Zeitschrift: Fotointern : digital imaging

Herausgeber: Urs Tillmanns

Band: 5 (1998)

Heft: 2

Artikel: Gebrauchte Profigeräte : gutes Geschäft in wirtschaftlich schlechten Zeiten

Autor: Graf, Daniel

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-979832

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

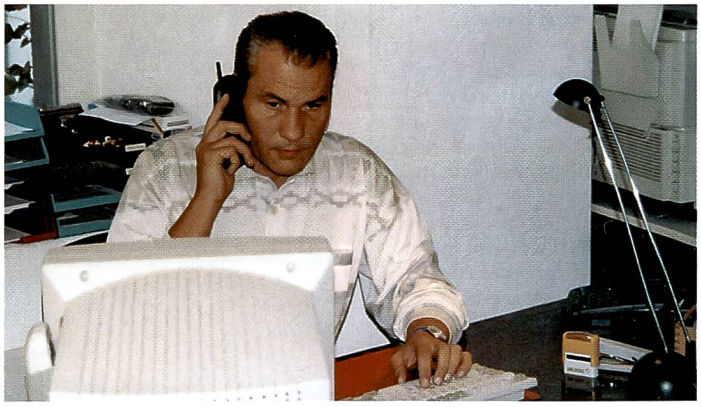
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.08.2025

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

Gebrauchte Profigeräte: Gutes Geschäft in wirtschaftlich schlechten Zeiten

Während der An- und Verkauf von Abendroben im «Secondhand Shop» üblich ist, ist eine Spezialfirma für gebrauchte Fotogeräte eher selten anzutreffen. Aber eine Nachfrage ist da, denn immer wieder kommen Fotografen in die Situation, dass sie für einen bestimmten Auftrag etwas anschaffen mussten, das danach ungebraucht in der Studioecke stand. Blockiertes Kapital. Dabei wäre ein Kollege froh darum.
Jemand, der professionell solche Gebrauchtgeräte vermittelt, ist Daniel Graf in 6103 Schwarzenberg. René Schlachter hat sich kürzlich mit ihm über sein Geschäft unterhalten.



Der Computer ist für Daniel Graf ein wichtiges Hilfsmittel. Hier werden die Listen von Angebot und Nachfrage miteinander verglichen.

FOTOintern: *Daniel Graf, Sie haben vor knapp zwei Jahren eine Tätigkeit aufgenommen, die es bisher in dieser Form nicht gab: den Verkauf gebrauchter professioneller Fotoausrüstungen. Wie kamen Sie darauf, und wie sind Sie vorgegangen?*

Daniel Graf: Vor meiner jetzigen Tätigkeit war ich viele Jahre bei der Firma Schmid AG in Oberentfelden im Aussendienst als Berater für die Fachkundschaft tätig. Da auch unsere Branche von der wirtschaftlichen Krise nicht verschont blieb, und oft das Budget meiner Kunden nicht mehr ausreichte, um neue Geräte einzukaufen, wurde häufig nach günstigeren Occasionsgeräten gefragt. Meine Aufgabe war es jedoch, neue Geräte für meinen Arbeitgeber zu verkaufen. Zudem hatte ich keine Zeit, mich mit diesen Occasionsgeräten zu befassen, ausser einem gelegentlichen Tip, dass ein anderer Kunde dies oder das zu verkaufen hätte. Die Nachfrage nach gebrauchter professioneller Fotoausrüstung wurde immer stärker, und so habe ich mich entschlossen, für meine Kunden diese Dienstleistung auf selbständiger Basis anzubieten. Ich habe dann die meisten Kunden persönlich angeschrieben und auf meine neue Tätigkeit hingewiesen. So ist es zu den ersten Kontakten gekommen.

