Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 3 (1996)
Heft: 2

Artikel: Geschäftsstrukturen und Berufsbilder
Autor: Peyer, Hans
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-979931

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: 09.07.2025

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

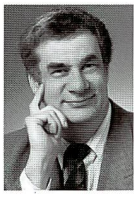
FOTO INTERN

NEUHEITEN
HANDEL
WIRTSCHAFT

Nr. 2/96
1. Februar 1996

FOTOintern, 14-tägliches Informationsblatt für den Fotohandel und die Fotoindustrie
Abo-Preis für 20 Ausgaben Fr. 48.–

Editorial



Urs Tillmanns Fotograf, Fachpublizist und Herausgeber von FOTOintern

Peinlich! Die 6 ist weg. Nein, nicht so wie Sie jetzt vielleicht schmunzeln, sondern wirklich. Irgendwo muss sie doch geblieben sein, diese verflixte 6. Wahrscheinlich wurde sie in irgendeinem unbemerkten Augenblick das Opfer eines unvorsichtigen Tastendrucks. Oder ist sie in der Verarbeitungskette zwischen Lithograf, Belichter, Drucker – oder weiss der Geier wo und wie – ins digitale Nirwana verreist? Und keiner hat es bemerkt … Worum es geht? Ich komme mir so gross vor wie eine neue APS-Kassette – mit Hut. In FOTOintern 20/95 auf Seite 12 war zu lesen, es gäbe weltweit 30 Millionen Kameras. Das ist natürlich Quatsch. Es fehlt eine 6 vor der Zahl. 630 Millionen Kameras soll es weltweit geben. Das hört sich auch schon glaubhafter an und ist eine weitaus beeindruckendere Zahl. Da hat der Fehlerteufel, dieses gemeine, hinterlistige Ungeheuer, wieder einmal einen mächtigen Tiefschlag plaziert. Und für die Macht dieses Ungeheuers möchte ich mich bei Ihnen entschuldigen.

Geschäftsstrukturen und Berufsbilder

Der SVPG hat bei seinen Mitgliedfirmen eine interessante Fragebogenaktion durchgeführt, die Aufschluss über die Geschäftsstruktur und die Arbeitsaufteilung in Fotofachbetrieben gibt. Wir haben uns über die Einzelheiten mit dem SVPG-Präsidenten Hans Peyer unterhalten.

Hans Peyer, Präsident des SVPG, bei der Auswertung der Fragebögen.

FOTOintern: *Herr Peyer, Sie haben eine grosse Fragebogenaktion durchgeführt. Was war deren Zielsetzung?*

Hans Peyer: Es ging uns in erster Linie darum, mehr über die Betriebsstrukturen der Fotofachgeschäfte zu erfahren, insbesondere über die Ausbildung von Fotofachangestellten und Fotoverkäufern. Für die Ausbildung der Fotofachangestellten steht bekanntlich eine Neureglementierung an, und dazu waren wir bestrebt, bestmögliche Informationen zum aktuellen Berufsbild und dessen Praxis als Diskussionsgrundlage zu erarbeiten.

FOTOintern: *Wie war der Rücklauf der Fragebögen?*

Peyer: Er war sensationell und zugleich für mich eine positive Überraschung. 53 Prozent unserer Mitglieder haben sich die Mühe gemacht, den nicht einfachen Fragebogen auszufüllen und einzusenden. Und das hat uns eine Zahlenflut eingebracht, aus der sich nun verschiedenste Erkenntnisse ableiten lassen. Die hohe Rücklaufquote zeigt ein grosses Interesse an der Lehrlingsausbildung und gibt uns in der Ansicht recht, dass insbesondere das Berufsbild des Fotofachangestellten neu und verbindlicher definiert werden muss.

Fortsetzung Seite 3

5 SVPG
Was lehrt die Schule und was der Lehrbetrieb? Hans Peyer nimmt Stellung zu interessanten Fragen der Lehrlingsausbildung auf Seite 5.

7 Agfa Scala
Der einzige Schwarzweiss-Diafilm Agfa Scala eignet sich vorzüglich in der allgemeinen Fotografie und als Druckvorlage zum Einscannen.

9 Blitzen
Wer hat nicht schon den Wunsch gehabt, mit mehreren kleinen Blitzgeräten ein grosses Objekt auszuleuchten? Auf Seite 9 steht, was es dazu braucht.

