

"Von der Filiale zum Profi-Center im Zürcher Trendquartier"

Autor(en): **Sigrist, Albert**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging**

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

Heft 17

PDF erstellt am: **27.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-979157>

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.

fotointern

Grosse TIPA-Leserumfrage.
36 Superpreise zu gewinnen

1. November 2006

17

digital imaging

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

editorial



Urs Tillmanns
Fotograf, Fachpublizist
und Herausgeber von
Fotointern

Stellen Sie sich vor, alle Digital-kameras wären hundert Franken teurer. Durchs Band und überall. Nicht nur Händler hätten eine bessere Marge, sondern auch die Lieferanten. Es wären plötzlich wieder Mittel für die Werbung da, um mehr Käufer zu gewinnen und damit mehr Umsatz und vor allem bessere Gewinne zu erzielen. Die Kameras würden dann plötzlich nicht mehr über den Preis und weit unter ihrem effektiven Wert verkauft, und die Händler könnten sich bei dem besseren Ertrag auch mehr Zeit für die Beratung nehmen. Bessere Beratung heisst stärkere Kundenbindung – eine Investition in die Zukunft. Und, glauben Sie mir, wegen den hundert Stützli würde keine Kamera weniger verkauft, denn der Käufer ist bei Hightech-Produkten wie Digitalkameras weniger preisempfindlich als wir alle meinen. Meistens steht nicht der Preis im Vordergrund sondern das gute Bild, die Wertigkeit, die Qualität, das Design, der Markenname, die Beratung, die technischen Features ... und ... und ... und. Wir müssen die Qualität der Produkte betonen – nicht den Preis. Abwegig? Vielleicht doch nicht so ganz. Denken Sie's durch, bevor die Preise der DSLR's auch schon im Keller sind ...

Urs Tillmanns

profot «Von der Filiale zum Profi-Center im Zürcher Trendquartier»



Nach einem Jahr zieht Profot innerhalb von Zürich von der Hafner- an die Heinrichstrasse um. Das grössere Ladenlokal und das erweiterte Angebot sind ein deutliches «Ja» zu Zürich. Welche neuen Dienstleistungen und Profi-Produkte im Angebot stehen, erklärte uns Geschäftsführer Albert Sigrüst.

Nur ein Jahr nach der Eröffnung der Zürcher Filiale von Profot an der Hafnerstrasse ziehen Sie um. Weshalb?

Albert Sigrüst: Nachdem wir mit

unserer Filiale an der Hafnerstrasse gute Erfahrungen gemacht haben und das Bedürfnis der Kunden wirklich gross ist, sind wir jetzt mit dem neuen

Lokal mitten in ein Zürcher Trendquartier umgezogen. Wir sind in unmittelbarer Nähe zum Maag-Areal, dem Schiffbau und mehreren kulturellen Institutionen. Ich denke, wir passen gut in diese kreative Umgebung und die Kunden profitieren ebenso von dieser tollen Lage. Dass sich alle Profiuunternehmen hier in Zürich angesiedelt haben, ist kein Zufall. Ich glaube, dass Zürich mehr und mehr zu einer Metropole der Werbung und damit der Fotografie für die Schweiz wird.

Welche Vorteile bietet das Ladenlokal?

Sigrüst: Nachdem wir mehrere Standorte abgeklärt hatten, erschien uns dieser hier besonders attraktiv, nicht nur wegen der Lage, sondern auch wegen den grossen, hellen Fenstern, dem Ambiente und der Möglichkeit, die Lokalität im Rohbau zu übernehmen. Dadurch haben wir mit 150 m² Betriebsfläche viel Spielraum für die Gestaltung. Unsere

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

Photokina 2006 – Zubehör und Labor

Seite 6

face detection

Mit der Funktion «Face detection» hat Fujifilm in der Kompaktklasse ein neues Feature.

Seite 19

kleingedruckt

Mit dem neuen Selphy ES1 macht Canon das Thermo-Drucken zum Kinderspiel.

Seite 22

chefexperten

Neue Experten braucht das Land. Ein Gespräch über die künftigen Abschlussprüfungen.

