tipa-Award zeigt die technologische Spitze von Leaf"

Autor(en): **Badertscher, Jörg**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging**

Band (Jahr): **13 (2006)**

Heft 7

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-979094>

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.

digital imaging

14-tägliches Informationsmagazin für Digitalprofis. Abo-Preis für 20 Ausgaben Fr. 48.–

editorial



Urs Tillmanns
Fotograf, Fachpublizist
und Herausgeber von
Fotointern

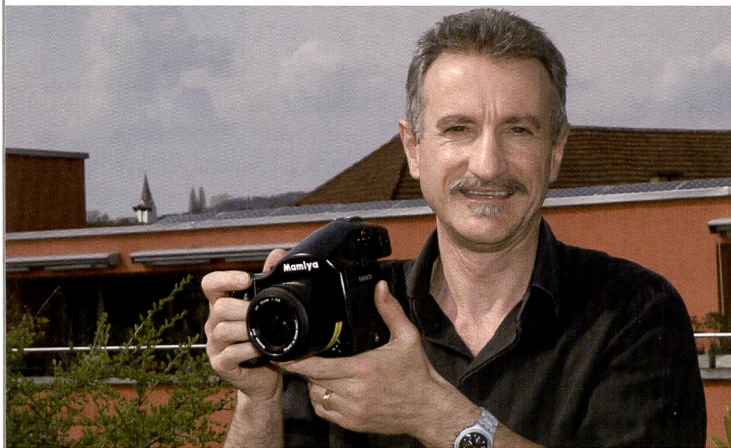
Fotobücher sind in aller Munde. Sie sind eine neue Präsentationsform von Fotos – ideal für Geschenke, aber auch für sich selbst, um die Erinnerungen an erlebte Reisen jederzeit für Interessierte griffbereit zu haben.

Mittlerweile gibt es eine Menge Anbieter, und wir haben versucht, mit unserem Artikel ab Seite 6 die Besonderheiten der verschiedenen Programme und Angebote zu vergleichen. Eines vorweg: Die Software ist in der Regel so einfach zu bedienen, dass auch ohne übermässige Computerkenntnisse ein schon fast perfektes Fotobuch gestaltet werden kann. Das macht Spass – zum selbst Gestalten und zum Schenken.

Hat damit das gute alte Fotoalbum ausgedient? Ich glaube nicht, denn wie sich die meist digital gedruckten Seiten langfristig bewähren, bleibt abzuwarten. Kommt hinzu, dass die digitalen Druckverfahren in letzter Zeit zwar wesentlich besser geworden sind, aber an die Datenbelastung auf echtes Fotopapier kommen sie noch immer nicht heran. Fotobücher sind gut, billig, aber kaum für die Ewigkeit. Die qualitativen Erwartungen sollten in Relation zum Preis bleiben.

Urs Tillmanns

graphicart «Der Tipa-Award zeigt die technologische Spitze von Leaf»



Im Dezember 2004 eröffnete GraphicArt trotz konjunktureller Marktschwäche eine Filiale in Zürich. Nach rund 1½ Jahren wollten wir von Geschäftsführer Jörg Badertscher wissen, wie sich die Kundennähe zu den Zürcher Fotografen ausbezahlt hat und was besonders gut läuft.

Wir sitzen in der Filiale Zürich, hat sich diese bewährt?

Jörg Badertscher: Mehr als nur bewährt. Was die Kundenfrequenz anbelangt hat Zürich Ittigen sogar überflügelt. Auch der Standort an der Förrlibuckstrasse

ist ein Glückstreffer: perfekt zu erreichen und praktisch im Herzen von Zürich fünf Parkplätze direkt vor der Tür.

Ist dann der Standort Ittigen bei Bern in Gefahr?

Nein, keinesfalls. In Zürich haben

wir ja hauptsächlich Verkaufsräumlichkeiten, Miete und Reparaturen. Das Lager befindet sich in Ittigen. Ausserdem ist der Standort Bern für uns auch als Tor zur Westschweiz sehr wichtig. Gerade da haben wir gegenüber den Mitbewerbern, die «nur» in Zürich stationiert sind, einen grossen Vorteil. Ein Aussendienstmann allein in einer Region genügt eben oft nicht. Zum Kauf eines Digitalrückteils gehört beispielsweise immer auch eine Schulung, die wir beispielsweise kundenspezifisch mit unserem Spezialisten, einem Technopolygrafen durchführen. Der Kunde profitiert von der Schulung bei uns enorm viel. **Das wichtigste Produkt sind für GraphicArt also die Digitalrückteile von Leaf?**

Wir sehen unsere Stärke darin, dass wir eine komplette Lösung anbieten können. Wir verkaufen auch sehr viele Rückteile zusammen mit einer Mamiya 645 AF digital. Die Fotografen haben inzwischen gelernt, dass es quali-

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

Fotobücher: Alben aus dem Netz

Seite 6

panasonic

Die Tipa-preisgekrönte Panasonic DMC-TZ1 mit 10fach-Zoom im Fotointern-Test.

hasselblad

Zum 100jährigen Geburtstag luden die Schweden ins Werk nach Göteborg ein.

urheberrecht

Der SBF nimmt Stellung zum neuen Entwurf des Urheberrechtes.