10 Olympus
Neues Topmodell der µ[mju:]-Reihe: Olympus Zoom 105. Die kleinste und leichteste Kompaktkamera mit Dreifachzoom. Lesen Sie dazu alle Details auf Seite 10

11 Digital
Die Kodak DC 40 ist jetzt in der Schweiz lieferbar, die taschengerechte Digitalkamera für unterwegs. Was sie kann, und für wen sie gedacht ist, steht auf Seite 11.

14 Ilford
Ilford führt mit Beat Presser im zef Intensivkurse über Schwarzweiss-Fotografie durch. Tolles Programm, und ein heisser Tip für Ihre anspruchsvollen Schwarzweiss-Kunden,

160 400

Wir scheuen keinen Vergleich. Ihr Test beweist es Ihnen.

Sie vertrauen ja doch nur Ihren eigenen Augen. Also machen wir hier auch keine großen Worte. Testen Sie den neuen KODAK EKTACOLOR Pro GOLD Professional Film selbst.

Bestnote (★★★★★) für den KODAK EKTACOLOR Pro GOLD 160 Professional Film im „Fotomagazin" 1/95

Erleben Sie die brillante Schärfe, die natürliche Hauttonwiedergabe und den hervorragenden Belichtungsspielraum unserer neuen Portraitfilme. Die neuen Filme gibt es in den Formaten 135-36 und 120.

PROFESSIONAL & PRINTING IMAGING

Fortsetzung von Seite 1

FOTOintern: *Wie würden Sie, auf Grund der eingegangenen Fragebögen, Ihre Mitgliedfirmen klassieren?*

Peyer: Es gibt eigentlich drei verschiedene Arten von Fotofachgeschäften:

Erstens das Geschäft, das fast ausschliesslich auf den Verkauf ausgerichtet ist, aber dennoch Fotofachangestellte ausbildet bzw. beschäftigt, weil Fotoverkäufer kaum zu finden sind. Sie haben ein deutlich weniger attraktives Berufsprofil.

Zweitens das Fachgeschäft, dessen Schwerpunkt auf der Studio- und Reportagefotografie liegt, mit Porträts, Reportagen und Sachaufnahmen. Der Verkauf ist ein Nebenumsatzträger, oder er wird gar nicht gepflegt. Auch hier findet der Fotofachangestellte eine durchaus interessante Tätigkeit, die sich jedoch vor allem auf den Aufnahme- oder Laborbereich konzentriert. Oft ist dies jedoch, gerade in einem Kleinbetrieb, mit einer grossen Herausforderung und viel Kreativität verbunden.

Der dritte Firmentyp ist das Allroundgeschäft, das den Verkauf, die Aufnahmen und das Bildergeschäft im Idealfall etwa zu gleichen Teilen pflegt. Es hat den grossen Vorteil, dass es auf drei Beinen steht und weniger stark konjunkturellen Schwankungen unterworfen ist.

FOTOintern: *Der Fotofachangestellte muss demzufolge ein Allrounder sein. Ist das in unserer heutigen, immer mehr auf Spezialisierung ausgerichteten Zeit, überhaupt noch gefragt?*

Peyer: Sicher. Vor allem die Ausbildung muss so breit wie möglich abgestützt sein. Wir wollen dem ausgebildeten Fotofachangestellten ein möglichst gutes Grundwissen vermitteln, damit er in jedem der drei Firmentypen eine gute Arbeits- und Erfolgschance hat, wobei wir uns

In welchen Bereichen sind die befragten Firmen tätig?

	Verkauf	Aufnahmen	Bildgeschäft SW-Labor	Minilab
Betriebssparten aller Betriebe	98 %	90 %	65 %	58 %
Betriebe, die Verkäufer ausbilden	100%	81 %	40 %	65 %

Welches Personal arbeitet in den Firmen?

	Personal in allen befragten Firmen	Personal in Firmen, die Verkäufer ausbilden
Familienmitglieder	1,24	1,18
Fotoverkäufer	0,58	1,09
Fotoverkäufer-Lehrling	0,25	0,96
Fotofachangestellter	0,90	0,56
Fotofachangestellter-Lehrling	0,95	0,46
Fotograf	0,44	0,53
Hilfspersonal	0,45	0,62
Total angestellte Personen	4,81	5,40

Aufteilung der Arbeitszeit von Fotofachangestellten-Lehrlingen

	Verkauf	Aufnahmen	Bildgeschäft
Gesamtarbeitszeit (= 100 %)	43,0 %	23,5 %	33,5 %
Verkauf Kameras und Zubehör	19,8 %		
Bilder verkaufen	53,2 %		
Alben und Diverses verkaufen	24,1 %		
Reportageaufnahmen		22,6 %	
Pass- und Porträtaufnahmen		53,3 %	
Atelier, Sachaufnahmen		20,0 %	
Laborarbeit schwarzweiss			34,4 %
Arbeiten am Minilab			32,9 %
Farbaufträge kontrollieren			29,8 %

