

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 6 (1999)
Heft: 7

Artikel: Autofokus wird bei Mittelformat zum Trend
Autor: Hotes, Wilhelm / Weber, Christoph
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-979209>

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: 12.01.2026

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

FOTO

mit digital imaging

neuheiten

handel

wirtschaft

INTERN

7/99

15. April 1999

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

editorial



Urs Tillmanns
Fotograf, Fachpublizist
und Herausgeber
von FOTOintern

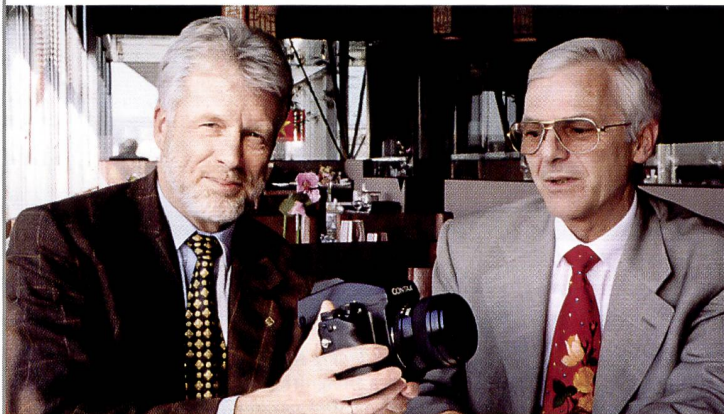
Die Zeit der grossen Messen ist vorüber. PMA, CeBIT und PROFESSIONAL IMAGING haben ihre Frühjahrs-Neuheiten präsentiert, und die Trends scheinen für das Fotojahr 1999 vorgegeben. Aber die heutige Zeit ist kurzlebiger und bringt die neuen Produkte in immer schnelleren Frequenzen auf den Markt.

Ob man als Konsument dieses rasante Tempo mitmachen will oder nicht, steht kaum mehr zur Diskussion. Neue Arbeitstechniken und Industriestandards zwingen einem dazu, wenn man im harten Wettbewerb einiger-massen mithalten will.

Beispiel Internet. Kürzlich habe ich mich mit jemandem unterhalten, der vor kurzem das Netz der Netze entdeckt hat. «Was ich da während Jahren alles an Information und Dienstleistungen verpasst habe ...», war seine Reaktion, als er realisierte, was sich hinter dem Modewort «Internet» wirklich alles verbirgt. Im heutigen Zeitalter enormer digitaler Umwälzungen kann einem das in allen Bereichen passieren. «Den Anschluss nicht verpassen» ist eine Maxime, die auch für uns in der Fotobranche zur Überlebensübung wird.

Urs Tillmanns

contax 645: Autofokus wird bei Mittelformat zum Trend



19. März, Flughafen Zürich-Kloten. Wilhelm Hotes, Geschäftsführer der Yashica Kyocera GmbH Hamburg, überbringt Christoph Weber, Direktor der Schweizer Yashica AG, die erste Contax 645. Wir waren dabei und haben diese Gelegenheit für ein Interview benutzt.

Herr Hotes, die langersehnte Contax 645 ist endlich da. Ist sie damit ab sofort lieferbar?

Hotes: Theoretisch ist sie ab Ende April lieferbar. Aller-

dings in für die einzelnen Länder kontingentierte Stückzahlen.

Welche Länder haben Vorrang?

Hotes: Die Schweiz und Österreich. Dann folgen Deutschland, Frankreich, England und Italien. Die Schweiz kommt vorab, weil die Yashica AG von früher über eine grosse Erfahrung im Mittelformatmarkt verfügt und es ein interessanter Markt ist. Italien kommt am Schluss, weil es grosse Stückzahlen braucht, die erst später verfügbar sein werden. Übrigens ist Contax-Yashica dort im Spiegelreflex-Segment Marktführer.

Hasselblad bringt Kleinbild und Contax bringt Mittelformat. Gegenläufige Trends?

Hotes: Es hat den Anschein. Natürlich kann ich nur für Contax sprechen. Contax bringt eine Mittelformatkamera mit Autofokus auf den Markt, weil Mittelformat in Japan stetige Wachstumszahlen verzeichnen kann – zwar keine umwerfenden, aber konstante. Hinzu kommt der Trend zu Mittelformat mit

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

Professional Imaging Seite 10 erfolgreiches Debüt

140er test

Sechs Zoomkompakte 38-140 im Vergleich. Interessante Preis-/Leistungssituation.

canon

Neben den EOS-Modellen 300 und 3000 präsentiert Canon neue Kompaktkameras.