Seite 25

OLYMPUS

Your Vision, Our Future



Unendliche Möglichkeiten



Das E-System. Die größte Auswahl an 100 % digitalen Objektiven.

Endlich gibt es ein Kamerasystem, das so flexibel ist wie Sie selbst und die größte Auswahl an 100 % digitalen Objektiven bietet. E-System bedeutet aber noch mehr: kompakte Objektivbauweise dank Four Thirds Standard. Und optimaler Staubschutz dank Supersonic Wave Filter. Selbst wenn Sie also bei Wüstenwind das Objektiv wechseln wollten – Sie hätten den Staub überall außer auf dem Foto. Nicht unflexibel, oder? www.olympus.ch

Accept no limits.

Fortsetzung von Seite 1

Infrastruktur gestattet uns, ein vielseitiges Demo-Studio zur Verfügung zu haben, in dem wir auch Workshops und Demos von Stilllife bis Fashion anbieten können. Hier kann sich der Profikunde informieren und einkaufen, von Licht, Hintergrunden, Kameras und Rückteilen bis hin zu einer grossen Auswahl an Zubehör, sowohl an Hardware als auch an Software. Dies entspricht einer Vision, die wir seit mehreren Jahren verwirklichen wollten. Jetzt haben wir das ideal verwirklicht.

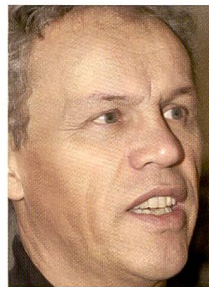
Welche neuen Dienstleistungen bieten Sie hier in Zürich an?

Sigrist: Wir haben jetzt neu zwei Scanplätze, die wir stundenweise vermieten, nachdem der eine Scanplatz am alten Standort schon ein grosser Erfolg war. Viele Fotografen schätzen dies, weil es sich für sie nicht lohnt, selbst einen High-End Scanner anzuschaffen. Eine weitere interessante Dienstleistung ist unser Digital Printing Service. Dafür stehen die notwendigen Gerätschaften wie Scanner, Monitore, Drucker, RIP-Software mit Profilen und so weiter zur Verfügung. Der Kunde bezahlt die produzierten Prints zu einem Preis in dem die Mietkosten für den benutzten Printplatz eingerechnet sind. Schliesslich bieten wir ein volles Profisegment mit Phase One Backs, DSLR-Kameras von Canon und Nikon, Epson und Canon Drucker, usw. Nikon ist neu hinzugekommen, wir sind damit zu einem Stützpunkthändler für den Profi schlechthin geworden. Das war unser Ziel. Der Kunde wird jetzt vom Grossüber das Mittelformat bis zu High-Tech DSLR-Kameras kompetent bedient. Das Studioliicht von Elinchrom und umfassendes Studiozubehör komplettieren den Service.

Das Sortiment wurde also erweitert und angepasst?

Sigrist: Ja genau. Wir sind nun neben Canon CPIP auch Nikon Pro Dealer. Dazu sind weitere Artikel ins Sortiment gekommen. Dazu gehören die Museo und ArtMedia Fine Art Inkjet Papiere.

Museo Max und Silver Rag sind vom Feinsten auf dem Markt. Die FineArt-Workshops mit dem anerkannten Spezialisten Markus Zuber von FineArtPix zeigen deren hohe Qualität auf. Dazu gehören ein professionelles RIP und perfekte ICC-Profile. Gedruckt wird auf Epson und Canon Printern, die verkauft und beim Kunden auf Wunsch installiert werden. Der gesamte Workflow-Service ist sehr wertvoll für unsere Kunden.



«Wir bieten hier den perfekten Rundumservice, neu auch mit beiden wichtigen DSLR-Marken Canon und Nikon sowie mit den Workshops.»

Albert Sigrist, Geschäftsführer Profot AG

Daneben haben wir auch günstige Stative von Benro und das ProStudio-Sortiment von Global Tech mit hochwertigen Zubehörteilen für Fotostudios. Diese beiden Produkte, insbesondere die Befestigungen von der neu durch Rolf Bühler, ehemals Foba, gegründeten Global Tech, sind besonders durch das sehr gute Preis-Leistungsverhältnis interessant. Sie werden in China in sehr guter Qualität produziert und sind gerade für Einsteiger eine interessante Alternative zu hochpreisigen Produkten, wobei wir natürlich auch letztere im Sortiment haben.