Aufteilung der Arbeitszeit von Fotoverkäufer-Lehrlingen

	Verkauf	Aufnahmen	Bildgeschäft
Gesamtarbeitszeit (= 100 %)	68,7 %	9,2 %	22,1 %
Verkauf Kameras und Zubehör	31,4 %		
Bilder verkaufen	44,3 %		
Alben und Diverses verkaufen	20,2 %		
Reportageaufnahmen		7,8 %	
Pass- und Porträtaufnahmen		40,9 %	
Atelier, Sachaufnahmen		8,9 %	
Laborarbeit schwarzweiss			8,7 %
Arbeiten am Minilab			26,4 %
Farbaufträge kontrollieren			25,5 %

Aufteilung der Arbeitszeit in Betrieben, die keine Lehrlinge ausbilden

	Verkauf	Aufnahmen	Bildgeschäft
Gesamtarbeitszeit (= 100 %)	40,8 %	26,3 %	32,9 %
Verkauf Kameras und Zubehör	23,9 %		
Bilder verkaufen	54,5 %		
Alben und Diverses verkaufen	18,6 %		
Reportageaufnahmen		21,5 %	
Pass- und Porträtaufnahmen		53,2 %	
Atelier, Sachaufnahmen		23,2 %	
Laborarbeit schwarzweiss			16,9 %
Arbeiten am Minilab			34,6 %
Farbaufträge kontrollieren			36,3 %

im klaren darüber sind, dass später im Berufsalltag und abhängig vom Tätigkeitsschwerpunkt der Arbeitgeberfirma fast zwangsläufig eine Spezialisierung stattfindet.

FOTOintern: *Sind Lehrstellen für Fotofachangestellte sehr gesucht?*

Peyer: Ja, der Beruf gehört heute zu den gefragtesten Fachberufen. Es gibt Fotofachgeschäfte, die zur Zeit, im Hinblick auf den Ausbildungsjahrgang vom nächsten Sommer, wöchentlich zwischen vier und zehn Bewerbungen erhalten. Was die jungen Leute suchen, ist der Bezug zur Fotografie mit ihrer ganzen Attraktivität.

FOTOintern: *Zurück zu Ihren Fragebögen. Was war noch darauf zu lesen?*

Peyer: Die Fragebögen haben verschiedene Erkenntnisse gebracht. Zum Beispiel ergab sich ein grosser Aufschluss über die Betriebsstrukturen. 90 Prozent der Firmen haben ein eigenes Fotostudio, 65 Prozent ein eigenes Schwarzweisslabor und bereits 58 Prozent ein eigenes Minilab. Allerdings sagt das noch wenig über den Umsatz und die Rentabilität aus, denn die 65 Prozent Schwarzweisslabore werfen wahrscheinlich weniger ab als die 58 Prozent Minilabs. Allerdings war in diesem Bereich die Fragestellung nicht ganz klar. Es wurde nach der «Verarbeitung» schwarzweiss und Minilab gefragt. Wahrscheinlich hätte eine Präzisierung des Bildergeschäftes mit der Unterteilung in Fremdlaboranteil, Schwarzweisslabor und Minilab eine besser interpretierbare Zahl gegeben.

Eine interessante Erkenntnis war, dass sehr viel Zeit für die Abwicklung und die Kontrolle der Filmentwicklungen in Fremdlabors aufgewendet wird. Und weiter ging aus den Strukturbefragungen hervor, dass in einem Durchschnittsbetrieb 1,24 Familienmitglieder arbeiten.

FOTOintern: *Wie sieht nach der Auswertung der Fragebögen der Durchschnittsbetrieb in der Schweiz aus?*

Peyer: Das ist ein sehr interessanter Punkt. Im Durchschnittsbetrieb sind 4,5 Personen tätig: 40 Prozent der Geschäftsführer und eine weitere Person (z.B. Fotograf oder Hilfskraft), 40 Prozent sind Fotofachangestellte, und 20 Prozent Fotoverkäufer. Rund ein Drittel der Beschäftigten sind Lehrlinge.

