

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 7 (2000)
Heft: 18

Artikel: "Lieber das Richtige als das Günstigste kaufen ..."
Autor: Breyer, Richard
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-980091>

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: 02.02.2026

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

FOTO

mit digital imaging

neuheiten

handel

wirtschaft

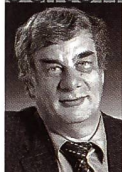
INTERN

18/00

15. Nov. 2000

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

Zwar ist die photokina seit bald zwei Monaten Vergangenheit, aber in den Köpfen ist sie immer noch präsent. Das Neuheitenangebot dieser grössten aller Fotomesse war von einem derart gigantischen Ausmass, dass sich der Satz «... auf der photokina gesehen» noch lange durch die Presse bewegen wird.

Die Rekordzahlen der photokina – mit rund 160'000 Besuchern und über 1'600 Ausstellern – zeigen, dass in unserer Branche keine Messemüdigkeit herrscht. Im Gegenteil: Durch die Digitaltechnik interessieren sich plötzlich neue Kreise für die Fotografie. Sicher mit ein Grund, weshalb die photokina einen neuen Besucherrekord verbuchen konnte. Interessante Aussichten für nächstes Jahr: Nach der PMA, die vom 11. bis 14. Februar in Orlando stattfindet, wird die Professional Imaging vom 14. bis 16. März in Bern ein wichtiges Datum sein. Zur Zeit haben bereits über 30 namhafte Firmen ihre Anmeldung eingereicht. Damit dürfte bereits feststehen, dass die Professional Imaging 2001 ein noch umfassenderes Fachangebot präsentieren wird als vor zwei Jahren.

U. Tillmanns

canon «Lieber das Richtige als das Günstigste kaufen ...»



Canon scheint zur Zeit sehr auf Digitalprodukte zu setzen – sowohl bei den Foto- als auch bei den Videoprodukten. Wir haben uns darüber mit Richard Breyer, Leiter Foto/Video der Canon (Schweiz) AG, unterhalten.

Herr Breyer, die photokina ist vorüber, wie ist Ihr Eindruck?
Es war eine sehr erfolgreiche photokina mit zahlreichen Besuchern aus der Schweiz. Dabei haben unsere Neuheiten, sowohl im analogen als

auch im digitalen Bereich, grosse Aufmerksamkeit erzielt.

Die digitalen Produkte von Canon sind sehr vielversprechend. Wie sieht es mit der Liefersituation aus?

Was die Digital IXUS anbelangt, hat sich die Liefersituation verbessert. Die Kamera ist weltweit auf ein dermassen grosses Echo gestossen, dass die Produktionskapazitäten anfänglich nicht ausreichten. Bei der Canon EOS D30 haben gewisse Software-Probleme die Markteinführung verzögert. Doch rechne ich damit, dass wir noch dieses Jahr die ersten Kameras ausliefern können.

Wie ist die Nachfrage nach der EOS D30?

Sie ist ausserordentlich gut, denn diese Reflexkamera ist ja auch ideal für Canon-Fotografen, die mit dem Gehäuse auf hohem technischen Niveau den Einstieg in die Digitalfotografie vollziehen können.

Sind das vorwiegend Profis oder engagierte Amateure?

Sowohl als auch. Allerdings hat im Profilager Nikon mit der D1 auf Grund ihrer besse-

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

**Marktübersicht:
alle Farbnegativfilme**

Seite 8

fuji: wechsel

Willi Widmer ist nicht mehr bei Fujifilm. Wer kommt nach? Wir bleiben dran!

