Zeitschrift: Orion : Zeitschrift der Schweizerischen Astronomischen Gesellschaft

Herausgeber: Schweizerische Astronomische Gesellschaft

Band: 73 (2015)

Heft: 389

Artikel: Der Schweizer Astronomiemarkt unter starkem Druck : "Wir mussten die Preise massiv senken"

Autor: Wyss, Paul

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-897368

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 02.07.2025

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

Der Schweizer Astronomiemarkt unter starkem Druck

«Wir mussten die Preise massiv senken»

ORION sprach mit Paul Wyss

Die «Hochpreisinsel Schweiz» spürt seit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses auch der Schweizer Astronomiemarkt. Einer der langjährigen Kenner dieser Szene ist Paul Wyss. Mit Sorge sieht er zu, wie der Preisdruck stetig steigt. «Um überhaupt noch konkurrenzfähig zu bleiben, müssen wir unsere Waren schon fast zu Schnäppchenpreisen anbieten.» ORION hat Wyss zu einem Gespräch in Zürich getroffen.

Paul Wyss kommt aus der Fotobranche. Im Jahre 1982 hat er seine Firma «Foto Video Wyss en gros» an der Dufourstrasse in Zürich aufgebaut. Als er 1987 angefragt wurde, ob er die Generalvertretung von Celestron für die Schweiz übernehmen könnte, lernte Wyss ein für ihn bis dahin unbekanntes Neuland kennen. Von Astronomie und Teleskopoptik hatte er anfänglich wenig Ahnung. Er hat sich in den Jahren aber ein immenses Fachwissen angeeignet. Der Teleskopfachhändler verfolgt den Schweizer Astronomiemarkt genau. Der starke Schweizer Franken macht der ganzen Branche zu schaffen, doch Wyss sieht auch positive Entwichklungen in der Astronomieszene.

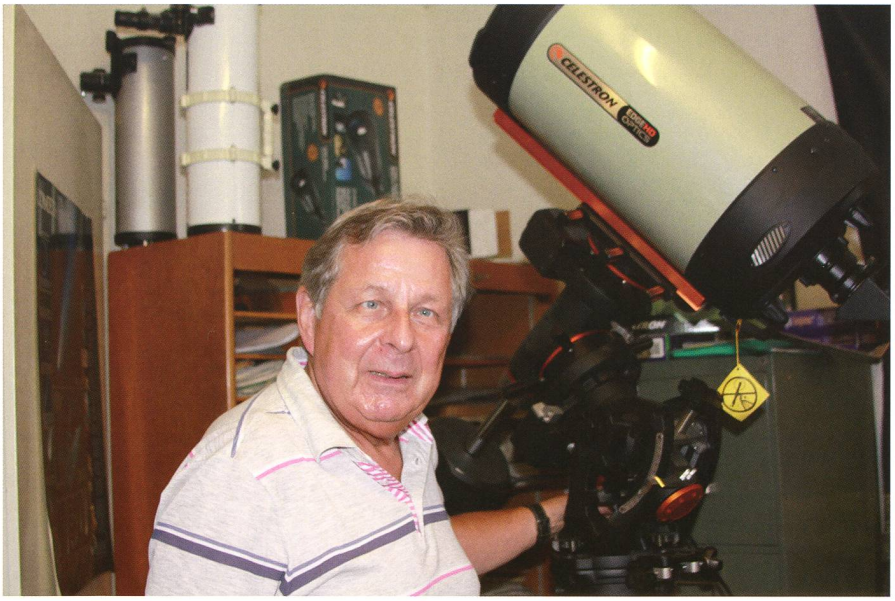

Bild: Thomas Baer

Abbildung 1: Paul Wyss in seiner Firma an der Dufourstrasse in Zürich. Seit fast drei Jahrzehnten ist er Generalvertreter von Celestron für die Schweiz. Sechs Tage die Woche ist Wyss in seinem Lager oder im Büro anzutreffen. Ferien gab es in dieser Zeit so gut wie keine und wenn, dann nur zwei Wochen pro Jahr! Seit der Aufhebung des Euromindestkurses Anfang dieses Jahres hat auch die Astronomiebranche dies massiv zu spüren bekommen. Nichtsdestotrotz glaubt Wyss, dass die Astronomie populärer sei denn je.

