

**Zeitschrift:** Fotointern : digital imaging

**Herausgeber:** Urs Tillmanns

**Band:** 2 (1995)

**Heft:** 8

**Artikel:** Was bedeutet "Fomak"? : Wer steckt dahinter?

**Autor:** [s.n.]

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-980123>

### **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:** 09.01.2026

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

### Editorial



Urs Tillmanns  
Fotograf, Fachpublizist und Herausgeber von FOTOintern

**Kodak lässt die digitale Katze aus dem Sack: Anlässlich einer Pressekonferenz in San Francisco erläuterte Kodak-Boss George Fisher die nächsten Zukunftspläne im Bereich des Digital Imaging. Auf Seite 13 lesen Sie mehr darüber. Rosine aus dem Paket: Kodak bringt die CD 40 auf den Markt, eine neue Digitalkamera für den Amateur- und Profibereich. Die Kamera ist mit vier AA-Batterien bestückt und in der Lage, bis zu 48 Bilder intern zu speichern. Die Bilder können problemlos in Mac- oder Windows-Programme übernommen und dort weiterverarbeitet werden. In Verbindung mit einer Vergünstigung der bespielbaren Photo CD dürfte schon bald jedermann in der Lage sein, seine digitale Bilderschau zu Hause selbst zu produzieren. Interessant ist der Preis der Kamera – und der vorgeplante Preiszerfall: In der Schweiz spricht man von Fr. 2'000.-, während sie in Amerika zu US\$ 990.- auf den Markt kommen soll. Das ist beim derzeitigen Wechselkurs nicht ganz dasselbe ...**

*Urs Tillmanns*

## Was bedeutet «Fomak»? Wer steckt dahinter?

**FOTOintern stellt in diesem Leitartikel die Lieferantengruppe «Fomak» vor, die es seit 1982 gibt und die immer wieder durch gemeinsame Aktivitäten der Mitgliedfirmen in Erscheinung tritt. Wer ist Fomak? Was sind die Zielsetzungen?**

**FOTOintern:** «Fomak» ist die Abkürzung für Foto-Marketing-Kollegium, worin liegt der Sinn dieser Gruppe?

**Fomak:** Das Fomak – Foto Marketing Kollegium sieht den Sinn seiner Existenz in der eindeutig marktorientierten Ausrichtung seiner Aktivitäten. Im intensiven Dialog mit seinen Kunden werden regelmässig Ziele gesetzt, die von den Mitgliedern mit Nachdruck angestrebt werden. An einem Roundtable-Gespräch beispielsweise wurden im

letzten Herbst, zusammen mit Repräsentanten des Handels, Bereiche festgelegt und vom Fomak so manifestiert, dass sie die Leitbilder der einzelnen Mitgliedfirmen sinnvoll ergänzen.

**FOTOintern:** Welche Bereiche kamen dabei zur Sprache?

**Fomak:** Da war zum Beispiel der Reparaturdienst, der bei Gesprächen mit dem Handel immer wieder zum Sorgenkind erklärt wird. Hier hat das Fomak folgende Richt-

linien bestimmt:  
Die Geschäftsführer der Fomak-Mitgliedfirmen: H.P. Wyss (Ott+Wyss AG), O. Schürch (O. Schürch AG), U. Haberthür (Rumitas AG), M. Ungricht (Gujer, Meuli + Co.), P. Schmid (Schmid AG) und R. Nabholz (Gujer, Meuli + Co.)

- Die schnelle und einwandfreie Dienstleistung steht im Mittelpunkt der Anstrengungen.
- Eine transparente und detaillierte Rechnungsstellung soll die Dienstleistung des Ein-

Fortsetzung Seite 4

### 5 SVPG

Weshalb haben keine Fotoverkäuferlehringe am ISFL-Wettbewerb teilgenommen? Hans Peyer macht sich seine Gedanken dazu.

### 5 ID

Interdiscount hat den Geschäftsbericht 1994 veröffentlicht. Wo die ID ihre Gewinne verbuchen konnte, und welche Märkte verlustvoll waren, steht auf Seite 6.

