Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 6 (1999)
Heft: 19

Artikel: Digitalkameras sind bereits auf der Überholspur ...
Autor: Keck, Michael / Perucco, Eric
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-979266

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: 09.08.2025

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

FOTO

mit digital imaging

neuheiten
handel
wirtschaft

INTERN 19/99 3. Dez. 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

«Wir sind ausgebrannt und ideenlos ...». Noch lange dachte ich über dieses Eingeständnis des Zürcher SBf-Vorstandes nach, als an jenem denkwürdigen 16. November mit 16 zu 2 Stimmen die Auflösung der Sektion beschlossen wurde. Einerseits kann ich dem Vorstand nachfühlen, dass nach Jahren gewisse Abnutzungserscheinungen überhand nehmen. Anderseits kann ich den Enthusiasmus kaum nachvollziehen, mit dem die Sektionsmitglieder den Ast absägten, auf dem sie sitzen. Sicher haben Berufsverbände in der heutigen (guten) Zeit nicht die Bedeutung, die ihnen früher einmal zukam. Aber dass die Sektion Zürich – das ist irgendwo zwischen Döttingen und Kefikon – freiwillig seine Existenz aufgibt, ist ein Schritt, der doch noch einmal von allen Beteiligten sorgfältig überdacht werden sollte. Wir alle schaden damit unserem Berufsbild. Und wir alle haben gegenüber unserem Beruf und unserem Berufsnachwuchs eine Verantwortung, mit der wir nicht sorgfältig genug umgehen können. Wer macht mit in einem neuen Zürcher Vorstand? Es gibt doch sicher drei Leute, denen dieses Thema nicht egal ist ...

olympus «Digitalkameras sind bereits auf der Überholspur ...»

Olympus hat einen neuen Geschäftsführer: Eric Perucco. Mit ihm und Michael Keck, internationaler Verkaufsleiter der Olympus Europazentrale, haben wir uns kürzlich über Marktpositionen, Digitalfotografie und interessante Visionen unterhalten.

Das Jahr geht langsam seinem Ende entgegen. Wird es für Olympus ein gutes Jahr?
Wir sind zufrieden. Olympus hat sowohl in der analogen Fotografie als auch im Digitalbereich seine Position europaweit weiter ausbauen können.

Haben Sie Zahlen?
Nimmt man Kleinbild- und APS-Kompaktkameras zusammen, so sind wir auf dem zweiten Platz, nach Canon. Betrachtet man nur die Kleinbildkompaktkameras mit und ohne Zoom, so sind wir mit 17,3 bzw. 17,8 Prozent Marktanteil auf Platz Eins.

Wie hoch ist Ihr Marktanteil im Digitalbereich im Fotofachhandel? Da sind Sie ja Marktführer.
Je nach Land liegt der Marktanteil zwischen 30 und 35 Prozent, mit deutlichem Abstand zur Nummer Zwei.

Worauf führen Sie diesen Erfolg zurück?
Drei Faktoren: Erstens die klare Ausrichtung unserer Digitalkameras auf die beste Bildqualität in der jeweiligen Klasse. Zweitens der Systemgedanke, mit Zubehör und Direktausdruck ohne Computer. Und drittens die ganz klare Ausrichtung auf den Fotofachhandel. Wir haben schon früh für den Fotofachhandel Trainingskurse durchgeführt, und wir haben ganz konsequent neue Produkte immer zuerst über den Fachhandel einge-

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

1. SBf-Award: Die Siegerbilder Seite 8

leica-contax
Minilux und Tvs III im Praxistest. Wer ist Sieger? Urteilen Sie selbst auf Seite 15

proofing
Imation und Hewlett-Packard bieten ein kostengünstiges Proofsystem für DTP an. Seite 23

3D fürs netz
Minolta und MetaCreation haben ein neues System für Raumbilder entwickelt. Seite 30

Die Millenniums-Promotion von Kodak

Zur Jahrtausendwende verschenkt Kodak mit den meisten KODAK Filmen und Kameras sowie den KODAK Labor und KODAK EXPRESS Dienstleistungen Gutscheine für Fr. 10.- Reduktion auf den Ski-Tageskarten in 5 beliebten Skigebieten.