FOTOintern: *Lässt sich ein Schluss daraus ziehen, welche Umsatzanteile in den einzelnen Geschäftsbereichen erzielt werden.*

Peyer: Nicht aus den Fragebögen, aber aus unseren Erfahrungen. Eine solche Firma mit fünf Lohnbezügern und einer nicht aussergewöhnlichen Geschäftslage erwirtschaftet etwa folgende Umsatzverteilung:

Bildergeschäft	50 %
Zubehörverkauf	18 %
Aufnahmen	12 %
Kameraverkauf	10 %
Filmverkauf	10 %

Die Geschäftslage hat darauf natürlich einen grossen Einfluss. Logisch, dass ein Fachgeschäft in einer Einkaufsstrasse mehr Umsatz im Kamera- und Objektivverkauf erwirtschaftet. In einem Grossgeschäft, das in erster Linie auf den Verkauf ausgerichtet ist, dürfte das Bildgeschäft noch etwa 20 Prozent ausmachen und das Passbildgeschäft noch etwa 10 Prozent. Und in einem Fachgeschäft, das in der Nähe eines Grossverteilers liegt, müsste der Anteil im Aufnahmebereich stärker sein als das Bildergeschäft.

FOTOintern: *Nun hat ja die konjunkturelle Entwicklung auf die Umsatzverteilung noch einen starken Einfluss. Wie sehen diesbezüglich gegenwärtig die Trends aus?*

Peyer: Generell dürfte zur Zeit das Bildergeschäft leicht rückläufig sein, während das Kamerageschäft stagniert. Es ist nur deshalb nicht zurückgegangen, weil die Leute im Fachgeschäft wieder teurere Kameramodelle kaufen. Rein stückzahlenmässig liegt der Kameraverkauf generell hinter den Vorjahreszahlen. Was deutlich zunehmend ist, sind der Zubehörverkauf und das Passbildgeschäft. Spezialbatterien beispielsweise werden vorwiegend im Fachgeschäft verkauft und sind zu einem sehr starken Umsatzträger geworden. Und das Passbildgeschäft darf nicht ausser acht gelassen werden. Aus der Fragebogenauswertung geht hervor, dass in vielen Betrieben die Hälfte der Arbeitszeit im Aufnahmestudio für Passbilder aufgewendet wird, eine Zeit, die einen guten Gewinn abwirft.

FOTOintern: *Eine interessante Frage betraf ja auch die Kenntnisse, die von einem Fotofachangestellten erwartet werden. Welche Antworten waren hier im Vordergrund?*

Peyer: Die Auswertung brachte hier ein sehr ausgewogenes Bild an den Tag. Der Schwerpunkt liegt auf dem Verkauf mit Fachberatung, der eigentlichen Stärke des Fachgeschäfts. Aber ebenso wichtig sind die Kenntnisse im Passbild- und Porträtbereich. Der Bildbereich liegt etwas zurück, doch wird der Bearbeitung von Farbfilmaufträgen und der Filmverarbeitung im Schwarzweisslabor noch immer eine sehr hohe Bedeutung beigemessen.

FOTOintern: *Die Auswertung dürfte auch auf die Lehrpläne und auf die Zielsetzung der Kurse im zef einen sehr grossen Einfluss haben.*

Peyer: Das ist richtig. Wir werden unsere Ausbildungszielsetzungen ganz klar auf die Bedürfnisse unserer Mitgliedfirmen ausrichten. Der Verkauf hat hierbei neben dem fachlichen Grundwissen einen sehr hohen Stellenwert, denn jeder Kunde, der im Fachgeschäft eine Kamera kauft und dabei gut beraten wird, bringt auch seine Filme dorthin zur Entwicklung und ist auch wieder Kunde, wenn er neue Passbilder oder Porträtaufnahmen haben muss. Er ist unser wichtigstes Potential, das wir mit aller Vorsicht hegen und pflegen müssen.

FOTOintern: *Herr Peyer, wir danken Ihnen bestens für dieses Gespräch.*

Welche Kenntnisse werden von einem ausgelernten Fotofachangestellten erwartet?
Durchschnittswerte nach Punkten (maximum 5, minimum 1).

Verkauf:	Kamera und Zubehör	4,6	sehr wichtig
	Farb- und Schwarzweissarbeiten	4,7	sehr wichtig
	Alben, Rahmen, Diverses	4,6	wichtig
Aufnahme:	Reportagen	3,8	wichtig
	Passbilder und Porträts	4,6	wichtig / sehr wichtig
	Atelierarbeiten, Sachaufnahmen	3,5	wichtig / weniger wichtig
Bild:	Schwarzweiss-Laborarbeiten ausführen	3,6	wichtig / weniger wichtig
	Arbeiten am Minilab	3,1	weniger wichtig
	Farbaufträge bearbeiten	3,9	wichtig