Seite 12

Seite 14

Seite 17

Vorsicht: 10-fach-Zoom.

JOHN LAY/limmat



Mit der ersten Kompaktkamera mit optischem 10-fach-Zoom können Sie Ihre Sujets so nahe heranholen, dass aus einer Fliege ein Monster wird. Dank optischem Bildstabilisator, 5-Megapixel-Auflösung und der LEICA DC VARIO Linse werden die Bilder ausserdem stets gestochen scharf. Dass Sie dabei mit dem Reaktionstempo eines Insekts mithalten können, ermöglicht der Venus Engine III Prozessor. Und auf dem grossen, hochauflösenden 2,5-Zoll-Display kann Ihr Auge jede Facette der Fotos genau einschätzen. Falls Ihnen zur neuen Lumix TZ1 noch mehr Fragen im Kopf herumschwirren, gehen Sie online: www.panasonic.ch

Panasonic
ideas for life

Fortsetzung von Seite 1

tativ wichtig ist, moderne Digitalobjektive zu benutzen und kommen davon ab, das Rückteil auf einer alten Mittelformatausrüstung einzusetzen. Ausserdem schätzen sie den Autofokus. Mit den Blitzanlagen von Profoto bieten wir ausserdem eine technisch sehr hochstehende Studioloösung. **Sie vermieten hier in Zürich praktisch alle Produkte von der Nikon Spiegelreflex über Blitzanlagen bis zum Digitalrückteil. Löst die Miete den Kauf ab?**

Es wird tatsächlich sehr viel gemietet. Wir sehen das aber auch als Marketingaktivität. Wenn der Fotograf ein Digitalrückteil dreibis viermal gemietet hat, wird ihm der Aufwand dafür oft zu gross – er kauft sich die Ausrüstung und ist dann schon mit der Software und dem Handling vertraut. Oder es werden spezielle Ausrüstungsgegenstände gemietet, die der Fotograf nur selten braucht, wie beispielsweise die Cambo Wide DS Kamera, die sich ideal für Architektur eignet. Sehr gut laufen auch die Blitzanlagen, wobei viele ausländische Fotografen, die Shootings in der Schweiz haben, diese hier beziehen. Hier liegen – wie auch im Verkauf – die Akkugeneratoren im Trend. Die Unabhängigkeit der Blitzanlagen ist sehr gefragt.

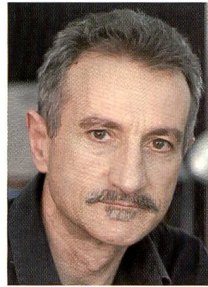
Wie beurteilen Sie die Marktentwicklung? Geht es den Schweizer Fotografen besser?

Ich stelle eine gewisse «Zweiklassen-Gesellschaft» fest. Fotografen die aktiv sind, für sich selbst Marketing betreiben und vor allem Topqualität abliefern, haben viel Arbeit und es geht ihnen auch wirtschaftlich gut. Fotografen die sich im Mittelfeld bewegen und die nicht aktiv auf ihre Kunden zugehen haben es bedeutend schwieriger. Sie geraten zusätzlich auch unter Druck von unbeschwerten Quereinsteigern.

Was einen harten Konkurrenzkampf zwischen den Anbietern für Digitalrückteile bewirkt, die um die Gunst dieser erfolgreichen Fotografen buhlen?

Genau. Wir stehen vor allem mit einer Marke aus dem Norden oft im Wettbewerb bei den Kunden.

Die Leaf Rückteile bieten aber einige Vorteile, die durch den Tipa-Award bestätigt wurden. Das Leaf Aptus führt die Verkaufszahlen gegenüber den Valeomodellen an, mit dem grossen Touchscreen, dem Dalsa-Sensor und einigen Features wie der Bluetooth-Übertragung des Bildes auf ein PDA haben wir gute Argumente für das Aptus. Gerade für die Innenarchitektur ist es beispiels-



«Die 33 Megapixel des Tipa preisgekrönten Leaf Aptus 75 übertreffen laut Tests von Kunden sogar die Qualität eines 4 x 5" Dias.»

Jörg Badertscher, Geschäftsführer GraphicArt

weise eben schon ein Vorteil, wenn man die Kamera ganz an die Wand stellen kann und das Bild auf dem PDA sieht.

Wir haben die Marke Leaf in den letzten Jahren im Schweizer Markt aufgebaut und können heute mit Stolz sagen, dass wir mit Leaf zu den Marktführern gehören.