Seite 5

ansmann

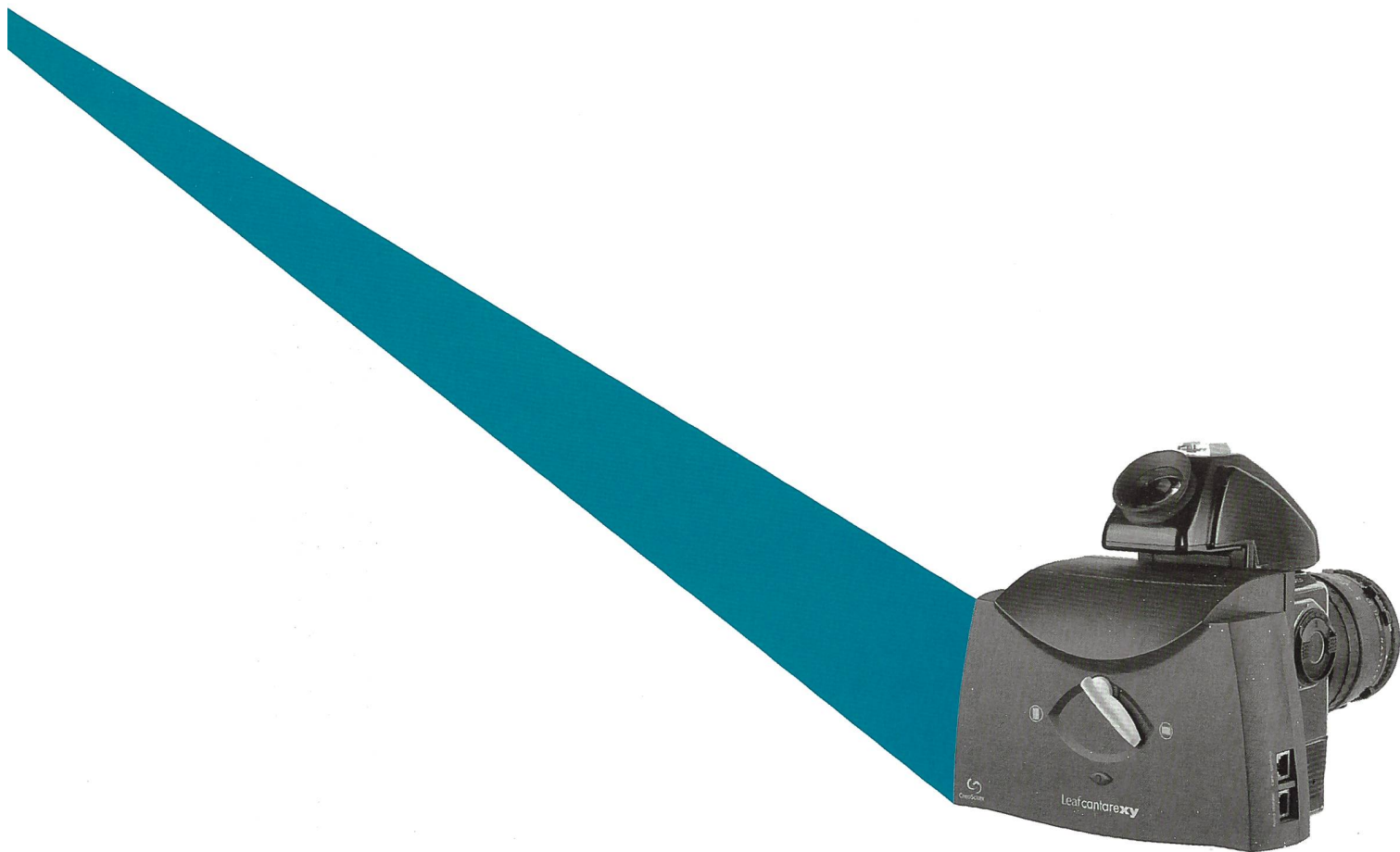
Interessant: Ein Akkuladegerät, das jeden Akku einzeln ausmisst und nachlädt.

Seite 14

vfg.

Der 5. vfg. Nachwuchsförderpreis ist entschieden und in der Nikon Galerie ausgestellt.

Seite 20



Leaf Cantare xy – das universelle Kameraback

Das universelle Kameraback Cantare xy bietet optimale Lösungen für unterschiedlichste Anforderungen: Der 1-Shot-Betrieb eignet sich besonders für schnelles Fotografieren von bewegten Motiven. Der 3-Shot-Betrieb garantiert hervorragende Qualität bei der Aufnahme von Stills.

Und das On Location Kit ermöglicht das Fotografieren ohne Netzversorgung direkt am Laptop.

