

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 12 (2005)
Heft: 16

Artikel: "Die High Definition Technologie ist eine grosse Chance"
Autor: Engelberger, Roger
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-979359>

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>

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

Alle fünf Jahre lässt sich Canon in einer Technologie- und Produkteausstellung in die Karten der jüngsten Entwicklungsprojekte gucken. Neben den aktuellen Produkten waren da und dort Prototypen und Formstudien zu sehen, die mangels exakter Informationen allerlei Anlass zu Spekulationen gaben. Das betrifft weniger den Imagingbereich, als andere Gebiete, in denen Canon ebenfalls erfolgreich tätig ist, zum Beispiel im professionellen Druck, als Industrieausrüster, im Gesundheitswesen, bei Medizinsystemen, im Umweltschutz und in der Display-Technologie. Imposant auch die Zahl, dass der Technologiekonzern volle acht Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert, das ist bei einem Jahresumsatz von rund 25 Milliarden Euro eine Summe, die wohl nur von wenigen Firmen übertroffen wird. Diese Forschung ist bei Canon so konzipiert, dass alle Bereiche von den neuen Erkenntnissen profitieren. So darf man gespannt sein, was aus den neuen Energiezellen wird, die im Bereich Umweltschutz in der Canon-Ausstellung gezeigt wurden. Vielleicht lösen sie schon bald das noch immer grösste Problem in den Digitalkameras.

U. Tillmanns

engelberger «Die High Definition Technologie ist eine grosse Chance»



Im Schweizer Fotomarkt nimmt der Vertrieb über die Distributoren eine immer wichtigere Position ein – mit einigen Vorteilen für Händler und Markenimporteure. Über Vertriebswege, Hochwasserfolgen und neue Marken und Produkte haben wir uns mit Roger Engelberger, Inhaber der Firma Engelberger, unterhalten.

Herr Engelberger, vor wenigen Wochen trat der Vierwaldstättersee über die Ufer – gibt es für die Firma Engelberger Folgeschäden?

Roger Engelberger: Sehr wenig, obwohl der See sehr schnell

stieg, konnten wir rechtzeitig reagieren. Zwar wurde der Keller überschwemmt und wir konnten nicht alle Artikel in Sicherheit bringen, aber das Schlimmste konnte abgewendet werden, wir waren nur zweieinhalb Tage

nicht aktiv, wegen dem Stromunterbruch lag die Telefonanlage still, dann war alles wieder funktionstüchtig.

Gibt es durch die Hochwasser-schäden Lieferverzögerungen?

Das Hochwasser hat keine Auswirkungen auf die Lieferbarkeit, wenn es Verknappungen gibt bei Produkten, dann liegt das an den kurzen Zeitfenstern, die Produkte heute haben. Bei erfolgreichen Modellen kann es am Anfang bei der Markteinführung zu Lieferengpässen kommen.

Was sind die begehrtesten Produkte in Ihrem Sortiment?

Ganz klar liegen die Spiegelreflexkameras im Trend, mit der Canon EOS 350D und der EOS 5D haben wir beispielsweise zwei Renner, aber auch mit den professionellen Modellen. Die Sony Kameras und vor allem auch die Sony Camcorder sind sehr gefragt und wir können nicht sofort alle Modelle so liefern, wie wir gerne möchten. Bei den Speicherkarten gibt es lediglich bei den XD-Kar-

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

fototaschen

Wie trag ich meine Kamera?
Neue Trends bei Fototaschen
und neue Marken.

Seite 10

Alternative zu D-SLR: Die neuen Megazooms

Seite 6

licht formen

Verfügbares Licht optimal auf
das Motiv leiten, welche Mittel
gibt es, welche Hersteller.

Seite 14

canon fiction

Canons Vision der technologischen
Entwicklungen der
nächsten fünf Jahre.

Seite 16

Das Observatorium im Taschenformat.