ORION: Herr Wyss, Sie kennen den Schweizer Astronomiemarkt seit fast drei Jahrzehnten. Was hat sich in diesen Jahren verändert?

Paul Wyss: Ich muss dazu sagen: Wir haben nie eigentliche Einbrüche erlebt. Es werden heute viel mehr Einsteigerteleskope verkauft als früher. Die Jugendlichen interessieren sich für ein eigenes Teleskop, damit sie einmal einen Planeten oder den Mond damit beobachten können. Über 90% aller unserer Produkte werden an Händler in der ganzen Schweiz verkauft. Die Astronomie ist in den vergangenen Jahren populärer geworden. Dieser erfreuliche Aufschwung generiert viele Neueinsteiger. Es sind zumeist Leute, die ein eigenes Fernrohr für ihre Terrasse oder den Garten wollen, also rein für den privaten Zweck. Es ist wohl weniger diejenige Klientel, die sich einem Verein oder einer Sternwarte anschliesst, jedoch ein grosses Potential. Der Markt hat in den vergangenen Jahrzehnten keinen Rückgang erlebt. Von Ende 80er- bis Ende 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts lief das Geschäft recht gleichmässig. Speziell um die Jahrtausendwende kam aber ein deutlicher Aufschwung, dessen Grund vornehmlich in technologischen Veränderungen zu suchen ist.

ORION: Dann hat die Schweizer Teleskop-Branche weniger akute oder keine Probleme, wie man annehmen könnte?

Wyss: Das ist leider trotz der Konstanz nicht so. Der Druck auf unsere Produktepreise ist nach wie vor massiv, erst recht seit Beginn dieses Jahres.

ORION: Sie sprechen die «Hochpreisinsel Schweiz» an?

Wyss: Bis Anfang dieses Jahres war die Problematik noch ausgeprägter. Wir mussten unsere Produkte stark vergünstigen. Heute sind wir aber voll konkurrenzfähig mit Deutschland und anderen Ländern innerhalb Europas! Ich spreche immer von den offiziellen Preisen für den Endverbraucher. Wir bieten den Service und sind der Ansprechpartner unserer Kunden, die, wie üblich, eine zweijährige Garantie auf unsere Produkte erhalten. Diese gewähren wir ihnen aber nur auf Produkte, die bei unseren Händlern gekauft wurden. Wir sind keine Tochter-

«Die Astronomie ist eine anspruchsvolle, aber sehr schöne Branche mit guter Zukunft.»

PAUL WYSS

gesellschaft von Celestron, sondern unabhängig. Aber wir bekommen wertvolle Unterstützung von Celestron.

ORION: Seit der Aufhebung des Euromindestkurses ist die Teleskopbranche noch stärker unter Druck geraten. Wo liegt das Hauptproblem?

WYSS: Ich kaufe die Teleskope in Dollar ein. Die Preise sind fix und werden jeweils am 1. Januar herausgegeben. Diese Preisliste gilt dann 12 Monate, ganz egal, was in der Finanzwelt geschieht. Hier liegt für uns die grosse Unbekannte. Der Kaufpreis wird mit Blick auf die umliegenden Länder angepasst!
Wir reden von Preissenkungen zwischen 10-15%, damit wir eine angemessene Wechselkursparität haben. Da wir nicht Mitglied der EU sind, fallen in der Schweiz noch Mehrkos-ten an. Für unseren Schweizer Markt können wir natürlich keine vergleichbare Quantität einkaufen, wie etwa unser nördlicher Nachbar. Die Transportkosten bleiben aber unabhängig der Quantität gleich, wodurch sich unsere Produkte automatisch verteuern.

ORION: Wie mussten und müssen Sie in ihrer Branche also reagieren, damit Sie konkurrenzfähig bleiben können?