### 11 Leica

Wissen Sie, was Spektive sind? Und wissen Sie, dass man damit eine interessante Käuferchaft begeistern kann? Lesen Sie mehr über dieses lukrative Zusatzgeschäft auf Seite 11.

### 8 FoxTalbot

Das Computerprogramm für die Fotobranche ist in der neuen Windows-Version 2.1 lieferbar. Unser Test zeigt, was es kann, und wo die Bugs sind.

### 13 Kodak

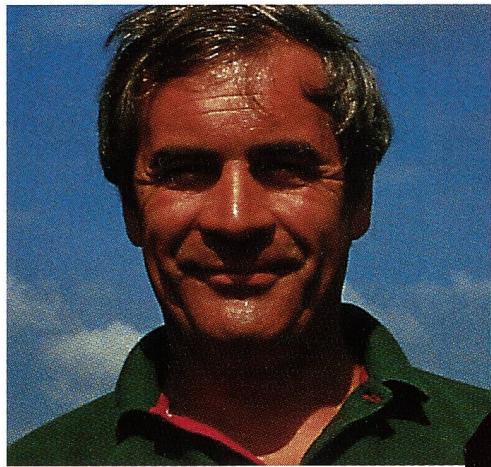
Kodak entschleiert seine mittelfristigen Marktpläne für Digital Imaging. Dazu gehören auch eine Digitalkamera für weniger als Fr. 2000.-, und viele Kooperationspläne mit anderen Marken.

### 14 Agfa

Agfa präsentiert den sw-Diafilm Scala 200, der in der Schweiz exklusiv durch Pro Ciné verarbeitet wird. Wie der neue Film praktisch eingesetzt wird, steht auf 14.



# SO URTEILEN PROFIS



Im Sport versuche ich Bilder im gleichen Geist zu realisieren, wie man sie bei der Aktfotografie findet: mit wirklicher Kreativität. Eine Kamera muss deshalb blitzschnell auf die Idee des Gestalters eingehen können. Die EOS hat mich nie im Stich gelassen, weder die Kamera selbst noch die Objektive.

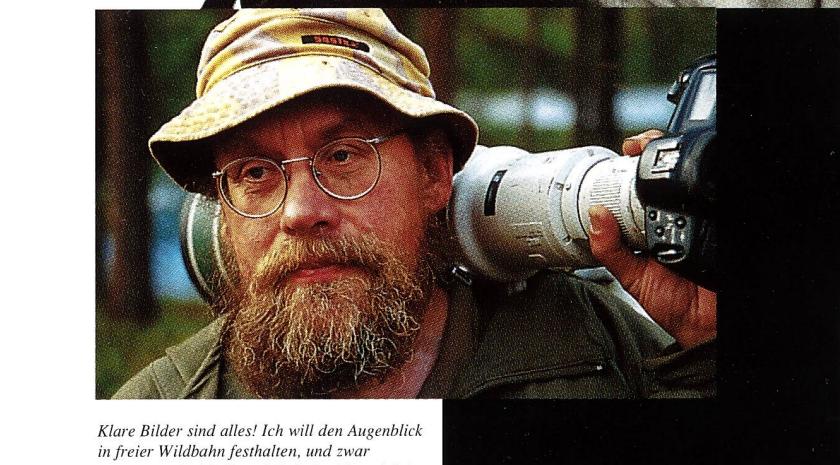
Gerard Vandystadt - Frankreich - Sport

*Gerard Vandystadt*

Als Augenzeugen sind Fotojournalisten eine Form des persönlichen Schutzes: Diktatoren, Polizei und Militär hatten noch nie was für uns übrig. Die EOS-1 gibt mir die Möglichkeit, rasch zu arbeiten, mich auf das zu konzentrieren, was ich tun will, nicht auf das, was ich tun muss.