FOTOintern: *Welches war der erste grössere Verkauf?*

Graf: Etwa zwei Monate nach meiner Selbständigkeit wollte ein Kunde sein gesamtes Atelier auflösen, um seinen Lebensabend in Italien zu verbringen. So konnte ich das gesamte Inventar übernehmen und die Geräte gezielt an verschiedene Interessenten weiterverkaufen. Innerhalb von zwei bis drei Tagen war alles verkauft.

FOTOintern: *Wer sind Ihre Kunden?*

Graf: Meine Kunden sind ausschliesslich professionelle. Fotografinnen, Fotografen oder grössere Industriefirmen mit eigenem Fotoatelier. Ab und zu kontaktiert mich auch einmal ein engagierter Hobbyfotograf, der sich nach einer günstigen Mittelformatkamera umschaut.

FOTOintern: *Wie nehmen Sie mit Ihren Kunden Kontakt auf, und woher kennt man Sie?*

Graf: Mein Werbebrief bringt immer noch einen sehr guten Rücklauf, und von dort haben viele auch meine Adresse und Telefonnummer. Und ab und zu entstehen auch Kontakte durch meine Inserate in FOTOintern, und dann ist auch die Mund-zu-Mundpropaganda sehr wichtig: Zufriedene Kunden erzählen ihre Erfahrungen weiter.

FOTOintern: *Bisher wurden Occasionen vor allem verbal oder über Listen in Fachpublikationen vermittelt. Dabei ist immer mehr zu verkaufen als gesucht wird. Woher kommt die Nachfrage bei Ihnen?*

Graf: Ich weiss selber nicht genau, woher die relativ grosse Nachfrage nach Occasionen kommt. Einerseits ist es aber zu erklären, dass sich damals in der Hochkonjunktur die Fotografen ohne mit der Wimper zu zucken teure Geräte leisteten, die sie nur für einen bestimmten Auftrag benutzten. Danach standen

THINGS ARE SIMPLE AT THE TOP

Kompromisslose Ausrichtung auf höchste Zuverläsigkeit, Robustheit, Qualität und Präzision.
Eine legendäre Marke in neuer Dimension: **ALPA 12WA**

lieferbar ab Frühjahr '98

Universell – ausbaubar – professionell.
Formate 4,5x6 bis 6x9 cm, Fachobjektive mit Zentralverschlüssen, Wechselsucher und Einstellscheibe, Wechselrückteile, Perspektivenkorrektur.

ALPA® OF SWITZERLAND

CAPAUL & WEBER
POSTFACH 1858
8032 ZÜRICH
TEL. 01 383 92 22
FAX 01 382 01 80
http://www.alpa.ch/alpa

diese absolut neuwertig, meistens noch in Originalschachteln, im Atelier herum. Heute, wo die Geschäfte nicht mehr so gut gehen, ist es naheliegend, dieses schlummernde Kapital wieder zu Bargeld zu machen. Ich wiederum gebe diese Geräte weiter an Kunden, deren Budget nicht so gross ist.

FOTOintern: *Kaufen Sie Geräte, oder nehmen Sie diese nur in Kommission? Haben Sie gewisse Geräte an Lager?*

Graf: Ich nehme keine Geräte an Lager oder in Kommission. Ich habe in meinem Computer zwei Listen der Geräte, die mir zum Verkauf angeboten werden. Ebenfalls notiere ich mir sämtliche Wünsche von Kunden, die bei mir auf der Suche nach irgendwelchen Occasionsgeräten sind. Sobald ich sehe, dass irgend ein Artikel verfügbar ist, den ein Kunde sucht, beginnt meine Dienstleistung. Bei grösseren Geräten, wie Blitzgeneratoren oder Säulenstativen, gehe ich persönlich zum Kunden und hole ab, was ich dann später meinen Interessenten franko ins Haus, beziehungsweise ins Studio liefere. Bei kleineren Gegenständen, wie Objektiven, Mittelformatkameras oder Sinar Copalverschlüssen benutze ich den ganz normalen Postweg.

