Zeitschrift: Fotointern : digital imaging

Herausgeber: Urs Tillmanns

Band: 15 (2008)

Heft: 8

Artikel: "Wir geniessen mit eigenem Service grosses Vertrauen"

Autor: Vollenweider, Ernst

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-979547

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: 30.11.2025

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

15. Mai 2008 Ointer

14-tägliches Informationsmagazin für Digitalprofis. Abo-Preis für 20 Ausgaben Fr. 48.-

editorial



Urs Tillmanns Fotograf, Fachpublizist und Herausgeber von Fotointern

Das hat zwar wenig mit Fotografie zu tun, aber den muss ich Ihnen doch erzählen: Vor rund zwei Jahren habe ich eine externe Festplatte gekauft, um ein zusätzliches Backup meiner gesammelten Werke zu machen. Fleissig habe ich dann Ende Jahr die Daten auf die Festplatte gespitzt: Ein Jahr in einen Ordner, dann das zweite ... und als ich mich ein Jahr später an das dritte Backup machen wollte, wurde das Datenschreiben immer langsamer, bis schliesslich gar nichts mehr ging! Aus, Ende, Amen fertig mit Backup!

Ich schloss sie an einen anderen Rechner an und versuchte mein Glück erneut. Kein Wank mehr ... Kein Rechner der Welt konnte der Harddisk wieder Leben einflössen, auch nicht diejenigen der IT-Spezialisten, bei denen ich das (damals noch) teure Stück gekauft hatte. «Ihre Festplatte hat einen Standschaden» sagte man mir lakonisch von berufener Seite, «das gibt es manchmal, selbst bei teuren Marken-Harddisks». Komisch. Wahrscheinlich lief die neue Harddisk in ihrem kurzen Leben weniger als zwei Stunden, und Standschäden kenne ich sonst eigentlich nur von alten Autos. Also: auch Harddisks von Backups sollte man regelmässig brauchen ...

pentax «Wir geniessen mit eigenem Service grosses Vertrauen»



Pentax steht neu unter der Hoya-Flagge. Was hat sich verändert, und wie verlief das letzte Geschäftsjahr? Wir haben dazu Country Manager Ernst Vollenweider in einem Exklusivinterview befragt.

Herr Vollenweider, das Pentax-Geschäftsjahr ging Ende März zu Ende. Wie war es?

Es verlief eigentlich recht gut, und wir konnten das Geschäftsjahr positiv abschliessen. Dies ist aber weniger auf effektive

wachsraten zurückzuführen, als auf Sparmassnahmen, die nun greifen, wie reduzierte Managementkosten, eine kostengünstigere interne Pflege unseres Internetauftritts oder Verlinkung gewisser Seiten zu unserer Homepage in Deutschland sowie eine weniger aufwändige Gestaltung unserer Werbung.

Mit dem neuen Geschäftsjahr gehört Pentax der Firma Hoya. Was hat sich für Sie verändert?

Direkt spüren wir von dieser Neuorganisation in Japan eigentlich wenig. Die frühere Pentax Corporation wurde per 31. März aufgelöst, und in die Hoya-Corporation eingegliedert. Die Pentax-Sparte ist in drei Geschäftsbereiche unterteilt:

Erstens, der Imaging-Bereich, zu dem das Kamerageschäft gehört. dann aber auch die «Security Systems Division» SSD für Überwachungs- und Bildverarbeitungssysteme. Diese werden zum Beispiel in Produktionsanlagen für Prozesskontrollen eingesetzt.

Zweitens der «Life Care»-Bereich mit medizintechnischen Produkten, wie zum Beispiel Endoskope, wo Pentax zu den weltweit führenden Anbietern gehört. Allerdings wird dieser sehr rentable, aber auch serviceintensive

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

Sigma DP1: Die Grösse Seite 6 des Sensors macht's

fotobücher

Fotobücher als Chance für den Fachhandel. Im zweiten Teil begutachten wir Resultate.

helicon

Ähnlich der HDR-Fotografie kann mit einer Software der Schärfentiefe beigekommen werden.

münsingen

Photo Münsingen 2008 durfte einen Besucherrekord vermelden und beeindruckte.

www.fotointern.ch

Orbit-iEX vernetzt. verlinkt. verbunden.