LUMIX

Mit der neuen Lumix Digitalkamera DMC-FZ30 wird selbst ein weit entfernter, kleiner Bär zum grossen Bären. Das ermöglicht ihr die einzigartige Konstellation von 8 Megapixeln Auflösung, manuellem 12-fach-Zoom, LEICA DC VARIO-ELMARIT Objektiv und optischem Bildstabilisator, der vor Verwackelung schützt. Doch es gibt noch weitere Gründe, weshalb Ihre Fotos in Zukunft unter einem günstigen Stern stehen. Mit 0,01 Sekunden Auslösezeit sind Sie sofort bereit und mit dem klapp- und schwenkbaren LC-Display fotografieren Sie aus jeder Position. Mehr über die Kamera, mit der sich selbst Profis gerne sonnen, auf www.panasonic.ch

Panasonic
ideas for life

Cheese! Gewinnen Sie eine von 25 Lumix Digi-Cams auf www.panasonic.ch

Fortsetzung von Seite 1

ten gewisse Grössen, die zurzeit nicht sofort von SanDisk, aber auch nicht von anderen Herstellern lieferbar sind.

Wie sieht der Camcorder-Markt aus, ist er für den Fotofachhandel noch interessant?

In den letzten Jahren ist der Wertmarkt der Camcorder durch den sinkenden Durchschnittspreis etwas zurückgegangen. Der Camcordermarkt birgt aber ein sehr grosses Potential, das von vielen schlecht genutzt wird. Insbesondere die neuen High Definition Camcorder, bei denen Sony eine Vorreiterrolle einnimmt, sind für den gehobenen Amateur interessant und somit ein typisches Produkt für den Fachhandel. Die Sony HC1 für 3298.- Franken ist ein Produkt für Profis und Hobbyfilmer. Der Händler muss die HD-Qualität mit einem entsprechenden HD-Bildschirm zeigen, so kann er sich in diesem Bereich profilieren.

Gibt es andere Camcorder, die nebst den HD-Geräten boomen?

Die Mini DV sind zurzeit der Aufzeichnungsstandard bei den Camcordern, immer mehr kommen aber die Mini DVD-Geräte, die einfach mit dem schnelleren Zugriff im Vorteil sind. Es ist nämlich eine Minderheit, die Filme wirklich nachbearbeitet, zum einfachen Filmen und Abspielen sind die DVD-Aufzeichnungsgeräte ideal. Früher oder später werden dann wohl die Camcorder alle auf Flash-Karten als Medium umstellen.

.... ein Markt, in dem Sie mit SanDisk eine sehr gute Position haben. Wie sehen Sie die Preisentwicklung?

SanDisk ist weltweit die Nummer eins, in der Schweiz nimmt die Marke diese Position noch deutlicher ein, mit einem Marktanteil über 50 Prozent. Die Schweizer Konsumenten wissen sehr viel über die Technik der Produkte und kaufen gezielt sehr viele High Speed Karten. Die Preise haben sich innert der letzten 12 Monate halbiert, bei den Standard-Karten liegen sie zurzeit bei ca. 115.- Franken für 1 GB SD- oder

CF-Karten. Vor Weihnachten wird sich der Promotionspreis aber Richtung ca. 99.- Franken rücken. Der Vorteil dieser Preisentwicklung ist, dass noch mehr Karten gekauft werden und dass diese Technologie dank der hohen Datensicherheit sich auch



«Das Thema Camcorder und Beamer findet beim Fotohändler wenig statt. Diese Produkte verlangen für die Präsentation nach Investitionen, um sie entsprechend zu zeigen.»

Roger Engelberger, Inhaber Firma Engelberger

gut für die Archivierung eignet. Natürlich ist der Speicherplatz aber immer noch viel teurer als ein Mini-DV-Tape.

Welche Innovationen gibt es bei den Speicherkarten?

Im Bereich der Multimedia-Telefone, wobei vor allem die im Telefon integrierten MP3-Player die Entwicklung vorantreiben und nicht die Kamerahandys, kommen jetzt die 1 GB-Karten für die Mobiltelefon-Speicherkarten. In den Telefonen werden vier verschiedene Kartentypen verwendet, Mini-SD, Memory-Stick Pro Duo (bei Sony Ericsson), Micro-SD (Trans-Flash-Technologie bei Motorola und bei Nokia in einigen Modellen) sowie die MMC mobile Karte, Nachfolgerin der RS-MMC-Karte. Letztere zeichnet sich durch die neu in Telefonen eingesetzte 1,8 Volt-Technologie aus.

