

# "Wir geniessen mit eigenem Service grosses Vertrauen"

Autor(en): **Vollenweider, Ernst**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging**

Band (Jahr): **15 (2008)**

Heft 8

PDF erstellt am: **09.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-979547>

## **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

15. Mai 2008 8

## digital imaging

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

### editorial



Urs Tillmanns  
Fotograf, Fachpublizist  
und Herausgeber von  
Fotointern

Das hat zwar wenig mit Fotografie zu tun, aber den muss ich Ihnen doch erzählen: Vor rund zwei Jahren habe ich eine externe Festplatte gekauft, um ein zusätzliches Backup meiner gesammelten Werke zu machen. Fleissig habe ich dann Ende Jahr die Daten auf die Festplatte gespitzt: Ein Jahr in einen Ordner, dann das zweite ... und als ich mich ein Jahr später an das dritte Backup machen wollte, wurde das Datenschieben immer langsamer, bis schliesslich gar nichts mehr ging! Aus, Ende, Amen – fertig mit Backup! Ich schloss sie an einen anderen Rechner an und versuchte mein Glück erneut. Kein Wank mehr ... Kein Rechner der Welt konnte der Harddisk wieder Leben einflössen, auch nicht diejenigen der IT-Spezialisten, bei denen ich das (damals noch) teure Stück gekauft hatte. «Ihre Festplatte hat einen Standschaden» sagte man mir lakonisch von berufener Seite, «das gibt es manchmal, selbst bei teuren Marken-Harddisks». Komisch. Wahrscheinlich lief die neue Harddisk in ihrem kurzen Leben weniger als zwei Stunden, und Standschäden kenne ich sonst eigentlich nur von alten Autos. Also: auch Harddisks von Backups sollte man regelmässig brauchen ...

*Urs Tillmanns*

## pentax «Wir geniessen mit eigenem Service grosses Vertrauen»



Pentax steht neu unter der Hoya-Flagge. Was hat sich verändert, und wie verlief das letzte Geschäftsjahr? Wir haben dazu Country Manager Ernst Vollenweider in einem Exklusivinterview befragt.

### Herr Vollenweider, das Pentax-Geschäftsjahr ging Ende März zu Ende. Wie war es?

Es verlief eigentlich recht gut, und wir konnten das Geschäftsjahr positiv abschliessen. Dies ist aber weniger auf effektive Zu-

wachsraten zurückzuführen, als auf Sparmassnahmen, die nun greifen, wie reduzierte Managementkosten, eine kostengünstigere interne Pflege unseres Internetauftritts oder Verlinkung gewisser Seiten zu unserer Home-

page in Deutschland sowie eine weniger aufwändige Gestaltung unserer Werbung.

### Mit dem neuen Geschäftsjahr gehört Pentax der Firma Hoya. Was hat sich für Sie verändert?

Direkt spüren wir von dieser Neuorganisation in Japan eigentlich wenig. Die frühere Pentax Corporation wurde per 31. März aufgelöst, und in die Hoya-Corporation eingegliedert. Die Pentax-Sparte ist in drei Geschäftsbereiche unterteilt:

Erstens, der Imaging-Bereich, zu dem das Kamerageschäft gehört, dann aber auch die «Security Systems Division» SSD für Überwachungs- und Bildverarbeitungssysteme. Diese werden zum Beispiel in Produktionsanlagen für Prozesskontrollen eingesetzt.

Zweitens der «Life Care»-Bereich mit medizintechnischen Produkten, wie zum Beispiel Endoskope, wo Pentax zu den weltweit führenden Anbietern gehört. Allerdings wird dieser sehr rentable, aber auch serviceintensive

Fortsetzung auf Seite 3

### inhalt

## Sigma DP1: Die Grösse des Sensors macht's Seite 6

### fotobücher

Fotobücher als Chance für den Fachhandel. Im zweiten Teil begutachten wir Resultate.

### helicon

Ähnlich der HDR-Fotografie kann mit einer Software der Schärfentiefe beigekommen werden.

### münsingen

Photo Münsingen 2008 durfte einen Besucherrekord vermelden und beeindruckte.

Seite 8

Seite 10

Seite 16



# Orbit-iEX

vernetzt. verlinkt. verbunden.