- Umschaltbares Hoch- und Querformat mit 2048 x 3096 Pixel
- aktiv gekühlter CCD-Chip mit minimalem Bildrauschen
- 3 x 14 Bit Farbtiefe für optimale Zeichnung in Licht und Tiefe
- Bildintervall von 1,3 Sekunden erlaubt spontanes Fotografieren
- Kompatibel mit Mamiya, Hasselblad, Fuji, Linhof, Sinar usw.
- ColorShop Software für die optimale Bildverarbeitung
- Installation, Instruktion und Service by GraphicArt

GraphicArt

by

Ausgabe-Systeme

Autologic

Digitale Fotografie



Nikon
Leaf CreosCitex

Proof-Systeme



Iris CreosCitex
GMG

Scanner



CreosCitex
Nikon
Tecs

Support / Instruktionen



Verkauf
Schulung
Service

Fortsetzung von Seite 1

ren Lieferfähigkeit gegenwärtig einen Vorteil, aber das dürfte sich ändern, wenn die EOS D30 vollumfänglich lieferbar ist. Jedenfalls ist das grosse Interesse, das dieser Kamera entgegengebracht wird, ein sicheres Indiz dafür. Ich glaube nicht dass sich ein solches Produkt auch klar zum Profi- oder Amateurlager hin abgrenzen lässt. Es liegt in einer sehr interessanten Preisklasse und wird sowohl von Profis als auch von Amateuren gekauft werden.

Canon setzt bei der EOS D30 auf CMOS, alle Mitbewerber auf die CCD-Technologie.

Könnten Sie sich damit nicht qualitative Probleme einhandeln?

Ich habe volles Vertrauen in unsere Ingenieure und glaube, dass sie ihren CMOS-Chip so in den Griff bekommen, dass er jedem Vergleich stand hält. Was ich bisher an Ergebnissen gesehen habe, ist absolut überzeugend. Ich glaube auch, dass sich langfristig die CMOS-Technologie auf breiter Front durchsetzen wird, nicht zuletzt, weil die CMOS-Chips mit geringeren Ausschussquoten und darum preisgünstiger hergestellt werden können. Ein weiterer, nicht unwesentlicher Vorteil der CMOS-Technologie ist der tiefere Energieverbrauch.

Die EOS D30 entspricht technisch mehr oder weniger der EOS 30 und ist damit keine reine Profikamera. Wann kommt die digitale EOS-1V?

Das ist eine sehr häufig gestellte Frage, auf die auch Tokio zur Zeit noch keine Antwort gibt. Es ist natürlich naheliegend, dass ein solches Produkt kommen müsste, doch ist es zur Zeit noch auf keinem Marketingplan zu sehen. Man hat die EOS 30 als Basismodell für die D30 gewählt, damit ein sehr interessanter Preis erzielt werden kann, was zusammen mit dem CMOS-Sensor zweifelsohne gelungen ist.

Wo steht Canon allgemein in der Rangordnung bei den Digitalkameras?

Unser Marktanteil bei Digitalkameras ist noch nicht vergleichbar mit demjenigen der Analogkameras. Doch sind wir eine der zur Zeit führenden Marken. Sobald die Liefersituation besser ist, werden wir insbesondere mit der Digital IXUS, der PowerShot G1 und der EOS D30 weiter an Marktanteil gewinnen. International ist die Zielsetzung von Canon ganz klar: Wir wol-



«Wenn man die Gewissheit hat, das richtige Produkt zu kaufen, tritt das Feilschen um den günstigsten Preis in den Hintergrund.»

Richard Breyer, Canon (Schweiz) AG.

len die Nummer eins werden. Das ist auch unser mittelfristiges Ziel in der Schweiz.

Wie sieht es bei den analogen Kameras aus?

Wir sind bei den Spiegelreflexkameras wieder ganz klar auf erster Position, was in erster Linie der EOS 300 zu verdanken ist. Doch auch andere Modelle einschliesslich die EOS-1V haben sich sehr gut verkauft. Die EOS-1V ist im Moment unser Flaggschiff, das besonders bei den Berufsfotografen und Reportern sehr gut aufgenommen wird. Das ist nicht zuletzt auch auf die Auszeichnungen der TIPA und EISA zurückzuführen, die beide der Kamera das Attribut der «Besten des Jahres» zusprachen.

