Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 9 (2002)
Heft: 14

Artikel: Ihre Kunden wollen "echte" Fotos von digitalen Bilddaten. Aber wie?
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-979711

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: 09.01.2026

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

fotofachhandel **Ihre Kunden wollen «echte» Fotos von digitalen Bilddaten. Aber wie?**

Die meisten Besitzer von Digitalkameras kommen gar nicht auf die Idee Ihre Speichermedien ins Fotofachgeschäft zu bringen, um davon Bilder herstellen zu lassen. Welche Bedeutung hat diese Dienstleistung heute für den Handel?

Die Digitalfotografie erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Zur Zeit ist fast jede zweite verkaufte Kamera eine Digitalkamera. Immer öfter greifen Anwender auf die Digicam zurück, um «schnell» ein paar Fotos zu machen. Oft werden diese Aufnahmen dann am Bildschirm bearbeitet, per E-Mail verschickt oder auf der Festplatte archiviert. Aber Papierbilder wollen die wenigsten davon.

Viele Kunden haben auch schon erste Versuche mit Inkjet Druckern hinter sich. Digitale Bilder zu Hause selbst auszudrucken hat seinen Reiz, insbesondere dann, wenn Fotos schnell gebraucht werden oder wenn ein spezieller Effekt gewünscht ist. Allerdings kostet der Ausdruck zu Hause nicht wenig – und vor allem Zeit. Mit einem modernen Drucker lässt sich zwar ein Bild innert Minuten ausprinten. Doch wenn grössere Formate gewünscht sind, oder eine grössere Anzahl Bilder ausgedruckt werden sollen, werden Geduld und Tintenpatronen auf eine harte Probe gestellt. Zieht man sämtliche Kosten – Anschaffung, Strom-, Tinten- und Papierverbrauch – in Betracht, so kommt ein Ausdruck in Postkartengrösse auf rund Fr. 1.50 pro Bild. Im Fachgeschäft kostet eine Nachbestellung zwischen Fr. –.90 und 1.10, im Grosslabor sogar noch weniger.

Back to the roots ...

Lange genug hat die Werbung gerade die Möglichkeit, Bilder sofort zu Hause auszudrucken, als einen der grössten Vorteile der digitalen Fotografie verkauft. Es verwundert daher nicht, dass viele Kunden nicht wissen, dass sie auf einfachstem und preisgünstigstem Weg zu «echten» Fotos kommen, wenn sie die Speicherkarte im Fachgeschäft abgeben oder ihre Dateien über das Internet an ein Labor senden.

Foto Morgenegg bietet den Käufern von Digitalkameras Gutscheine für Gratiskopien an, damit sie wieder den Weg ins Geschäft finden.

Zuschlag für digital?

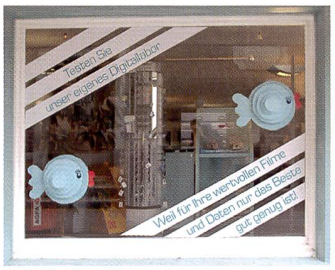
Leider verlangen viele Fachgeschäfte noch immer einen höheren Preis, um digitale Bilddateien auszubelichten. Romeo Basler, Produktionsleiter bei Foto Basler in Aarau gibt zwar zu bedenken, dass der Aufwand beim Ausbelichten einer Datei grösser ist, als die Herstellung eines Prints nach konventionellem Negativ. Immerhin werden die Bilder häufig in einem Bildbearbeitungsprogramm noch optimiert.

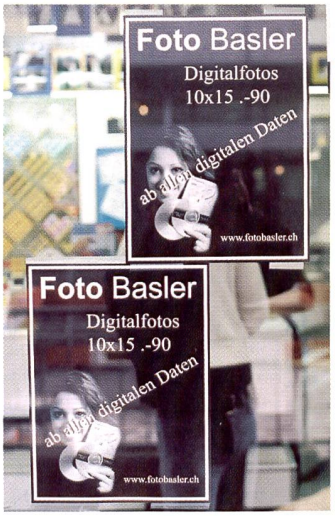
Für digitale Bilder wurde ein eigenes Format geschaffen (10x13 cm) das dem 3:4-Seitenverhältnis der meisten CCD-Sensoren entspricht. Trotzdem wird bei Foto Basler kein Mehrpreis für das Ausbelichten einer Datei verlangt. Der Preis ist gleich hoch wie bei einer analogen Nachbestellung. Das gilt für alle Formate bis zu einer Grösse von 25 x 38 cm.