Ivo Saglietti - Italien - Reportagen

*Ivo Saglietti*



Klare Bilder sind alles! Ich will den Augenblick in freier Wildbahn festhalten, und zwar genau so, wie ich ihn erlebt habe. Für mich ist der Winter die beste Jahreszeit. Klar, dass man sich da auf sein Material verlassen können muss. Die EOS-1 arbeitet mit wunderbarer Perfektion, auch bei 40 Grad unter Null.

Hannu Hautala - Finnland - Wildlebende Tiere, Natur

*Hannu Hautala*

Ich bin für Einfachheit in der Bildaussage. Mein bekanntestes Foto zeigt Lady Di, die ihren Kindern auf der "Britannia" entgegenläuft. Meine Kollegen, welche die Bildschärfe von Hand einstellen mussten, kamen zu spät. Als wir von der Reise zurückkehrten, kaufte sich die Hälfte von ihnen eine EOS.

Jayne Fincher - Großbritannien - Königliche Familie

*Jayne Fincher*



Ich suche das Aktionsbild, das den Sport in höchster Vollendung zeigt. Die EOS-1 wird weltweit als die beste Autofokuskamera anerkannt, lässt sich aber auch bei Handeinstellung spielend leicht bedienen. Sie bietet mir alle Möglichkeiten.

David Cannon - Großbritannien - Sport

*David Cannon*



Meine Mädchen sollen natürlich und schön wirken. Genau das müssen meine Bilder wiedergeben. Beinahe kann ich sagen, die EOS-1 hat mich gewählt. Sie liegt gut in der Hand und wird zu einem Teil von mir, sozusagen zu meinem dritten Auge.

Jean François Jonvelle - Frankreich - Mode

*Jean François Jonvelle*



# VON PROFIS VERBESSERT



Natürlich sind auch wir hoch erfreut, wenn nette Dinge über uns gesagt werden. Und in den letzten Jahren waren wir entzückt darüber, was professionelle Fotografen über die Canon EOS-1 zu sagen hatten.

Aber die Zeit ist nicht stehen geblieben. Weil niemand allein durch Lesen seines Pressespiegels besser wird, befragten wir Tausende von Fotografen aus den verschiedensten Arbeitsbereichen nach Verbesserungsvorschlägen für die EOS-1. Drei Jahre später halten wir das Ergebnis in der Hand. Und wir glauben, die neue

EOS-1N wird Ihnen noch besser gefallen. Das Highlight der neuen Kamera ist AIM, eine neue Technologie, die - wie wir glauben - bald unter Fotografen für reichlich Gesprächsstoff sorgen wird. Zu den fünf Verfahren der Belichtungsmessung der EOS-1N zählt auch eine 16-Zonen Mehrfeldmessung. Durch AIM werden die mittleren fünf dieser Zonen direkt mit den fünf Autofokus-Meßpunkten der Kamera verbunden und ausgewertet. Das Ergebnis: eine optimale Belichtung des Hauptmotivs auf jedem Foto. Wenn Sie mit Blitz arbeiten, gewichtet die 3-Zonen Blitzmessung die Belichtung nach der Zone, in der der aktive Fokussierungspunkt liegt.

Wie Sie sicher bemerkt haben, erwähnten wir fünf Autofokus-Meßpunkte, eine fünffache Steigerung gegenüber dem vielgerühmten Autofokussystem des Vorgängermodells. Damit haben Sie freie Hand für die Bildkomposition, ohne den Fokus überprüfen und neu einstellen zu müssen. In der Autofokus-Betriebsart One-Shot wählen Sie einfach einen der fünf Meßpunkte mit dem Schnellwahlrad und lösen aus.

Bei Canon glauben wir, daß die Verknü-

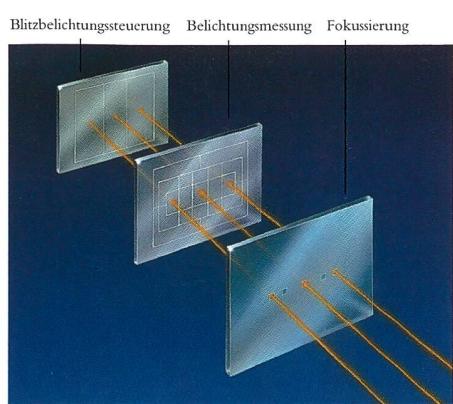
pfung von Fokussierungspunkten und Belichtungszonen durch AIM wegweisend für die Fotografie ist.