Profitieren Sie von dieser Aktion die Ihre Verkäufe in «Schuss» bringt, denn dieser Vorteil macht den Kauf von KODAK Produkten äusserst attraktiv.

Informationen und Gratis-Werbematerial erhalten Sie bei KODAK SOCIÉTÉ ANONYME, Av. de Longemalle 1, 1020 Renens, Tel. 021-631 01 11, Fax 021-631 01 50

Kodak

Fortsetzung von Seite 1

führt. Das hat gesunde Partnerschaften ergeben mit einer langfristigen und beidseitigen Zufriedenheit.

Und der PC-Handel?

Laut einer europäischen Studie hat der PC-Handel die Potentiale der digitalen Fotografie unterschätzt. Zirka zehn Prozent des europäischen Umsatzes kommt aus diesem Vertriebskanal. Der PC-Handel hat die Digitalfotografie immer etwas stiefmütterlich behandelt und dort dann auch prompt den Einstieg verschlafen. Weniger als zehn Prozent des europäischen Umsatzes kommen aus diesem Vertriebskanal.

Olympus war der erste Anbieter eines Direktausdrucks ohne Computer. Machen die Konsumenten davon Gebrauch oder begnügen sie sich mit den Bilddaten im Computer?

Das kommt sehr auf die Anwender an. Leute zum Beispiel, die nicht immer mit dem PC arbeiten möchten, schätzen diese Möglichkeit sehr, um selbst und sofort zu einem guten Farbbild zu kommen. Andere kommen erst später, Monate nach dem Kamerakauf, auf den Geschmack des Bildausdrucks. Man spart sich dadurch den Weg zum Fotohändler und die Wartezeit auf die Bilder.

Da freuen sich die Fotohändler! Für sie ist das Bildergeschäft lebenswichtig.

Kein Zweifel. Aber der Verkauf von Verbrauchsmaterial für Digitalkameras, zum Beispiel für Fotodrucker ist für den Fotohändler lukrativer als das preissensible Bildergeschäft. Der Fotofachhändler wird in Zukunft sein Sortiment noch stärker auf die digitale Fotografie ausrichten müssen, mit Verbrauchsmaterial und verschiedenen Zubehören. Auch für das Geschäftsinteresse des Fotofachhandels steht bei uns der Systemgedanke im Vordergrund. Sich nur auf Kameras zu versteifen, die erfahrungsgemäss einen sehr kurzen Lebenszyklus haben, ist heute zu einseitig.

«Der Verkauf von Verbrauchsmaterial für Digitalkameras, zum Beispiel für Fotodrucker, ist für den Fotohändler lukrativer als das preissensible Bildergeschäft. Der Fotohändler wird in Zukunft sein Geschäft noch stärker auf die Digitalfotografie ausrichten müssen.»

Eric Perucco, Olympus Optical (Schweiz) AG

Bei Ihrer starken Position im Digitalbereich dürfte der Zeitpunkt nicht mehr allzu fern sein, wo mehr Digitalkameras als konventionelle Kameras verkauft werden.

In gewissen Ländern ist dies schon der Fall, zum Beispiel in Dänemark. In Deutschland und in der Schweiz ist der Anteil im Moment noch etwa 40 zu 60. Aber schon in zwei bis drei Monaten dürften von Olympus mehr Digitalkameras als Kameras für Film verkauft werden.

Wir haben bisher immer nur vom Fotofachhandel gesprochen. Welche Marktposition hat Olympus, wenn wir auch die Grossverteiler mit in Betracht ziehen?

Dann sind wir mit rund 28 Prozent auf Platz Zwei, nach Sony. Sony hat vor allem mit den Mavica-Modellen bei den Grossverteilern sehr hohe Stückzahlen verkauft. Das einfache Handling mit der Floppydisk als Datenspeicher hat bei Kunden eingeschlagen, die auf hohe Bildqualität bei Digitalkameras noch nicht so grossen Wert gelegt haben. Allerdings sind 1,4 Megabyte Speicherkapazität heute schon nicht mehr ausreichend für Digitalbilder in hochauflösender Qualität. Sony wird neue Wege gehen müssen.

Welche Trends sehen Sie?