Was passiert mit dem Standort Baar?

Sigrist: Unser Stammhaus in Baar bleibt bestehen. Es ist ein wichtiges Standbein, nicht nur als Warenlager und Versandabteilung, sondern auch eine Anlaufstelle für Kunden aus der Inner- oder der Westschweiz, die den Weg nach Zürich nicht auf sich nehmen wollen. Nicht vergessen darf man auch, dass Profot rund fünfzig Prozent des Umsatzes mit Sign/Werbetchnik erwirtschaftet. Mit Mactac und weiteren Sign-Produkten sind wir auch in dieser der Fotografie nebengelagerten Branche der Werbeproduktion sehr erfolgreich.

Durst hat diesen Frühling die Produktion von Laborgeräten eingestellt. Was passiert jetzt in diesem Bereich?

Sigrist: Ja, unser ehemaliger Hauptlieferant konzentriert sich heute ganz auf die grossen RHO UV Industrieplotter, die wir auch von Baar aus vertreiben. Wir bieten unseren Kunden aber nach wie vor einen umfassenden Service für Durst Laborgeräte. Nach wie vor sind die notwendigen Ersatzteile lieferbar

oder wir haben diese sogar noch am Lager.

Sie haben soeben den Vertrieb von Elinchrom in Deutschland übernommen, wodurch kam dies zustande?

Sigrist: Wir haben Elinchrom seit Jahren in der Schweiz erfolgreich vertrieben und wurden deshalb vom Hersteller angefragt, ob wir den Vertrieb für Deutschland neu organisieren wollen. Wir haben nach erfolg-

wir eine Zusammenarbeit mit Canon Deutschland an, denn auch dort wollen wir unsere Vision, Spitzenprodukte für die professionelle Fotografie anzubieten, verwirklichen.

Gleichzeitig zielen Sie mit Elinchrom auch auf den Fachhandel.

Sigrist: Der Fotofachhandel ist uns wichtig und die neue D-Lite Linie von Elinchrom gehört unserer Auffassung nach in den Fachhandel. Wir möchten auch hier mit ausgesuchten Fachhändlern zusammen arbeiten. Gerade die D-Lite-Strategie hat mit zu einem Umdenken von Elinchrom für Deutschland geführt, um den Anforderungen an den neuen Markt gerecht zu werden.

Sie haben bereits die Workshop erwähnt. Was ist hier konkret geplant?

Sigrist: Wir wollen nicht nur Spitzenprodukte verkaufen, sondern unsere Kunden auch umfassend beraten, durch Filialleiter Sascha Schneiter, der nun unterstützt wird von der ebenso kompetenten Fachberaterin Nadine Ticozzelli. Zusätzlich bieten wir Kurse und Workshops an, in denen beispielsweise die Funktionen bestimmter Kameras ganz genau erklärt werden. Das wären



«Zürich entwickelt sich immer mehr zur Hauptstadt der Fotografie. Wir sind hier mitten im Trendquartier. Wir passen gut in diese kreative Umgebung.»

Albert Sigrist, Geschäftsführer Profot AG

reichen Verhandlungen die Profot GmbH mit Sitz in Köln gegründet und aufgebaut. Das Konzept sieht ein Zentrallager und eine Reihe von regionalen Stützpunkthändlern in den wichtigsten Städten vor, um der Grösse des Landes gerecht zu werden. Wir sind in Köln an derselben Adresse wie Phase One, wir vertreiben zwar nicht Phase One in Deutschland, haben aber eine ausgezeichnete Zusammenarbeit. Als nächstes streben

Abendkurse so etwa ab 18 Uhr. Doch auch tagsüber wollen wir immer wieder Workshops wie Fine Art Printing und andere interessante Events durchführen.

Mit welchen Projekten wird Profot in Zukunft überraschen?

Sigrist: Was in Zürich nun realisiert ist, planen wir auch in der Westschweiz. Im Laufe des nächsten Jahres soll bei Elinca in Renens/ Lausanne ebenfalls ein Showroom mit Rent-Service entstehen.