Ebenfalls neu an der EOS-1N ist die verbesserte Steuerung des vorausberechnenden Autofokus, sechs neue Individualfunktionen (jetzt insgesamt 14) und eine noch höhere Bildfrequenz - bis zu 6 Bilder pro Sekunde mit dem Power Drive Booster E1.

Die Kamera ist nun so leise, daß sie kaum noch wahrnehmbar ist - beim Rückspulen ist sie achtmal leiser als ihr Vorgängermodell.

Was blieb unverändert? Vor allem die Haltbarkeit - die EOS-1N widersteht den Elementen wie je zuvor. Ebenso unverändert blieben die bewährte Zuverlässigkeit und Bedienungsfreundlichkeit der professionellen EOS. Ihre überlegene Leistung bei manueller Bedienung. Die kürzeste Verschlußzeit von 1/8000 Sekunde. Und die riesige Auswahl an hochwertigen EF Objektiven (viele mit Ultrasonic Motoren) und Zubehör.

Die neue EOS-1N, von Canon mit Hilfe der besten Fotografen der Welt. Genug der Worte. Jetzt sind Sie dran.



## Der neue Standard

**canon EOS-1N**

Walter Rentsch AG, Geschäftsbereich Wiederverkauf, Industriestrasse 12, 8305 Dietlikon, Tel. (01) 835 68 00, Fax (01) 835 68 88

Fortsetzung von Seite 1

zelhandels unterstützen. In diesem Sinn haben sich die Mitglieder des Fomak auf eine möglichst einheitliche Lösung geeinigt, die es dem Händler ermöglicht, seine Kunden umfassend zu informieren.

**FOTOintern:** Die Lieferanten der ISFL und der Händlerverband SVPG haben sich auf gemeinsame Branchenusanzen geeinigt. Worin weichen die Geschäftspraktiken des Fomak davon ab?

**Gujer, Meuli & Co., Rolf Nabholz:**



**Durch unser vielseitiges Angebot, ermöglichen wir dem Fotohandel eine Gruppierung der Aufträge und dadurch eine rationelle Auftragsabwicklung mit geringem Aufwand und minimalen Kosten. Unsere Devise ist: Auswahl, Kompetenz und Service mit einem besseren Verdienst.**

**Fomak:** Im Prinzip gelten die Branchenusanzen, die von der ISFL gemeinsam mit dem Händlerverband ausgearbeitet wurden. Die Zahlungskonditionen der Fomak Mitglieder bleiben einheitlich bei 30 Tagen netto ab Fakturadatum. Bei Zahlung innert 10 Tagen, wird ein Skonto von 3 Prozent gewährt.

Die Grundsätze für eine Warenrücknahme haben sich in den vergangenen Jahren bestens bewährt. Sie werden vom Handel akzeptiert und bleiben deshalb unverändert bestehen.

**In Kurzform bedeuten sie:**

- Ansichtsendungen sind innerhalb der vereinbarten Fristen zurückzusenden.
- Fehler bei Lieferungen sind innerhalb von zehn Tagen zu melden.
- Mehr als 30 Tage nach einer

Lieferung können Waren nicht mehr zurückgenommen werden.

- Bei Rücksendungen sind die Rechnung oder der Lieferschein beizulegen.

**Ott+Wyss AG, Hanspeter Wyss:**



**Sowohl der Fotohandel wie die professionelle Fotografie befinden sich in einer entscheidenden Phase, die von jedem Teilnehmer des Marktes eine klare Zäsur verlangt.**

**FOTOintern:** Zur Zeit wird viel über die Frage «Mindestverkaufspreise und Nettopreise?» gesprochen. Wie stellt sich das Fomak zu dieser Frage?