Zur Zeit ist hohe Bildqualität Trumpf. Unter 1,5 Megapixel geht gar nichts mehr. Die Kunden sind auf 2,1 Megapixel sensibilisiert. Dabei sagt die Auflösung nur bedingt etwas über die Bildqualität aus. Es gibt Kameras, die zwar eine niedrigere absolute Auflösung haben, die aber eine bessere Datenqualität ergeben. Hier spielt beispielsweise die Qualitätsabstimmung des Objektivs auf den verwendeten Chip eine grosse Rolle. Progressive CCD's bieten bei gleicher Auflösung eine deutlich bessere Bildqualität als Interlaced CCD's. Man sollte neben den technischen Daten immer auch die praktischen Vergleiche heranziehen, um einen Kaufentscheid zu fällen.

«In fünf Jahren wird der Anteil von Kameras für Film noch etwa dreissig Prozent betragen – vielleicht sogar noch weniger! Der digitale Stein ist jetzt ins Rollen gekommen, und er wird schneller rollen als wir heute zu prognostizieren wagen.»

Michael Keck, Olympus Europa

Dreht sich die Auflösungsspirale weiter?

Auf jeden Fall – rasant sogar. Vielleicht wird sie zwischendurch zur Interpolationsspirale, denn wir vermuten dass in nächster Zeit einige Marken mit Kameras auf den Markt kommen, die irgendwo bei drei Megapixel angesiedelt sein werden und diese Auflösung durch Interpolation erreichen. Ein Besuch des Olympus-Standes auf einer der nächsten grossen europäischen Messen, zum Beispiel CeBIT 2000 und photokina, wird sich lohnen.

Man spricht von Vier-Megapixel-Sensoren. Wann kommen diese?

Vier Megapixel in Grossserie herzustellen, dürfte vorläufig noch zu teuer sein. Wir sehen solche Chips im Amateurbereich nicht vor 2001. Aber wahrscheinlich werden zur Photokina bereits Kameras mit uninterpolierten Drei-Megapixel-Sensoren vorgestellt. Die Fachprodukte ebnen zur Zeit den Weg dazu. Das ist in der PC-Industrie oder in der Telekommunikation genauso.

Taschen, Stative und weiteres Zubehör für Foto, Labor, Video und Digitalkameras

ROWI

Image Trade

Bahnhofstrasse 14, 5745 Safenwil, Tel. 062 7979590. Fax 062 7979591, E-Mail: info@imagetrade.ch

AKTION

broncolor *grafit 4*
das Kraftpaket

mit 25% Rabatt bis zum 16.12.1999
3'200 J, symmetrische Leistungsverteilung, 3 Leuchtenanschlüsse 4 Blenden Regelbereich, Fernbedienung, Infrarot, Fotozelle

AKTION

Hintergrundtisch mit Helfern

Foba Jubiläumsangebot, beim Kauf eines Hintergrundtisches (DIMIL), offerieren wir ein Combi-Rohr-Set (DIMIN) zu

60% Rabatt

AKTION

Sinar-Verschluss Bundle

beim Kauf eines Sinar-Verschlusses zusammen mit einem Objektiv offerieren wir ein Objektiv aus der
- Sinaron SE- oder
- Apo-Sinaron-Reihe

gratis

NEW

Action-Racks in Systembauweise

die beliebten Swingbox-Racks sind **NEU** in **Systembauweise** nach Wunsch konfigurierbar.
Sie bestimmen wie das Rack zusammengebaut werden kann!

EVENT

SIC - Klaushock
3. Dezember 1999, ab 1600 Uhr

die Zeit, um mit Kollegen
- zu plaudern
- zurückzuschauen
- vorauszuschauen
- gemütlich zurück zulehnen

Rieterstrasse 80
8002 Zürich
Tel: 01/280 27 27
Fax: 01/280 35 35

SIC imaging center

sinar

FOBA Miet-Service

broncolor®
imacon

sinar swingbox

interview

Zuerst wird für den professionellen Bereich entwickelt, dann kommt die Massenproduktion und macht fast identische Produkte mit entsprechendem Preiszerfall dem Amateursegment zugänglich.

Worin unterscheidet sich der Schweizer Fotofachhandel vom deutschen?