Communication & Mobile Computing  
**Security** IT-Services & Consulting Office Equipment  
Suchen und Finden im Internet **Business Software**  
**Hardware** Daten schützen und sichern **Internet & Websites**  
**Computer** ICT-Beschaffungskompetenz Networks  
Firmenauftritt im Internet **Online Marketing**  
**E-Mail-Management** E-Business Solutions  
Computergestützte Zusammenarbeit

Sponsors



Messezentrum Zürich  
**20.–23. Mai**  
**2008** Dienstag bis  
Freitag 9–17 Uhr

Profitieren Sie von den  
RailAway/SBB Messeangeboten!

GRATIS Ticket by anthrazit  
mobile



SMS: mobil rürme an 939 (CHF 0.20)

Messe und Konferenz  
[www.orbit-iex.ch](http://www.orbit-iex.ch)



Fortsetzung von Seite 1

Spezialbereich in der Schweiz von der Firma Desopharmex gepflegt. Drittens kommt das «Optical Components»-Geschäft hinzu, welches die OEM-Produktion von Objektiven und anderer optischer Baugruppen für diverse Partner umfasst.

#### Welche Partner zum Beispiel?

Nun, auf einigen Objektiven ist Pentax sogar eingraviert, so bei HP und Benq. Dann kommen alle «Sliding Lens»-Objektive von Pentax, weil diese platzsparende Konstruktion ein Pentax Patent ist. Es kommen noch weitere hinzu, bei denen die Zusammenarbeit nicht so offensichtlich ist.

#### Dann gibt es doch noch Laserdrucker von Pentax.

Richtig. Das Printergeschäft läuft als eine Spezialität über uns. Es gibt zwei Typen, erstens den Endlos-Laserdrucker für Grosskunden, zum Beispiel für den Rechnungs- und Listendruck, und dann den «Pocketjet», der kleinste Thermodrucker der Welt, der eine ideale Kombination zu einem Laptop darstellt. Er verkauft sich wie warme Weggli.

#### Was hat sich für Sie im Arbeitsablauf mit Hoya verändert?

Die gegenwärtige Phase der Datenübernahme mit unterschiedlichen Computersystemen und das neue Rapportwesen bringen derzeit deutlich mehr administrativen Aufwand. Zudem rapportiere ich an andere Personen, die ich jedoch schon von früher kenne. Wir müssen Hoya in der heutigen Konstellation als einen Investitionspartner sehen, der einerseits für Pentax ein sehr wichtiger Glaslieferant ist, der aber andererseits als Investor auch seinen Profit sehen will.

#### Fast gleichzeitig mit dem neuen Geschäftsjahr begann ja auch die Auslieferung des neuen Flaggschiffs K20D. Wie verkauft es sich?

Wir sind sehr zufrieden. Ich hatte relativ optimistisch geordert, optimistischer als andere Länder, und habe bis jetzt die Stückzahl bei einem absolut stabilen Preis sehr gut erreicht. Die Kamera kommt in allen Kanälen sehr gut an, und auch der Zubehörverkauf

ist sehr befriedigend. Allerdings geht der Umstieg von der K10D auf die K20D langsamer vor sich als ich annahm. Hier dürfte wahrscheinlich bald ein Ersatzgeschäft einsetzen, das zusätzlich interessant wird.

#### Wer kauft eine Pentax K20D?

Es sind in erster Linie engagierte Hobbyfotografen und Semiprofis,



«Die neue K20D kommt in allen Verkaufskanälen sehr gut an, und auch der Zubehörverkauf läuft sehr befriedigend.»

Ernst Vollenweider, Country Manager

die sehr hohe Ansprüche haben und die vielfältigen Möglichkeiten dieses Modells auch voll auszuschöpfen wissen. Für weniger Ambitionierte ist die K200D gedacht, die sich etwa gleich gut verkauft und damit ebenfalls meinen eher optimistischen Prognosen entspricht.

#### Wie sieht es mit dem Objektivgeschäft aus?

Mit den professionellen Objektiven zeigt Pentax deutlich, dass es ihr im Spiegelreflexsegment ernst ist. In letzter Zeit sind verschiedene Rosinen herausgekommen, wie das 35er Macro, das 200er, 300er oder die 18-250er- und 55-300er-Zooms. Das sind Objektive, die Pentax ganz klar für professionelle Ansprüche entwickelt hat, und die Linie lässt auch erahnen, dass Pentax hier nicht stehen bleibt und vielleicht schon zur Photokina mit weiteren Neuheiten aufwarten wird.