**Fomak:** Nach sorgfältiger Marktabklärung konnten sich die Fomak Mitglieder dahingehend einigen, dass Detailpreise weiterhin als Dienstleistung an den Handel errechnet und publiziert werden. Vom Prinzip der preis- und artikelunabhängigen Gewinnspanne wird insofern abgewichen, dass kommerziell vertretbare und für den Einzelhandel notwendige Rabatte individuell für Teilsortimente berechnet werden. Dem Wunsch der Händler nach einer Margenverbesserung bei Kleinzubehör wird entsprochen.

**FOTOintern:** Firmen werden doch sehr stark auf Grund der persönlichen Beziehungen, der Telefonkontakte und der Gespräche mit dem Aussen- dienst beurteilt. Ist das wirklich so wichtig?

**Fomak:** Nur der beste Vertreter kann eine Firma gut repräsentieren. Mit seinen Kolleginnen und Kollegen im Kundendienst prägt er die Qualität des Betriebs. Fachliche Kompetenz, Zuverlässigkeit und eine positive

Ausstrahlung stehen im Mittelpunkt der Personalschulung. Die offene Beurteilung der Mitarbeiter durch die Kunden ist erwünscht und hat bei unseren Mitgliedern einen hohen Stellenwert.

**FOTOintern:** Wenn man einen Fotohändler in seinem Büro aufsucht, fallen die vielen Kataloge auf, die meistens in Form von Ordnern die Sortimente der Lieferanten repräsentieren. Ist diese Form der Information nicht etwas überholt?

**Fomak:** Die wachsende Bedeutung elektronischer Kommunikationssysteme verlangt eine intensive Beobachtung des Marktes und stetige Reaktion auf dessen Bedürfnisse. Die sehr unterschiedlichen Sortimente der Lieferanten be-

Die Firmen gewähren in begründeten Fällen und auf Wunsch einen klar umschriebenen Kundenschutz.

**Schmid AG, Peter Schmid:**



**John F. Kennedy sagte einmal: «Der Wandel ist das Gesetz des Lebens; wer nur in die Vergangenheit blickt, verpasst mit Sicherheit die Zukunft.» Dieses Motto definiert die Anforderungen des Marktes und unserer Kunden; es muss Vision und Leitplanke unserer Geschäfts- politik bilden.**

**FOTOintern:** Wer sind die Mitglieder des Fomak?

**Fomak:** In alphabetischer Reihenfolge sind dies die Firmen Gujer, Meuli & Co., Ott+Wyss AG, Rumitas AG, Schmid AG, und O.Schürch AG, also alles unabhängige Lieferanten mit ihren Firmeninhabern. Es sind Firmen, die nicht nach den Richtlinien von Muttergesellschaften handeln müssen. Trotz der guten Zusammenarbeit innerhalb der Fomak-

**Rumitas AG, Urs Haberthür:**



**Der offene Gedankenaustausch unter fairen Konkurrenten ist für mich Anregung zur Selbstkritik und einer von vielen positiven Aspekten des Fomak.**

dingen entsprechende Lösungen unter Berücksichtigung der möglichen, allgemein akzeptierten Informationsmodelle. Dabei muss man bedenken, dass es einfacher ist, über das Angebot einer Marke zu informieren als über dasjenige von -zig Herstellern.

**FOTOintern:** Wie steht es eigentlich mit der Anerkennung einer neuen Firma? Wer wird beliefert?

**Fomak:** Das Fomak hat vor Jahren ein Anerkennungsverfahren ausgearbeitet, das eine zuverlässige Beurteilung des Kunden erlaubt. Insbesondere bei der Fachkundschaft kommt die Partnerschaft des Kollegiums zum Tragen und verhindert Pannen.

**O.Schürch AG, Oskar Schürch:**



**Die Analyse unserer Umstände überrascht immer wieder: Sie wachsen zwar bescheiden, aber stetig und werden von wenigen, dafür guten und kompetenten, Firmen getätigten.**

Gruppe und verschiedenster sinnvoller Synergien, besteht auf mehreren Gebieten harte, aber faire Konkurrenz.

**FOTOintern:** Wir danken Ihnen bestens für dieses Gespräch. RS