Der Schweizer Händler ist vielleicht etwas konservativer – etwas weniger risikofreudig. In Deutschland können wir ohne weiteres eine Verkaufsaktion mit fünf Prozent Händlermarge durchziehen. Das dürfte in der Schweiz schwierig sein. Auf der anderen Seite sind Schweizer Händler insgesamt fachkompetenter und erfahrener. Sie sind auch fachlich besser ausgebildet, und sie identifizieren sich viel mehr mit ihrer Tätigkeit und ihrer Firma. Es wird mit mehr Leidenschaft verkauft. Das hat in der Praxis zur Folge, dass der Preis weniger kaufentscheidend wird. Die Fachkompetenz ist meistens ausschlaggebend. Sie hat dann auch eine stärkere und längerfristige Kundenbildung zur Folge.

Es steht ein Jahrtausendwechsel bevor. Haben sie Visionen?

Visionen? Ja, zunächst eine sehr kurzfristige: Wir werden unsere Preise erhöhen müssen - wegen des Yen, der seinen Höhenflug unverändert fortsetzt.

Das müssen andere auch. Wieviele Prozente werden es sein?

Je nach Produkt zwischen fünf bis zehn Prozent, spätestens im Februar 2000.

Visionen? Wie hoch ist der Anteil von Kameras für Film in – sagen wir – fünf Jahren?

Dreissig Prozent. Vielleicht sogar noch weniger? Der digitale Stein ist jetzt ins Rollen gekommen, und er wird schneller rollen als wir heute zu prognostizieren wagen. Die Digitalfotografie wird grosse Kreise ziehen und in Multimedia-Gesamtlösungen neue Anwendungen finden. Das gesamte Marktvolumen wird in dieser Zeit zunehmen, so dass die 30 Prozent nicht alarmierend zu sein brauchen. Sicher ist, dass die Silberhalogenidfotografie immer eine wichtige Ko-Existenz neben der digitalen Bildaufzeichnung haben wird.

Welche Vision sehen Sie für den Fotofachhandel?

Wer jetzt nicht auf den Zug aufspringt, wird von der digitalen Lawine überrollt werden. Wir haben ja ähnliche Entwicklungen schon in anderen Branchen gesehen, ich denke beispielsweise an die Druckindustrie oder an die Telekommunikation. Die Industrien geben mit neuen Technologien den Kurs ganz klar vor, und der Konsument will die Vorteile und Bequemlichkeiten moderner Produkte nutzen. Da muss die Stufe dazwischen mitziehen – und zwar besser schon heute als erst morgen.

Meine Herren, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

zur person: Eric R. Perucco

Jahrgang: 1957
Laufbahn: 20 Jahre Erfahrung in Verkauf, Marketing und Projektleitung nationaler und internationaler Aufgaben.
Stationen: Betreuung von Distributoren von Motorola Inc. Akquisition und Betreuung von KMUs sowie Grosskunden für EDV-Lösungen (IBM); Erstellen und Umsetzen von Marketing- und Verkaufsstrategien in der Informatik (IBM); Mitbegründer und Aufbau der Lexmark (Schweiz) AG; Reorganisation eines Geschäftsbereiches bei Alcatel.
Leitung eines Geschäftsbereiches bei Cellpack AG.
Hobby: Fechtsport und Organisation von Turnieren.

SVPG

Paul Schenk
Präsident des SVPG

Solidarität ist gefragt

Die Wirtschaftsbarometer zeigen nach oben, die Hypozinsen sind am steigen und die Arbeitslosenrate ist so tief wie schon lange nicht mehr. Dies sind alles Zeichen für einen wirtschaftlichen Aufschwung, von dem auch unsere Fotobranche profitieren wird.

Eine Branche mit mehr als 700 Millionen Franken Gesamtumsatz, welche sich nur gerade mit rund 200 zahlenden Mitgliedern in einem Händlerverband und 24 Mitgliedern in einem Lieferantenverband zu präsentieren weiss! Wenn man die grossen Aufgaben des Händlerverbandes und die breit gefächerte Branchenpräsenz vergleicht, sind das viel zu wenige. Der Verband ist verpflichtet, die Reglemente der Fotoverkäufer/innen, Fotofinisher, Fotofachangestellten, höhere Fachprüfung und Berufsprüfung in drei Sprachen zu erstellen und immer à jour zu halten. Ebenso ist er verantwortlich für die Organisation und Durchführung aller Einführungskurse der Lehrlinge dieser Berufsgruppen.