Leaf gehört ja inzwischen über den Verkauf von Creo zu Kodak. Spürt man diesen Wechsel?

Nein, Leaf ist eine sehr eigenständige Firma innerhalb der Kodakgruppe, was uns gerade an der Ipex in London wieder bestätigt wurde. Auch der Wechsel vom Dalsa zum Kodak Sensor wurde nicht angesprochen, was auch rein technisch sehr aufwändig wäre.

Vor ein paar Jahren lag es bei den Druckvorstufebetrieben im Trend, selbst eine Digitalkamera zu erwerben und den Kunden die Fotografie mitanzubieten, wie sieht das heute aus?

Wir haben zwar jüngst an einen Prepress-Betrieb im Jura ein Rückteil verkauft, aber das ist eher die Ausnahme geworden. Das hat oft nicht funktioniert, weil der Typograf nicht nebenbei noch gute Fotos machen kann, der Fotograf ist eben nicht einfach zu ersetzen. Bei unserem Beispiel ist der Chef ein engagierter Fotograf, so dass das geht, ausserdem beliefern sie schwerwichtig die Uhrenindustrie, al-

so eine sehr spezifische Anwendung.

Sie verkaufen auch Nikon-Kameras, wie wichtig ist diese Marke für GraphicArt?

Die Produkte von Nikon sind sehr wichtig für uns, in dreifacher Hinsicht. Zum Einen bietet Nikon eine sehr gute Modellpalette, die mit der preislich sehr interessanten und von der Performance her überzeugenden D200 eine super

noch digitalisiert werden muss. Er hat zwar den zurzeit besten Scanner dafür verwendet, aber trotzdem gibt es da Abstriche an der Qualität.

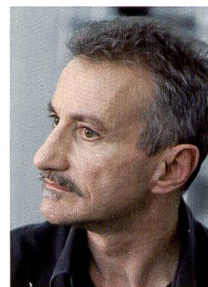
Zu Ihren Kunden zählen ja auch die Fotohändler, beispielsweise mit dem Sony SnapLab. Wie bewährt sich dieses Produkt im Sortiment?

Das SnapLab verkauft sich sehr gut, nicht nur bei Fotohändlern, die es sogar als Drittgerät nebst Fotokiosk und Minilab am Verkaufstresen aufstellen. Es generiert zusätzliche Bilderkunden und ist mit rund 13 Sekunden pro 10 x 15 cm Bild sehr schnell.

Beliebt ist das Thermosublimationsdruckerchen auch bei Event-Fotografen, die sofort die Bilder haben – und verkaufen – wollen. Zur Geschwindigkeit kommt die hohe Lebenserwartung des Thermosublimationsdruckkopfes, der bis 30'000 Bilder hält und auswechselbar ist. Bei handelsüblichen Consumer-Druckern hält der Kopf gerade mal 3000 Bilder.

Die Kosten pro Bild belaufen sich auf rund 70 Rappen für 13 x 18 cm, also ein sehr gutes Geschäft, wenn man sie auf Hochzeiten oder bei Anlässen verkaufen kann. Das SnapLab kann übrigens problemlos JPEGs oder TIFFs

Ergänzung gefunden hat, dann vermieten wir die Nikon-Kameras und Objektive auch sehr gut und zum Dritten bringen die Nikon-Kameras uns auch wieder Kunden für die Leaf-Rückteile, wenn die Fotografen erkennen, wo die Grenzen auch des besten Kleinbildsystemes liegen, die technisch weniger Möglichkeiten bieten als ein Digitalrückteil, das beispielsweise auch sehr gut mit einer Fachkamera kombiniert werden kann.



«Fotografen, die für sich selbst Marketing betreiben und Topqualität abliefern, denen geht es in der Schweiz wirtschaftlich gut.»

Jörg Badertscher, Geschäftsführer GraphicArt

Wie würden Sie die Qualität eines modernen Digitalrückteils heute im Vergleich zu Film beurteilen?

Das beurteilen unsere Kunden sogar selbst. Ein Zürcher Fotograf hatte jüngst ausführliche Tests gemacht und eine 4 x 5" Aufnahme mit der Fachkamera verglichen mit den Bildern des Leaf Aptus 75. Seiner Aussage gemäss übertreffen die 33 Megapixel sogar an Qualität das Diapositiv. Der Grund liegt unter anderem wohl auch darin, dass jedes Dia auch

auch von einer Nikon D2X oder sogar – natürlich mit etwas mehr Rechenzeit – von einem Leaf-Rückteil verarbeiten.

Wie sehen Sie die Entwicklung bei den Passbildsystemen?

Zurzeit boomen diese noch, weil ja sogar empfohlen wird, bis Oktober noch einen zehn Jahre gültigen Pass zu erstellen. Aber die Entwicklung, gerade mit dem biometrischen Pass, ist abzusehen, dass dieses Geschäft den Fotohändlern wohl verloren geht.