Für Foto Basler in Aarau ist neben der persönlichen Beratung auch der Internet-Service immer wichtiger.

Keine Nachbestellungen?

Der Anteil an ausbelichteten Dateien ist gegenüber den Nachbestellungen ab Negativ noch sehr gering, nach Einschätzung von Basler noch unter fünf Prozent. Bei Verkaufsgesprächen und Diskussionen im Laden wird deshalb immer wieder auf die Möglichkeit, Daten auszubelichten hingewiesen. Ausserdem hat Basler eine eigene Homepage nur für diesen Bereich eingerichtet. Über *www.fotopool.ch* können auch Bilddateien versendet werden, die der Kunde dann im Verkaufsgeschäft





Dienstleistungen müssen beworben werden, damit die Kunden darauf aufmerksam werden.

Kiefer Mosimann

orbit EUROPE 2002 COMDEX
Besuchen Sie uns an der Orbit: Halle 1/Stand A50

BUSINESS CLASS.

Nikon
BE MAGIC

COOLPIX 5700. Wenn nicht nur Sie, sondern auch Ihre digitalen Aufnahmen gut ankommen sollen, gibt es nur eines: Setzen Sie dem Mittelmass ein Highend und zoomen Sie den fotografischen Erfolg heran. › 5 Megapixel eff. Auflösung (2560X1920 Pixel) für höchste Bildqualität › 8x Powerzoom (KB 35-280 mm) mit ED-Glas › Zusätzlicher elektronischer Farbsucher für Aufnahmen bei hellem Umgebungslicht › Tele-Makromodus für Nahaufnahmen mit grossem Arbeitsabstand › Eingebauter Blitz › Speicherformate RAW, TIFF, JPEG › Professionelle Ausstattung und nützliches System-Zubehör.
Nikon AG 8700 Küsnacht Tel. 01 913 61 11 eMail nikon@nikon.ch www.nikon.ch

KONVERTER › POWERPACK › ZUSATZBLITZE › SOFTWARE

Mit Gratis-Zugriff auf Ihr persönliches Internet-Fotoalbum Nikon FotoShare.

Nikon FotoShare

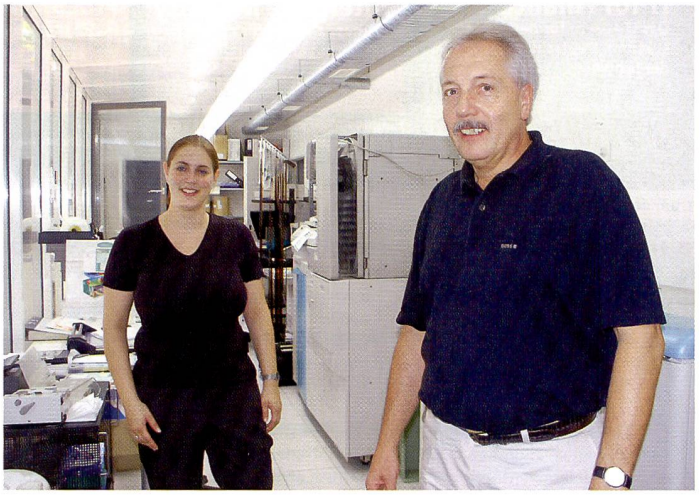
abholen kann. Meist gibt der Kunde aber eine Speicherkarte oder eine Foto-CD im Laden ab. Bei Foto Basler sieht man aber einen wachsenden Bedarf an dieser Dienstleistung. Auch René Sigrist vom Fotohaus Wolf Hämmerlin in Basel sieht hier einen Wachstumsmarkt. Noch sei der Anteil an ausbelichteten Bilddateien gegenüber konventionellen Nachbestellungen klein. Zwischen 5 und 10 Prozent, so schätzt Sigrist, aller Aufträge auf dem eigenen Minilab sind digitale Bilder, für die man ebenfalls das Format 10x13 cm eingerichtet hat.
Die meisten Kunden bringen ihre Daten auf einer CD, Zip oder einer Speicherkarte. Eine Möglichkeit, Bilder per E-Mail zu empfangen, gibt es bei Foto Wolf noch nicht. Dafür weist man die Kunden schon beim Verkaufsgespräch darauf hin, dass sie ihre Dateien zum gleichen Preis ausbelichten lassen können, wie früher Negative (Nachbestellungspreis). Oft geben Fotohändler auch Gutscheine ab, mit denen der Kunde die ersten Bilder nach Dateien gratis herstellen lassen kann. Ausserdem weisen Plakate in Laden und Schaufenster auf den Service hin.