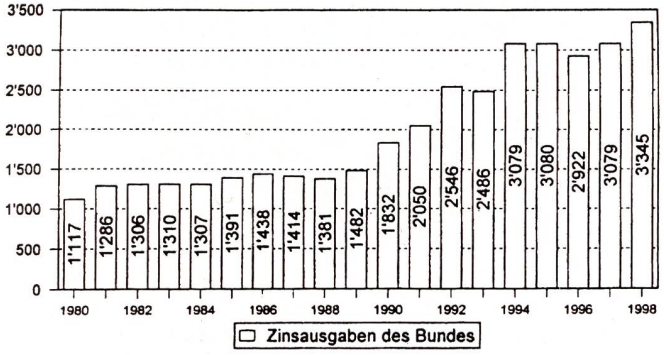
Auf die Problematik der Einführungskurse werde ich zu einem späteren Zeitpunkt zurückkommen. Reglemente und Aufgaben für die verschiedenen Prüfungen müssen vorbereitet werden, Expertenkurse und Chefexpertenzusammenkünfte, Lehrstellenförderung und noch vieles mehr gehören auch dazu. Nimmt man das Produkt all dieser vielseitigen Aufgaben, ergibt das in Zusammenarbeit mit den Ausbildern und Schulen vollwertige Profis! Berufsleute welche sich später auf die gesamte Fotobranche verteilen.

Stellenangebote von vielen Nicht-Verbandsmitgliedern und Grossverteilern waren in der letzten Zeit häufig anzutreffen und genau da geht unsere Rechnung nicht mehr auf. Wie sollen wir Lehrstellen fördern, wenn durch die steigenden Kosten und die nicht gerade einfache Aufgabe Lehrlinge auszubilden immer weniger dazu bereit sind dies zu tun? Deshalb meine Überschrift zum Aufruf zur Solidarität. Ob Migros, Media-Markt oder Fotolaboclub, Zwei- oder Zwanzig-Personen-Fachgeschäfte, Lieferanten von Filmen, Fotoapparaten oder Videos, alle zusammen sind wir die grosse Fotobranche und profitieren von dem gut ausgebildeten Personal!

Gehören Sie zu den «Trittbrettfahrern» oder möchten Sie nicht auch ein wenig dieser Gesamtverantwortung und Mitbestimmung für unsere Branche übernehmen? Dann werden Sie Mitglied im SVPG oder in der ISFL!

Paul Schenk, SVPG-Präsident, 3800 Unterseen, Tel. 033/823 20 20, Fax -- 20 21

Zinslast wird immer erdrückender



Immer mehr Anzeichen deuten auf steigende Zinssätze hin. Für die aufkeimende Binnenkonjunktur verheisst dies nichts Gutes, genau so wenig wie für die grossen Schuldner in unserem Lande. Zu letzteren zählt allen voran die öffentliche Hand. Bund, Kantone und Gemeinden haben in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten gewaltige Schuldenberge angehäuft, die immer höhere Aufwendungen für den Zinsendienst erforderlich machen. Allein der Bund hatte 1998 für seine Zinsausgaben 3,345 Milliarden Franken locker zu machen, mehr als 9 Millionen Franken im Tag. Erschreckend ist, dass die Zinslasten Mitte der neunziger Jahre trotz stetig sinkenden Zinssätzen nicht verringert werden konnten, sondern in Folge des ungebremsten Anstiegs der Staatsverschuldung weiter stiegen. Für die Zukunft verheisst dies viel Ungemach. Das steigende Zinsniveau wird zur Folge haben, dass die Zinsausgaben frappant ansteigen werden. Das wahre Ausmass des finanzpolitischen Schlendrians der achtziger und neunziger Jahre werden wir damit in Bälde in aller Härte zu spüren bekommen.