Im Bereich der Zoomkompakten haben wir gute Aussichten, noch mehr zuzulegen, obwohl wir im Gesamtmarkt nach wie vor die erste Position halten. Ein sehr wichtiges Modell für den Fotofachhandel ist hier sicher die Canon Prima Super 90W mit ihrem Weitwinkelzoom, da das Objektiv in seiner 28 mm-

Position rund einen Viertel mehr Motivraum zeigt als ein 38er. Das ist ein eminent wichtiges Verkaufsargument.

Wie wichtig ist der Videobereich bei Canon?

Unverändert sehr wichtig, denn schliesslich sind wir die einzige Fotomarkte, die noch Camcorders selbst baut und verkauft. Alle anderen werden von reinen UE-Firmen angeboten. Aber wir haben bei den Camcordern unsere eigenen Technologien und einen sehr hohen Ausstattungslevel.

Dem Fotofachhandel steht dieses Geschäft besonders gut an.

Wie verkaufen sich Camcorder im Fotofachhandel?

Das kommt sehr auf das Geschäft an. Es gibt Verkaufspunkte, da gehören mehrere Camcorder zum Tagesgeschäft, bei anderen ist es ein eher harziger Bereich. Im grossen Ganzen läuft der Videobereich sehr gut – und auch da wirken die Lieferprobleme als Umsatzbremse. Gerade unsere neue MV3i MC, die zur Zeit volumenmässig kleinste Videokamera im Markt, hat sich als Renner entpuppt. Und auch davon werden anfänglich nicht genug Kameras verfügbar sein.

Digitale Fotoprodukte werden immer populärer. Wann wird Canon ganz auf die digitale Seite umschwenken?

Schaut man die verkauften Stückzahlen an, wird das in einem absehbaren Zeitraum nicht passieren, denn es gibt ja abgesehen vom Hightech-Markt Schweiz auch Länder, die technisch weniger fortgeschritten sind. Canon verfolgt

zur Zeit eine klare Produktstrategie: Wir wollen beide Optionen anbieten – sowohl analog wie digital. Beispiele hierfür sind die EOS 30 und die EOS D30 sowie die IXUS II und die Digital IXUS. Diese Philosophie wird Canon sicher noch weiter pflegen und immer versuchen, mit vergleichbaren Produkten sowohl die Interessenten analoger als auch diejenigen digitaler Kameras zu begeistern.

APS scheint im Moment eher schlecht im Markt zu liegen. Wie sehen Sie die Zukunft dieses jungen Fotosystems?

APS ist mit einem konstanten Anteil von rund 40 Prozent ein wichtiger Marktfaktor, und ich glaube kaum, dass sich dieser in nächster Zeit wesentlich verändern wird – weder in der einen noch in der anderen Richtung. Wenn wir unsere Linie betrachten, so ist die Canon IXUS-II in unserem Sortiment ein so wichtiges Produkt, dass wir alles daran setzen werden, dass sich APS positiv entwickelt.

Wie sehen Sie mitten im gegenwärtig enormen technologischen Wandel die Position des Fachhandels?

Für den Fachhandel ist die digitale Revolution – als solche sehe ich die gegenwärtige Situation – sowohl eine grosse Chance als auch eine grosse Herausforderung. Chance deshalb, weil der Fachhandel eine völlig neue Zielgruppe erreichen und an seinen Verkaufspunkt bringen kann. Herausforderung, weil es viel Zeit und Engagement braucht, das komplexe Fachwissen auf dem neuesten Stand zu halten. Doch es ist gerade diese Fachkompetenz, die viele verunsicherte Kunden vor dem Kauf einer Digitalkamera suchen. Wenn man die Gewissheit hat, das richtige Produkt für die eigenen Bedürfnisse zu kaufen, tritt übrigens auch für viele Käufer das Feilschen um den tiefsten Preis in den Hintergrund.

Herr Breyer, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.