

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 8 (2001)
Heft: 11

Artikel: Rochade an der Spitze : von langer Hand vorbereitet
Autor: Nabholz, Rolf / Ungricht, Michel
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-979781>

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>

digital

imaging

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

Hochsommer: Ferienzeit, Reisezeit, Fotozeit.

Die Umsatzzahlen des diesjährigen Sommers dürften für die Fotobranche ein wichtiger Indikator dafür sein, wie stark sich der Digitalboom schon auf das konventionelle Bildergeschäft auswirkt. Sicher ist: es wird mehr fotografiert. Denn neben das Filmgeschäft sind die trendigen Digitalkameras getreten. Nagen sie bereits am Film- und Bildergeschäft?

Wir alle haben das Schicksal der analogen Fotografie weitgehend selbst in der Hand. Denn es liegt an der Verkäuferin hinter der Theke, am Aussendienstmitarbeiter, am Werbeleiter des Importeurs und letztlich an den Industriestrategen, wie stark die Kameras für Film noch propagiert werden. Sicher ist, dass es zur Zeit bei den analogen Kameras an attraktiven Neuheiten fehlt und dass diese kaum noch beworben werden. Dabei sollte es zu den Kerninteressen der Fotoindustrie gehören, dass sie das Filmgeschäft mit allen Mitteln am Drehen hält.

Der Sommer 2001 dürfte zu einem wichtigen Indikator werden, der uns klar zeigt, was der Markt will.

U. Tillmanns

gmc Rochade an der Spitze – von langer Hand vorbereitet



Rolf Nabholz legt die Geschäftsleitung der Firma Gujer Meuli & Co in neue Hände. Sein Nachfolger heisst Michel Ungricht. Er ist seit 21 Jahren bei GMC, kein Unbekannter also. Rückblick und Ausblick.

Herr Nabholz, Sie waren praktisch seit der Gründung der Firma Gujer, Meuli & Co dabei. Wie war das damals?

Rolf Nabholz: Kurz nach der Gründung der Firma Gujer, Meuli & Co im Jahre 1959 stiess ich zur Kollektivgesell-

schaft. Lag der Zweck der Firma ursprünglich noch in der Einführung und dem Verkauf von Mikroskopen und Ferngläsern in der Schweiz, erweiterte sich das Tätigkeitsfeld der heute schlicht GMC genannten Gesellschaft. Wir

waren ein Drei-Personen-Betrieb, der bis Ende der achtziger Jahren stetig wuchs. Wir haben damals über 30 Personen beschäftigt. In den wirtschaftlich schwierigen 90er Jahren kamen auch wir nicht umhin, umzudenken. Wichtig ist für uns übrigens nicht nur der Aussendienst, sondern auch die eigene Reparaturwerkstätte. Wir haben uns von allem Anfang an zum Ziel gesetzt, in der Fotobranche Fuss zu fassen. Am 1. Januar 2001 haben wir von der Firma Telion, Generalvertretung für Varta, die Unterververtretung für den Verkauf von Varta Batterien exklusiv an den Fotohandel übernommen.

Ist diese Vertretung für Gujer, Meuli und Co sehr wichtig?

Nabholz: Ja, Varta ist wohl der führende Batterie-Anbieter in Europa und hat in jüngster Zeit die Leistung ihrer Batterien stark verbessert. Die Varta-Vertretung ist ein weite-

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

TIPA Awards die Besten des Jahres

Seite 12

farbfilm

Die zweite Folge unseres Artikels «Was ist wirklich neu» befasst sich mit APS-Filmen

Seite 7

sigma

Zwei neue Spiegelreflexmodelle von Sigma. Was sie können steht auf

Seite 15

minolta

Drei neue Digitalkameras von Minolta, darunter die Dimage 7 mit 5 Mpix auf

Seite 21

Mit integrierter Verfolgungsjagd.