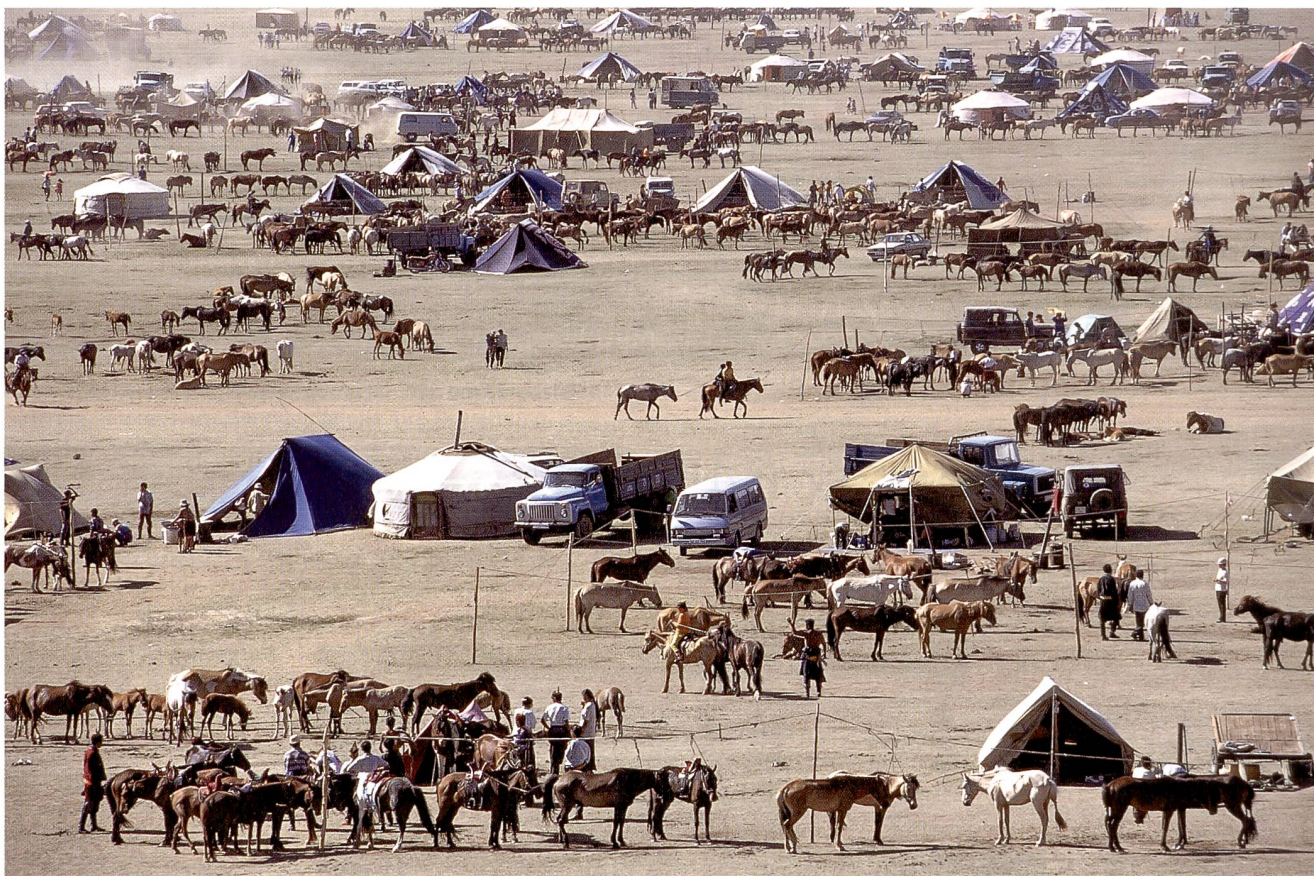
mamiya af

Dem Gerüchtetopf entstieg: Mamiya 645 AF. Die ersten technischen Daten stehen auf

Seite 8

Seite 17

Seite 21



OUR WORLD

Eine Landschaft unverändert seit der Zeit von Tch'ingis Chan – das Naadam Festival in der Mongolei. Masanori Kobayashi: geboren 1949 in Kyoto. Spezialisiert auf Dokumentar-Themen. Gewinner des United Nations Photographer's Award 1994.