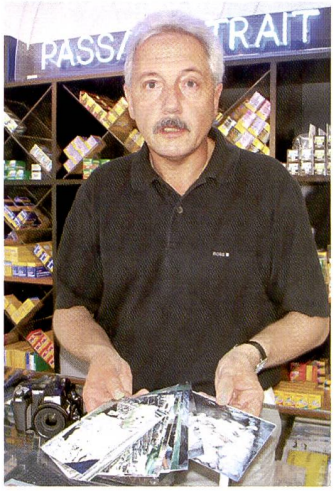
Sortimentserweiterung

Kurze Lebenszyklen der Produkte und Margenzerfall zwingen den Händler heute zu neuen Aktivitäten. «Wenn ich nicht kürzlich ein digitales Minilab angeschafft hätte, das mir heute auch im digitalen Bereich ein weitgehend unabhängiges Arbeiten ermöglicht, hätte ich mein Geschäft kaum halten können» meint Roland Schweizer von Foto Basilisk in Basel. Reportagen für Industriekunden sind ein wichtiger Teil seines Arbeitsspektrums. «Das ist eine sehr anspruchsvolle Kundschaft, die heute auch zu mir kommt, wenn es um Beratung und Verkauf geht. Dabei ist Digital das häufigste Thema».

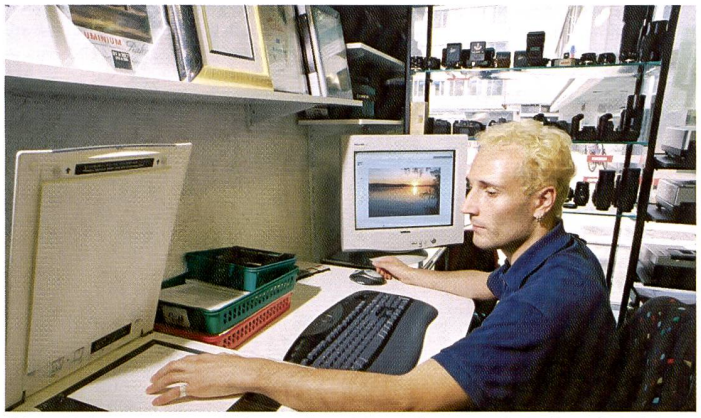
Digitales fördern

Bei Foto Video Digital Morgenegg in Fällanden wird die digitale Dienstleistung konsequent gefördert. Kunden werden nicht nur im Laden auf die Möglichkeit Bilddateien auszubelichten hingewiesen, sondern sie erhalten gleich einen Gutschein. Bis zu Fr. 500.– «verschenkt» man an gute Kunden. Auch mit Gutscheinen und Beilagen in Lokalzeitungen wird geworben. Und der Erfolg gibt Hans Rudolf Morgenegg Recht. Bis zu 15 Prozent aller Nachbestellungen sind ab digitalen Speichermedien, Flashcards, Zip, CD's. Doch auch die Bestellungen per E-Mail nehmen laufend zu. Um Pannen und Missverständnisse zu vermeiden, liest das Personal die gewünschten Dateien mit dem Kunden gleich am Bildschirm aus. So kann man auch darauf hinweisen, wenn etwa die Auflösung (bzw. Datenmenge) für das gewünschte Format nicht ausreichen sollte. Weil das Seitenverhältnis nicht mit dem der Negative übereinstimmt, bietet man dem Kunden an, das ganze Format auszukopieren und einen weissen Rahmen am Bild zu belassen. Viele Kunden schätzen diesen besonderen Touch. Wünscht der Kunde jedoch keinen weissen Rahmen, wählt man am Bildschirm den optimalen Ausschnitt nach den Wünschen des Kunden. Der Preis für eine Nachbestellung ab Daten ist gleich hoch wie bei Negativen. Zwar räumt man auch bei Morgenegg ein, dass der Aufwand bei digitalen Bildern auf den ersten Blick grösser erscheint. Dafür hat man bei Dateien im Gegensatz zu Negativen keine Probleme mit dem Staub.