NIKON F5



NIKON F100



NIKON F80 silver



NIKON F80 black



NIKON F65 silver



NIKON F65 black

Nikon F80. Hat der ultraschnelle Autofokus dieser Highend-Spiegelreflex ein Fotoobjekt in seinen Fängen, dann gibt es kein Entkommen. Bewegt sich das Motiv, so wird es von der entfesselten AF-Dynamik über 5 AF-Messfelder hinweg verfolgt. Schiebt sich kurzzeitig ein Hindernis davor, verhindert die Schärfenachführung mit Lock-On™, dass sich der Autofokus abschütteln lässt. Auf diese Weise entstehen automatisch bis 2,5 messerscharfe Bilder pro Sekunde. Doch die Nikon F80 macht auch mit anderen Innovationen Jagd auf gute Fotos. Zum Beispiel mit dem weltersten einblendbaren Suchergitter, mit 19 Individualfunktionen, mit VariBrite Messfeldanzeige, Sechszonen-3D-Matrixmessung und 3D-Multisensor-Aufhellblitz.

Nikon AG, Kaspar Fenner-Strasse 6, 8700 Küsnacht, Telefon 01 913 61 11, eMail nikon@nikon.ch, www.nikon.ch.

Nikon
BESSER IM BILD.

Fortsetzung von Seite 3

res wichtiges Glied in unserer Geschäftsphilosophie, nämlich dem Fotofachhandel eine breite Palette an Topprodukten anzubieten. Dank unserem breiten Sortiment kann ein Fotohändler sein Bestellwesen vereinfachen. Er hat für alles einen Ansprechpartner. **Nun stellt sich gerade bei Batterien das Problem, dass – auch in der Schweiz – sehr strikte Vorschriften bestehen, was den Umweltschutz anbelangt...**

Nabholz: Das ist für uns kein Problem, weil wir im Batteriegeschäft nicht ganz neu sind. Wir haben ja auch Sunpak Batterien verkauft. Wir haben uns von allem Anfang an der freiwilligen Entsorgung unterstellt, lange bevor die Rücknahme und Entsorgung der Batterien gesetzlich geregelt wurde.

Wie verlief Ihre Karriere bei Gujer, Meuli & Co?

Nabholz: Ich war seit 1960 dabei und habe diese Firma aufgebaut und seit der Gründung geleitet. Dabei hatte ich immer ein sehr aktives Team, das mitgeholfen hat, den Kundenkreis stetig zu erweitern. 1980 stiess Michel Ungricht zu uns. Er war zuerst im Aussendienst für uns tätig, nach wenigen Jahren habe ich ihm die Verkaufsleitung übertragen. In dieser Zeit hat er sehr enge Kontakte sowohl zu unseren Kunden als auch zu unseren Lieferanten geknüpft. Michel Ungricht hat auch immer wieder unsere Geschäftspartner in Japan, in Hongkong und in ganz Europa besucht. Er ist also für unsere Partner kein Unbekannter mehr. Seit 1996 ist Herr Ungricht auch Gesellschafter, das heisst er ist einer von fünf Mitbesitzern an der Firma Gujer, Meuli & Co und Indeco AG. **Herr Ungricht, vielleicht können Sie kurz etwas über die Firma Indeco sagen.**

Michel Ungricht: Indeco ist eine AG, die sich im Gegensatz zu GMC auf den Verkauf

von europäischen Produkten konzentriert. Das wichtigste Standbein ist die Vertretung von Swarovski Fernoptik, ferner die Firma Schweizer Optik, die Lesegläser herstellt. Damit decken wir den Optikbereich ab, von günstigen Produkten aus China und Hongkong bis zu High-End Produkten aus Japan und Europa.

Ist diese Trennung zwischen Produkten aus Fernost bei GMC und Europa bei Indeco sinnvoll?