Aufnahmedaten: Sigma AF 70-200 mm F2,8 EX HSM, 1/500 s, F8

KOBAYASHI ERÖBERT DIE WELT MIT EINEM SIGMA-ZOOM

Das SIGMA APO-Zoom 70-200 mm F2,8 EX HSM liefert brillante, randscharfe Bilder selbst bei offener Blende – und das über den ganzen Zoombereich. Gewichtsverteilung und Handhabung sind sehr ausgewogen und stabil, da die Länge des Objektivs beim Zoomen und Fokussieren konstant bleibt. Der geräuschlose Ultraschallmotor gewährleistet eine extrem schnelle Scharfeinstellung. Die feststehende, nicht rotierende Frontlinse erleichtert den Einsatz von Pol- und Effektfiltren. Der abnehmbare und drehbare Stativring gehört zur Standardausrüstung. Ein Zoom-Objektiv vom Profi für den Profi!

Die neuen, exklusiven EX APO Tele-Konverter 1,4x und 2,0x sind als Zubehör erhältlich. In Verbindung mit dem SIGMA 70-200 mm F2,8 EX HSM, erhalten Sie ein Zommobjektiv von 3,5/98-280 mm resp. 5,6/140-400 mm – ohne Einbusse der AF-Geschwindigkeit. Die geradezu ideale Kombination für Natur- und Sportaufnahmen.



SIGMA EX APO
Telekonverter 2,0



SIGMA EX APO
Telekonverter 1,4



SIGMA EX APO
70-200 mm F2,8

SIGMA

OTT + WYSS AG, Fototechnik, Napfweg 3, CH-4800 Zofingen
Telefon 062 746 01 00, Telefax 062 746 01 46, <http://www.fototechnik.ch>

Fortsetzung von Seite 1

Autofokus. Pentax verkauft ihre 645 im Heimmarkt Japan sehr gut, und wir glauben mit dem Namen Contax – siebzig Prozent unseres Umsatzes wird in Japan erzielt – und in einem höheren Segment noch mehr dieses neuen Modells absetzen zu können.

Wann hatten Sie von der Contax 645 erstmals gehört?

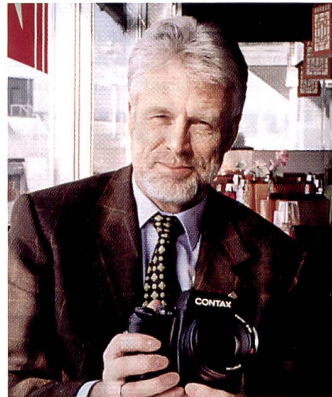
Hotes: Vom Konzept erfuhr ich vor etwa zweieinhalb Jahren. Damals hatte ich etwas Mühe mit der Idee, dass wir uns nun auch noch im Mittelformatssegment bewegen sollen – ein Markt, der eigentlich kaum auf Neuanbieter wartet. Dann, etwa vier Wochen vor der Photokina, wurde ich mit den technischen Details der Kamera vertraut gemacht, und damit erwachte auch mein Optimismus für dieses Produkt.

Wieviele Contax 645 gedenken Sie abzusetzen?

Hotes: Nach dem grossartigen Feedback, das wir auf der Photokina geniessen durften, gehen wir davon aus, dass wir in Deutschland im ersten Jahr drei- bis vierhundert Stück

Welche Produktephilosophie steht hinter der neuen Contax 645?

Hotes: Wie schon die Contax Kleinbild-Spiegelreflexkameras sehen wir auch die Mittelformatkamera Contax 645 als anspruchsvolles Produkt für Profis und engagierte Amateurfotografen in einem oberen Leistungs- und Preisbe-



reich. Sie wird auch am Anfang aus produktionstechnischen Gründen stückzahlenmässig eher knapp verfügbar und eher ein teureres, aber qualitativ hochwertiges Produkt sein. Dann weist sie einige technische Besonderheiten, wie der Autofokus mit differenzialer Nacheinstel-

«Wir glauben, dass rund 60 Prozent der Käufer bisherige Contax-Fotografen sein werden. Weiter rechnen wir mit 40 Prozent Neukunden, die bisher mit Kleinbild oder mit einer anderen Mittelformatkamera fotografiert haben.» Christoph Weber

verkaufen können, das ist ein Marktanteil von 15 bis 18 Prozent.