In der Regel holen die Kunden ihre Bilder im Geschäft ab. Auf Wunsch werden sie von Foto Morgenegg per Post an den Kunden gesendet. Allerdings ist dieser Aufwand meist zu gross, weil dem Kunden das Porto verrechnet werden muss.





Für Roland Schweizer, Foto Basilisk, ist das digitale Minilab, und damit seine unabhängige Produktions-Infrastruktur, nicht mehr wegzudenken. Damit kann er seinen Kunden umfassende Dienstleistungen anbieten.



Dienstleistungen im digitalen Bereich verlangen ein hohes fachliches Know-how. Viele Kunden haben einen sehr hohen Wissensstand.

Grosslabore im Vorteil

Hier sind die Grosslabore im Vorteil. Sie nehmen Bestellungen allerdings in der Regel nur über das Internet an. Labore wie etwa Photocolor Kreuzlingen stellen dafür eine Software zur Verfügung, die der Kunde kostenlos von der Homepage herunterladen kann. Im Gegensatz zum persönlichen Kontakt im Fachgeschäft, fällt beim Grosslabor die individuelle Beratung weg. Die Software weist in der Regel darauf hin, wenn die Auflösung nicht genügt. Als Formate stehen bei Photocolor Kreuzlingen 11x15, 13x18 und 15x20 cm zur Verfügung, alles im richtigen Seitenverhältnis von 3:4.
Bildbestellungen ab digitalen Daten sind ein wachsender Markt und ein starkes Kundenbedürfnis. Jetzt ist der Einfallsreichtum des Fotohandels und der Laborbetriebe gefragt, um die Kunden dazu zu bewegen, ihre Bilder nach Digitaldaten im Fotogeschäft herstellen zu lassen.

ORBIT/COMDEX EUROPE CONGRESS 2002

mch messe schweiz

Praxis-Lösungen für IT-Anwender.

Information Security	IT for Finance	Enterprise Mobility	Procurement im E-Business	Content meets Business
Vom Produkt zur Strategie – eine gesamtheitliche Betrachtungsweise	Das IT-Forum für den Finanzsektor in Deutschland und in der Schweiz	Business-Gründe für mobile Verbindungen – überall und jederzeit	Wie europäische Unternehmen ihre Einkaufsprozesse optimieren	Content und Knowledge Management als Teil des Geschäftsprozesses
Hauptsponsor: www.ca.com		Hauptsponsor: www.orange.ch Partner: www.gigagroup.net	Sponsor: www.conextrade.com Partner: www.ecademy.ch, www.softnet.ch	Partner: www.contentmanager.de, www.gigagroup.net, www.netzwoche.ch