Ungricht: Ja, zum Glück war Herr Nabholz all diese Jahre so vorausschauend, dass er an dieser Trennung nichts geändert hat. Das hat sich als sehr weise herausgestellt und zwar deshalb weil japanische Produkte preislich unter Druck geraten durch Billiglohnländer wie China und Korea. Andererseits haben die japanischen Hersteller die Qualität ihrer Produkte markant gesteigert. Wären GMC und Indeco nun eine einzige Firma, würden wir uns zum Teil selbst konkurrenzieren. Weil es sich aber um zwei Firmen handelt, kann jedes Unternehmen uneingeschränkt hinter seinen Produkten stehen.



«Unsere Philosophie: Dem Fotofachhandel Topprodukte anbieten. Dazu gehören seit Januar auch Varta-Batterien»

Rolf Nabholz, Mitglied der Geschäftsleitung

Sie haben Ricoh erwähnt: Dieser Hersteller hat immer wieder mit Innovationen überrascht.

Nabholz: Ricoh war oft ein Trendsetter, gerade im Kleinbildsegment. GMC kann auch für sich in Anspruch nehmen, in der 80er Jahren mit der Ricoh KR-5 zum ersten Mal eine Spiegelreflexkamera im günstigen Set eingeführt zu haben. Heute werden viele preiswerte Spiegelreflexkameras im Set verkauft.

Welche Vertretung würden Sie gerne noch übernehmen?

Ungricht: Wir sind immer offen für alles, gleichzeitig wollen wir aber nur Produkte vertreten, hinter denen wir vollumfänglich stehen können und die in unser System passen. Wir expandieren gerne, aber nicht um jeden Preis.



«Wir sind offen für alles, wollen jedoch nur Produkte vertreiben, hinter denen wir vollumfänglich stehen können.»

Michel Ungricht, Geschäftsführer von GMC

Herr Nabholz, Sie sind nicht nur Geschäftsführer bei GMC, Sie sind auch sonst in der Branche aktiv?

Nabholz: Ja, ich war 12 Jahre lang Vize-Präsident der IFSL. Als Peter Schmid starb, hat mich der Vorstand einstimmig zum Präsidenten gewählt. Traditionellerweise ist der Präsident der ISFL ein selbständiger Unternehmer.

Treten Sie jetzt als ISFL-Präsident zurück?

Nabholz: Es gilt zu bedenken, dass der ISFL-Präsident aktiv

bleiben um Herrn Ungricht zu unterstützen und zu beraten. Herr Ungricht wird zudem unterstützt von Martin Meuli.

Herr Ungricht, sie sind seit 20 Jahren bei der Firma GMC.

Was waren die prägenden Erlebnisse in dieser Zeit?

Ungricht: Herr Nabholz hat mich etappenweise ins

Geschäft eingeführt. Dabei habe ich nicht zuerst auf den Bereich Optik konzentriert, dann kam die Fotografie dazu. Mit der Zeit habe ich immer mehr Verantwortung übernommen und Herr Nabholz hat mich dann immer mehr in wichtige Entscheidungen mit einbezogen. Es war schon sehr früh klar, dass ich ihn eines Tages ablösen würde. Das war gut so, denn auf diese Weise konnte man auch unsere Geschäftspartner auf diesen Zeitpunkt vorbereiten. **Das ist die beste Garantie für einen nahtlosen Übergang...**

Ungricht: Richtig, es gibt kaum jemanden in der Branche, der mich nicht kennt. Sie wissen genau, mit wem sie es zu tun haben werden.

Gibt es etwas, das sie anders machen wollen als Ihr Vorgänger?

Ungricht: Nun, auf der einen Seite haben wir eine gut organisierte Firma. Da gibt es keinen Anlass, etwas zu ändern, das so gut funktioniert. Auf der anderen Seite bin ich jünger als Herr Nabholz, denke über gewisse Dinge vielleicht nicht ganz gleich. Deshalb ist es wohl unvermeidlich, dass sich gewisse Dinge ändern werden. Die Firma GMC wird aber deshalb nicht auf den Kopf gestellt.

Meine Herren, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.