Herr Weber, wieviele schätzen Sie für die Schweiz?

Weber: Die Schweiz ist ein etwas schwächerer Mittelformatmarkt, aber wir rechnen im ersten Jahr auch auf Grund des regen Interesses und der Vorbestellungen mit rund 150 Stück.

lung, die 1/4000-Sekunde und die TTL-Blitzfunktion auf, die einen höheren Preis ebenso rechtfertigen wie die sechs Autofokus-Objektive von Carl Zeiss.

Weber: Als wichtigen Punkt in dieser Produktephilosophie sehen wir die Contax 645 als Synthese von Mittelformat und Kleinbild. Sie ist handlich wie eine Kleinbildkamera,

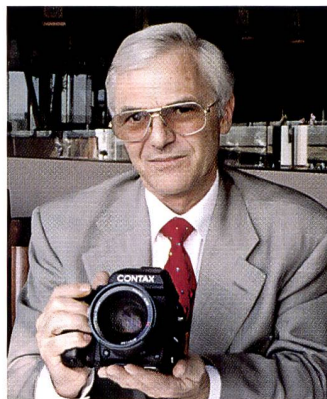
weist mit einem 220er-Film fast die gleiche Aufnahmezahl pro Film auf und bietet den Vorteil des dreimal so grossen Formates mit mehr Schärfe und besserer Detailzeichnung. Diese Punkte werden wir auch in unserer Werbung betonen.

Wieviele Neukunden werden Sie mit der Contax 645 generieren können?

«Bei der Markteinführung der Contax 645 kommt die Schweiz vorab, weil die Yashica AG von früher über eine grosse Erfahrung im Mittelformatmarkt verfügt und die Schweiz ein interessanter Markt ist.»

Wilhelm Hotes

Weber: Wir glauben, dass es rund 60 Prozent bisherige Contax-Fotografen sein werden, die nun zusätzlich mit Mittelformat fotografieren. Weiter rechnen wir mit 40 Prozent Neukunden, die bisher mit Kleinbild oder mit einer anderen Mittelformatkamera fotografiert haben.



Noch zwei Fragen zu Digital und APS. In beiden Bereichen war bisher Yashica-Contax mit einer deutlichen Zurückhaltung vertreten. Wie sieht die Zukunft aus?

Hotes: Bei APS pflegen wir nach wie vor eine abwartende Haltung. Der Markt hat sich noch nicht so entwickelt, wie wir ihn uns vorstellen. Auf dem Weltmarkt sind nur zwei

oder drei Modelle wirklich erfolgreich. Vielleicht sieht es in der Schweiz etwas besser aus, aber befriedigend sind nach drei Jahren auch hier die Zahlen nicht. Im Digitalbereich sieht es etwas anders aus. Der Markt ist mit kurzen Produktzyklen sehr stark in Bewegung, und einiges wird sich in nächster Zeit verändern.

Woran denken Sie?

Hotes: Der Massenmarkt könnte ähnlich Schiffbruch erleiden, wie es damals bei den Camcordern der Fall war. Digital ist sicher eine grosse Chance für den Fachhandel und für Nischenprodukte, die einer entsprechend kompetenten Beratung bedürfen. Dort sehen wir uns, und es ist geplant, dass wir dieses Jahr noch zwei Digitalkameras herausbringen werden.

Unter Contax, Kyocera oder Yashica?

Hotes: Noch gibt es keine Details, aber es wird gut ...

Zu Kyocera und Yashica: Wann wird der Name Yashica bei uns durch Kyocera ersetzt?

Hotes: Wann wir wollen. Sie wissen, dass dieser Wechsel in Japan bereits vollzogen ist. Dort ist Kyocera als Konzern auch bekannter als bei uns. Bei jungen Leuten steigt die Bekanntheit von Kyocera auch in Europa durch neue Telekommunikationsprodukte zusehends. Bei uns werden wir den Namenswechsel ablösend und relativ langfristig vollziehen. Japan lässt uns dabei freie Hand.

Meine Herren, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.