#### Wie sieht es im Kompakt-kamerabereich aus?

Im Kompaktbereich sind wir dabei unsere Kameralinien wieder auf Vordermann zu bringen, nachdem in letzter Zeit doch einige Marken schneller waren als wir. Wir sind dabei, die E-, die M- und die S-Linie auszubauen, um so der grossen Nachfrage, aber auch den unterschiedlichen Ansprüchen des Marktes zu entsprechen.

#### Wie schätzen Sie das Kompaktgeschäft mittel- und längerfristig ein?

Es macht sich schon jetzt eine gewisse Marktsättigung bemerkbar, und deshalb dürfte sich Pentax unter der Ägide von Hoya in nächster Zeit vor allem auf Nischenprodukte konzentrieren. Gerade in den unteren Preisklassen wird der Marken- und Preisdruck in absehbarer Zukunft noch zunehmen. Das gegenwärtige

Geschäftsjahr wird für diesen Bereich sehr entscheidend sein, nach dem wird das Hoya-Board entscheiden, wie die Zukunft der Pentax-Linie aussieht.

#### Welche Trends sehen Sie bei den Kompakt- und den DSLR-Modellen?

Die Kompaktmodelle haben einen vergleichbaren und weitgehend ausgereiften Ausrüstungsstandard. Grössere Sensoren würden eine etwas bessere Qualität bringen, nur werden dann die Kameras wieder grösser. Das will der Markt nicht. Die Zukunft für den DSLR-Markt sehe ich im-



«Pentax ist bald die einzige Markenvertretung mit einem eigenen Service, und einem Lager vor Ort.»

Ernst Vollenweider, Country Manager

mer noch sehr positiv, gerade für uns, weil wir bald die einzige Marke in der Schweiz mit einer eigenen Markenvertretung, einem eigenen Service und einem Lager vor Ort haben. Damit geniessen wir einen sehr hohen Vertrauensbonus.

#### Pentax ist im Fernglassektor sehr stark. Wie läuft dieses Geschäft zur Zeit?

Grundsätzlich ist das Fernglasgeschäft ein sehr konstantes. Jetzt ist Frühlingzeit, und das heisst

auch Fernglaszeit. Auch können wir sehr interessante Modelle präsentieren. Ich denke an die Leichtgläser der LV-Reihe oder an die schlanken SW-Gläser. Sie werden vor allem über Optiker verkauft, doch erkennen auch immer mehr Fotofachhändler, dass auch sie die Käuferschaft dafür haben und dazu noch mit einer sehr guten Marge. Zudem herrscht hier kein Verdrängungskampf wie bei Fotoprodukten.

#### Mountainsmith-Taschen feiern ein halbes Jahr bei Ihnen. Wie gut ist die Marke eingeführt?

Anfänglich hatten wir noch nicht das Sortiment, wie es für den Schweizer Markt wünschenswert war. Heute können wir unseren Kunden, die uns von früher als Taschen-Spezialisten kennen, eine runde und überschaubare Auswahl verschiedener Modelle anbieten.

#### Was gibt es Neues?

Da sind einmal die drei neuen Sideline-Modelle, die eine sehr hohe Aufnahmebereitschaft gewährleisten, dann eine neue Taschenreihe für Frauen, die nicht wie Foto- sondern wie Einkaufstaschen aussehen und besonders viel Platz für persönliche Effekte bieten, und schliesslich neue Profitaschen, die den direkten und schnellen Zugriff durch den Deckel ermöglichen.

Die Taschen sind nicht nur preislich und margenmässig interessant, sondern sie sind sehr praxiskonform konstruiert und zeichnen sich durch einen hohen Verarbeitungsstandard aus, für den wir lebenslang garantieren.

#### In einem halben Jahr steht Ihre Pensionierung an. Bereiten Sie sich bereits darauf vor?

Ja, gerade gestern habe ich meinen ersten grossen Fisch im See gefangen. Das werde ich dann öfters tun ...