FOTOintern: *Wie steht es mit Verbrauchsmaterial, wie Restposten von Filmen, Papier oder Chemie?*

Graf: Ich handle grundsätzlich nicht mit Verbrauchsmaterial. Das einzige, was ich neu verkaufe, sind Bosscreen-Einstellscheiben für Sinar Fachkameras. Die Betrachtung des Motivs durch eine Bosscreen-Einstellscheibe, von der ich übrigens die Generalvertretung habe, ist wie Tag und Nacht gegenüber herkömmlichen Einstellscheiben.

FOTOintern: *Können Sie eine Hitliste gesuchter Geräte erstellen?*

Graf: Ich habe keine sogenannten Occasionslisten oder Hit-Listen. Ich nehme nur direkte Bestellungen von Kunden auf, die mir konkret einen Auftrag erteilen, dass ich für sie das Eine oder Andere auftreiben soll. Mit Listen habe ich schlechte Erfahrungen gemacht. Wenn bei mir ein Kunde eine Liste anfordert und sich dann zwei bis drei Wochen lang nicht entscheiden kann, ist meistens der gewünschte Artikel nicht mehr verfügbar.

FOTOintern: *Überlässt man den Preis Ihnen, so dass Sie Ihren Gewinn selbst bestimmen können?*

Graf: Ich bestimme meistens selbst, was ich für einen gebrauchten Artikel noch bezahle. Das hängt natürlich auch vom Alter und Zustand des Gerätes ab. Aber meine Kunden wissen, dass ich faire und angebrachte Preise bezahle. Dann kommt mein Gewinn dazu und so wird das Gerät weiterverkauft. Bei einzelnen Artikeln habe ich eine relativ geringe Marge, hingegen bei grösseren Liquidationen, wo ich alles en bloc einkaufe, kann ich mit etwas grösserem Gewinn rechnen.

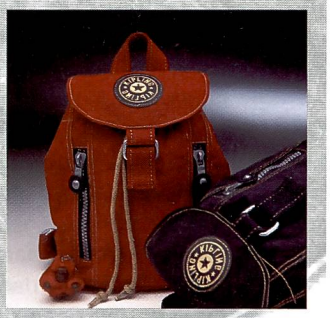
FOTOintern: *Wie sehen Sie Ihre Zukunftschancen, und wie wird sich in den nächsten Jahren der Gebrauchtmarkt weiterentwickeln?*

Graf: Ich hoffe, dass in Zukunft meine Kunden weiterhin von meiner Dienstleistung profitieren werden. Aber ich glaube, solange sich die Wirtschaft nur in kleinen Schritten erholt und immer noch überall gespart wird, solange werde ich auch mit meinem Geschäft Erfolg haben. Sollte es aber in den nächsten Jahren wieder zu einer Hochkonjuktur wie Ende der achziger Jahre kommen, in der die Leute aus dem Vollen schöpfen, würde sich dies sicher schlecht auf meinen Umsatz auswirken. Aber niemand weiss, was die Zukunft bringt. Warten wir's mal ab.

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

Affenstark!

- Kipling Fototaschen
- Kipling Videotaschen
- Kipling Fotorucksäcke



Kipling bringt einen jungen, trendigen Look in die Fotografie – für alle, die auf praktisches Design stehen. Wir bieten alles von der kleinen APS-Gurttasche bis zur grossen Profitasche. Auch unsere «Sporttaschen» und Rucksäcke bieten dabei den optimalen Schutz für Ihre Fotoausrüstung.

- Wasserabstossendes 420 Denier Nylon
- Doppelter Polyurethan-Schutz
- «Closed Cell» Schaumstoff
- Trendiges Design
- Drei Jahre Garantie

Katalog anfordern bei:

Perrot AG
Neuengasse 5
CH-2501 Biel/Bienne
Tel. 032 / 329 10 66
Fax 032 / 329 10 85