WYSS: Vor allem sind es die genannten Preissenkungen, welche wir in den letzten Monaten durchgeführt haben. Was derzeit nicht in Frage kommt, sind irgendwelche Preiserhöhungen. Unsere Lieferanten erhöhen in letzter Zeit, regelmässig, die Preise. Wir versuchen sorgfältig, die Preise im Vergleich mit dem Ausland optimal zu gestalten.

ORION: Was bieten Sie Ihren Kunden als Mehrwert, damit Sie weiterhin nicht im günstigen Ausland ihre Teleskope und das Zubehör kaufen?

WYSS: Wenn unsere Preise gegenüber dem Ausland stimmen, werden die Leute in der Schweiz kaufen. Der Vorteil für die Kunden: Schnelle Verfügbarkeit, den Service und die Unterstützung durch uns.
Wir haben bereits in diesem Jahr mehr High-End Teleskope verkauft als in Vergleichsjahren, klar auch dank der attraktiven Preise. Wir wollen den Markt in der Schweiz verteidigen, auch in Zukunft, und setzen alles daran, dass dies uns auch gelingt!

ORION: Wie sieht der «Schweizer Astromarkt» in ein paar Jahren aus?

WYSS: Wir werden vermehrt Stützpunkte, verteilt über die ganze Schweiz, schaffen. Das heisst, Ausbau der Spezialisten. Das werden Optiker, spezialisierte Foto- und Multimedia-Händler sein.
Auch der Oneline Handel wird ja immer wichtiger! Wenn man die Rechnung macht und ein Produkt im Ausland bestellt, weil es angeblich etwas günstiger zu haben ist, fährt der Kunde womöglich kaum besser, als wenn er sein Fernrohr im eigenen Lande kauft.
Ein Fotoobjektiv mag da vielleicht etwas güns-tiger sein, doch wer ein Teleskop im Ausland kauft, wird spätestens über die Speditions- und Zollrechnung staunen. Unter dem Strich geht die Rechnung nicht zwingend auf.

ORION: Sie vertreten Celestron seit nunmehr 27 Jahren in der Schweiz. Warum müssen Sie seit Jahren Werbung aus der eigenen Tasche bezahlen? Ist dies üblich so? Haben Celestron, MEADE und andere Teleskophersteller für die Schweiz kein Werbebudget?

WYSS: Wir sind eine unabhängige Firma, keine Tochterfirma. Celestron in meinem Fall, ist meine Bezugsquelle. Für den Absatz in der Schweiz sind wir Teleskophändler zuständig. Wir müssen die Produkte selber bewerben.

ORION: Was müsste Ihrer Meinung geschehen, damit der Teleskopmarkt in der Schweiz lukrativ bleibt?

WYSS: Wir haben etwas, das in der Zukunft hilft. Unsere Produkte werden stetig modernisiert, was die Technik anbelangt. Die Instrumente lassen sich immer noch einfacher bedienen. Diese Vereinfachung senkt die Hemmschwelle des Kunden, etwas Besseres zu kaufen. Unsere computergesteuerten Teleskope lassen sich alle, zum Teil mit einem Zubehör über WIFI, Android oder IPhone bedienen.
Die Technologie wird in Zukunft noch viel wichtiger sein. Die Vereinfachung muss aus meiner Sicht unbedingt weiter forciert werden.

ORION: Jungastronomen, die eines Tages zu ihrer Kundschaft werden könnten, sind in der Schweiz wohl eher eine Seltenheit. Wie versuchen Sie, Jugendliche für die Astronomie und vielleicht später für ein eigenes Teleskop zu gewinnen?

WYSS: Gewiss ist die Astronomie nicht unbedingt das Hobby Nummer eins eines jeden Jungendlichen. Dennoch erzeugt die Astronomie bei jedem Menschen eine ungeahnte Faszination.
Wenn wir die Jugend erreichen wollen, so geht dies einerseits via die Schulen, durch motivierte Lehrpersonen, die ihren Schülern die Astronomie näher bringen. Andererseits gibt es heute – ich kann hier vor allem für Celestron sprechen – günstige, aber gute, leistungsfähige Teleskope auf dem Markt, die auch für Jugendliche erschwinglich sind. Wir sprechen hier von einem Preissegment zwischen 300 bis 800 Franken.