Für die Speicherkarten haben Sie neu die Gepe-Produkte von Image-Trade übernommen. Wie integrierte sich diese Marke?

Gepe passt natürlich sehr gut zu den Speicherkarten und wir sind bemüht, dass die Card Safe Produkte bei den Fotohändlern zusammen mit den Speicherkarten präsentiert werden. Denn das Schützen der Speicherkarten macht Sinn und die Vierkartenbox kostet nur 19.90 Franken. Neu gibt es auch handliche Zweierboxen und auch Boxen für die Mobiltelefon-Speicherkarten etc. Damit können beispielsweise die Multimedia-Handybenutzer immer mehrere Karten mit unterschiedlicher Musik dabei haben.

Wie wichtig sind Beamer für den Fotohandel, welche Marken vertreten Sie?

Das Thema Beamer findet beim Fotohändler noch wenig statt. Aber man muss für diese Produkte investieren, sie brauchen einen Showroom zur Präsentation. Der

Beamer verlangt nach Beratung beim Kauf und ist ein gutes Produkt für den Fotohändler. Flachbildschirme wird er kaum verkaufen, aber auch diese Produkte sollte er zumindest im Sortiment zeigen. Wir vertreten die Marken Canon, Epson und Sony bei den Beamern.

Welche weiteren Produkte sind von Image Trade zu Ihnen gekommen und wie positionieren Sie diese?

Die Marke Herma für die Archivierung von Bildern entwickelt sich stets parallel zum Bildergeschäft, ist sehr gut eingeführt und verfügt über ein stabiles Sortiment. Die



«Die IT-Branche hat sich längst an Distributoren gewöhnt – die kleinen Margen verlangen Kostenoptimierung und der Aussendienst kann mehrere Marken zeigen.»

Roger Engelberger, Inhaber Firma Engelberger

wenn das Sofortbildgeschäft rückgängig ist. Polaroid ist führender Hersteller von Passbildsystemen und mit der Einführung des neuen Passes hat dieser Bereich im Fotohandel wieder stark zugenommen.

Wie wichtig ist der Vertrieb über Distributoren in der Schweiz geworden?

Seit die Fotografie digital ist hat sich die Wettbewerbssituation verschärft. Die Margen wurden kleiner und damit der Druck auf die Kosten grösser. In der IT-Branche mit sehr kleinen Margen ist der Vertrieb über Distributoren schon seit langem der Normalfall. Im Bereich Logistik können wir durch die Betreuung der Kunden mit mehreren Marken tiefere Kosten anbieten. Zwei Modelle setzen sich durch. Der Importeur kann sich auf der einen Seite auf das Marketing und die Betreuung der grossen Key Accounts konzentrieren, der Distributor übernimmt als Spezialist die Logistik und betreut im Verkauf alle anderen Kunden. Der zweite Trend ist, dass durch die sinkenden Margen der Umsatz gesteigert werden muss, es sich aber für den Aussendienst der Importeure nicht mehr lohnt, kleinere Kunden zu besuchen. Unser Aussendienst kann aber mehrere Marken zeigen und so

Velbon Stative bieten ein interessantes breites Sortiment für den Retailer bis zum Profi für Video und Spiegelreflex. Wir sind von der Qualität überzeugt und der DSLR-Boom hilft sicher für den Ausbau.

Gibt es weitere Highlights in Ihrem Sortiment?

Die Sony R1 ist sicher eine tolle Kamera als Nachfolgerin der F828 und wir hoffen, dass sie ab Mitte November lieferbar sein wird. Aber auch die Marke Polaroid ist für uns unverändert wichtig, auch

auch kleine Kunden optimal betreuen.

Wie profitiert der Fotohändler vom Distributionsmodell?

Da der Importeur durch die kleine Marge seine Transaktionskosten nicht mehr querfinanzieren kann, muss er immer mehr einen Kleinmengenzuschlag verlangen. Beim Distributor profitiert der Kunde also nicht nur von der persönlichen Beratung, sondern auch durch eine vereinfachte Bestellung mit nur einer Rechnung für mehrere Marken.