Mittwoch, 25.9.2002

9.30 bis 10.00	k Keynote: IT Security: das Spektrum der Bedrohung David Love, Head of Security Strategy EMEA, Computer Associates. *Sprache:* Englisch				
10.30 bis 12.00	s1 Management-Aspekte der IT-Sicherheit	f1 Potenziale für Kostenreduktion in der Banken-IT	e1 Gute Business-Gründe für mobile Unternehmensapplikationen	p1 E-Procurement für KMUs	c1 Die 10 Kernfragen im Content Management
13.30 bis 15.00	s2 Strategische Informationssicherheit (Sprache: Englisch)	f2 Die Zukunft der Finanzmarktplätze im Internet	e2 Die standardbasierte Plattform «Mobile Office»	p2 Kostensenkung im Ersatzteilmanagement	c2 Content-Management-Strategien für KMUs
15.30 bis 17.00	s3 IDS-Geschichte, Gegenwart und Zukunft	f3 Customer Relationship Management im Finanzsektor	e3 Sprachtechnologie – das nächste Benutzer-Interface für das Internet	p3 Beschaffungsoptimierung in Grossunternehmen	c3 CMS-Lösungen – Welche Lösung eignet sich für welches Problem?

Donnerstag, 26.9.2002

9.30 bis 10.00	k Keynote: Information Warfare: eine wirtschaftliche Betrachtung David Love, Head of Security Strategy EMEA, Computer Associates. *Sprache:* Englisch				
10.30 bis 12.00	s4 Security in der Microsoft-Welt	f4 Internet Banking	e4 Wissen Carriers tatsächlich, woher ihr Wachstum kommen wird?	p4 Collaborative Buying	c4 Content im Business – Erfolgsberichte
13.30 bis 15.00	s5 Macht und Ohnmacht von Grossmächten im Internet	f5 Internet Banking: Perspektiven	e5 Verbindung von verteilten Arbeitsplätzen – Work Wirefree®	p5 Procurement Service Providers für die öffentliche Hand	c5 Von Content über Media Asset Management zum Geschäftsprozess
15.30 bis 17.00	s6 Mobile IT; klein und fein, darfs auch sicher sein?	f6 Versicherungs- und Bankentechnologie	e6 Wearable Computing – Das tragbare Büro	p6 Prozessoptimierung mit Lieferanten	c6 Was Sie über Webanalyse wissen sollten! Tool-Anbieter berichten

(Änderungen vorbehalten. Stand 20. Juni 2002)

Attraktive Kongress-Packages!

Beim Kauf einer Sessionkarte erhalten Sie die folgenden Leistungen

- Eintritt zur ausgewählten Session
- Pausengetränke
- Tageskarte Orbit/Comdex Europe 2002 (Messe)*
- 1 Buch «Procurement im E-Business» – E-Business Cases (2001)*
- 1 CD-ROM EITO 2002 (solange Vorrat)*
- 1 Kongress-Bag mit Dokumentation*

* Diese Leistungen sind nur bei Bestellungen von Kongresskarten à CHF 180.–/CHF 200.– inbegriffen.

Alle Seminare finden im Kongresszentrum Basel statt.

Vorverkauf (bis 23.9.2002)
Preis für eine Session: CHF 180.–
Peis für jede weitere Session (für die gleiche Person, verschiedene Session/s): CHF 130.–

Ticketverkauf vor Ort (24.–26.9.2002)
Preis für eine Session: CHF 200.–
Peis für jede weitere Session (für die gleiche Person, verschiedene Session/s): CHF 150.–

Basel, 24.–27. September 2002

Die Orbit/Comdex Europe 2002 bietet IT-Anwendern eine breite, praxisorientierte Informationsplattform an: Neben den fünf Kongressthemen Information Security, IT for Finance, Enterprise Mobility, Procurement im E-Business und Content meets Business präsentiert die Orbit/Comdex Europe unter anderem die folgenden Messehighlights: Information Security Park, Content Expo, Innovation leads Business und den Enterprise IT Buyer's Club. Zahlreiche Aussteller stellen die neusten Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen IT, Telekommunikation, Internet und E-Commerce vor.

Kongressanmeldungen und weitere Informationen unter www.orbitcomdex.com oder Tel. +41 58 200 20 20.

orbit® EUROPE 2002 COMDEX®

INFORMATION TECHNOLOGY – ONE STEP AHEAD