INFO-ECKE OLYMPUS

MAUSB-2

Der mit einer USB-Schnittstelle ausgestattete SmartMedia-Speicherkartenadapter MAUSB-2 ist die perfekte Lösung für die schnelle und problemlose Übertragung hochaufgelöster Digitalkamerabilder auf einen PC oder Mac. Als Lese- und Schreibgerät konzipiert, kann MAUSB-2 darüber hinaus auch dafür genutzt werden, Bilddateien von einem Computer auf SmartMedia-Karten zu speichern. Die kompakten Abmessungen sowie die Möglichkeit, das Gerät sowohl aufrecht als auch auf der Seite liegend zu nutzen, unterstreichen die Flexibilität dieser Olympus Neuheit.

Für weitere Informationen stehen Ihnen unsere Gebietsverkaufsleiter und unser Verkaufsbüro gerne zur Verfügung.

OLYMPUS

THE VISIBLE DIFFERENCE

Photography · Endoscopy · Microscopy · Diagnostics · Communications

Postfach, 8603 Schwerzenbach, Tel. 01 947 67 67, Fax 01 947 66 55

agenda: Veranstaltungen

Branchenveranstaltungen

27. - 30. 01., Zürich, *Fespo*

03. - 06. 02., Las Vegas, *PMA 2000*

07. - 09. 02., Zürich, *Internet Expo 2000*

22.02. - 01.03., Hannover, *CeBIT*

23. - 25. 02., Zürich, *VKOMM 2000*

Galerien und Ausstellungen

bis 04.12., Genève, Art & Public, rue des Bains 35; *Cindy Sherman: Metropolis et Melanesie;* gleichzeitig: *Spencer Tunick: Some place you haven't been*

bis 12.12., Schaffhausen, Kulturzentrum Kammgarn, Baumgartenstrasse 19
Ferit Kuyas: «Innen / Aussen»

bis 24.12., Genève, Galerie Anton Meier, rue de l'Athénée 2
Annelies Strba: Shades of time

bis Dez. 99, Fribourg, Hotel Golden Tulip
Mair Photographie, Maurice Robadey: 100 Photographies des Vanils au Joran

bis 08.01., Zürich, ZWISCHENraum der Schweiz. Stiftung für Photographie, Weinbergstrasse 22a
Berlin – Paris: Im Sog der Grossstadt Eine Hommage an Marianne Breslauer

bis 16.01., Winterthur, Fotomuseum Winterthur, Grüzenstrasse 44
Adam Fuss – Less of a Test than Earth

bis 15. 01., Zürich, Galerie zur Stockeregg, Stockerstrasse 33; *«Essence», vintage photographs 1904-1975»*

bis 23.01., Lausanne, Musée de l'Elysée, 18, av.de l'Elysée,
Le corps évanoui, les images subites

bis 28.01., Nidau (Biel), Leica Camera AG, Hauptstrasse 4,
Off duty von Beat Pfändler (Freizeitaktivitäten des Swissair Personals).

bis 28.01., Nidau (Biel), Leica Camera AG, Hauptstrasse 4,
Fashion Beauties, Modefotografien von Günther Kathrein

bis 29.01., Schaffhausen, Galerie O, Vordergasse 34; *Icons of a Millennium, Gewinnerbilder 1. SBf-Award*

bis 30.01., Vevey, Musée suisse de l'appareil photographique, ruelle de Anciens-Fossés 6,
Dans un miroir d'argent. L'avènement de la photographie en Suisse.

bis 31.01., Schaffhausen, Radio Munot Fotogalerie, Bachstrasse 29a,
Weihnachtsausstellung

bis 06.02., Zürich, Kunsthaus, Heimplatz 1, *Hans Peter Klauser, Fotografien 1933-70* gleichzeitig: *Three Windows, Hommage à Robert Lax von Humbert u. Penzel*

bis 13.02., Zug, Kunsthaus Zug, Dorfstrasse 27; *Richard Tuttle, Replace the Abstract Picture Plane (1996-1999), mit einem Foto-Essay von Guido Baselgia*

16.12. - 15.01., Basel, «no name gallery», Unterer Heuberg
Jirka Stach: Fine Art Photography

28.01. - Ende April, Nidau (Biel), Leica Camera AG, Hauptstrasse 4,
Moments Magiques, Bilder von internationalen Leica-M Fotografen

Weitere Daten im Internet:
www.fotoline.ch/info-foto