ORION: Wie könnte aus Ihrer Sicht eine engere Zusammenarbeit mit öffentlichen Sternwarten aussehen? Wäre dies wünschenswert?

WYSS: Eine Zusammenarbeit mit Sternwarten ist absolut wünschenswert. Es sind Bestrebungen in diese Richtung im Gange. Wenn ich einen Wunsch habe, dann diesen: Ich möchte mit Jungen eine bessere und engere Zusammenarbeit anstreben.

ORION: Wie sind eigentlich die Preise für ein Teleskop in unserem Land geregelt?

WYSS: In der Schweiz haben wir unverbindliche Verkaufspreise. Preisabsprachen unter den Händlern sind gesetzlich untersagt. Wir in der Astrobranche haben aber untereinander ein gutes Verhältnis. Wir werden die Verkaufsstellen in der Schweiz schon bald ausbauen. Mit diversen Wiederverkäufern sind Gespräche im Gange.

Bild: Thomas Baer, Sternwarte Bülach

Sintflut: Land unter in der Schul- und Volkssternwarte Bülach

Grosses Pech für die Astronomische Gesellschaft Zürcher Unterland, AGZU, Betreiberin der Sternwarte Bülach. Die ergiebigen Regenfälle Anfang Mai 2015 haben grosse Teile des Observatoriums geflutet. Während zweier Monate musste der Betrieb wegen der aufwändigen Trocknungs- und Sanierungsarbeiten eingestellt werden. Der Schaden am Gebäude beläuft sich auf rund 30'000 Franken. Bauliche Massnahmen in der Umgebung der Sternwarte werden noch einmal eine fünfstellige Summe verschlingen, für welche die Stiftung aufkommen muss. Seit dem 10. Juli 2015 ist die Bülacher Sternwarte wieder offen. (red)

ORION: Was wirft der Schweizer Teleskopmarkt ab? Oder müssen diverse Teleskophändler gar drauflegen?

Wyss: Um zu funktionieren braucht jedes Geschäft Gewinn. Natürlich können wir nicht defizitär wirtschaften. Wichtig ist, dass wir Leute in der Branche haben, die etwas von der Sache verstehen, Fachleute, die den Kunden auch nach dem Kauf eines Fernrohrs betreuen, wenn irgendein Problem auftritt. Die Astronomie ist eine anspruchsvolle, aber sehr schöne Branche, mit guter Zukunft.

Thomas Baer
Bankstrasse 22
CH-8424 Embrach

Programmfehler verzögerte ORION-Druck

Sollten Sie diese ORION-Ausgabe etwas verspätet ausgeliefert bekommen haben, möchte ich mich im Namen der Redaktion aufrichtig dafür entschuldigen. Beim Exportieren der einzelnen fertig gelayouteten Seiten für den Druck stürzte das Programm aus unerfindlichen Gründen mehrfach ab. Für mich als Chefredaktor bedeutete dies, gleich mehrere Beiträge nochmals von Grund auf neu zu gestalten! Dadurch verzögerte sich der diesmalige Druck des ORION um ein paar Tage. Trotz permanenten Sicherns der Seiten liessen sich auch die auf einer externen Harddisk abgespeicherten Files nicht mehr öffnen. Irgendwie musste ich das Programm überlisten, damit die Panne nicht noch einmal eintraf. Jetzt scheint aber der Lesefehler beim Exportieren behoben zu sein. Wir hoffen dennoch, dass Sie, liebe Leserin, lieber Leser, diese Ausgabe noch rechtzeitig erhalten haben. Auf jeden Fall wünschen wir weiterhin viel Spass beim Lesen unserer Astronomiezeitschrift und viele klare Sommernächte mit zahlreichen Sternschnuppen!

Für die Redaktion
Thomas Baer, Chefredaktor