Communication & Mobile Computing
Security IT-Services & Consulting Office Equipment
Suchen und Finden im Internet Business Software
Hardware Daten schützen und sichern Internet & Websites
Computer ICT-Beschaffungskompetenz Networks
Firmenauftritt im Internet Online Marketing
E-Mail-Management E-Business Solutions
Computergestützte Zusammenarbeit

Messezentrum Zürich

20.-23. Ma 2008 Dienstag bis Freitag 9-17 Uhr

Sponsors



Opacc







GRATIS Ticket by anthrazit

Messe und Konferenz www.orbit-iex.ch

Profitieren Sie von den RailAway/SBB Messeangeboten!







anthrazit







Fortsetzung von Seite 1

Spezialbereich in der Schweiz von der Firma Desopharmex gepflegt. Drittens kommt das «Optical Components»-Geschäft hinzu, welches die OEM-Produktion von Objektiven und anderer optischer Baugruppen für diverse Partner umfasst.

Welche Partner zum Beispiel?

Nun, auf einigen Objektiven ist Pentax sogar eingraviert, so bei HP und Beng. Dann kommen alle «Sliding Lens»-Objektive von Pentax, weil diese platzsparende Konstruktion ein Pentax Patent ist. Es kommen noch weitere hinzu, bei denen die Zusammenarbeit nicht so offensichtlich ist. Dann gibt es doch noch Laserdrucker von Pentax.

Richtig. Das Printergeschäft läuft als eine Spezialität über uns. Es gibt zwei Typen, erstens den Endlos-Laserdrucker für Grosskunden, zum Beispiel für den Rechnungs- und Listendruck, und dann den «Pocketjet», der kleinste Thermodrucker der Welt, der eine ideale Kombination zu einem Laptop darstellt. Er verkauft sich wie warme Weggli.

Was hat sich für Sie im Arbeitsablauf mit Hoya verändert?

Die gegenwärtge Phase der Datenübernahme mit unterschiedlichen Computersystemen und das neue Rapportwesen bringen derzeit deutlich mehr administrativen Aufwand. Zudem rapportiere ich an andere Personen, die ich jedoch schon von früher kenne. Wir müssen Hoya in der heutigen Konstellation als einen Investitonspartner sehen, der einerseits für Pentax ein sehr wichtiger Glaslieferant ist, der aber anderseits als Investor auch seinen Profit sehen will.

Fast gleichzeitig mit dem neuen Geschäftsjahr begann ja auch die Auslieferung des neuen Flaggschiffs K20D. Wie verkauft es sich?

Wir sind sehr zufrieden. Ich hatte relativ optimistisch geordert, optimistischer als andere Länder, und habe bis jetzt die Stückzahl bei einem absolut stabilen Preis sehr gut erreicht. Die Kamera kommt in allen Kanälen sehr gut an, und auch der Zubehörverkauf ist sehr befriedigend. Allerdings geht der Umstieg von der K10D auf die K20D langsamer vor sich als ich annahm. Hier dürfte wahrscheinlich bald ein Ersatzgeschäft einsetzen, das zusätzlich interessant wird.

Wer kauft eine Pentax K20D? Es sind in erster Linie engagierte Hobbyfotografen und Semiprofis,

Es macht sich schon jetzt eine gewisse Marktsättigung bemerkbar, und deshalb dürfte sich Pentax unter der Ägide von Hoya in nächster Zeit vor allem auf Nischenprodukte konzentrieren. Gerade in den unteren Preisklassen wird der Marken- und Preisdruck in absehbarer Zukunft noch zunehmen. Das gegenwär-

«Die neue K20D kommt in allen Verkaufskanälen sehr gut an, und auch der Zubehörverkauf läuft sehr befriedigend.»

Ernst Vollenweider, Country Manager



die sehr hohe Ansprüche haben und die vielfältigen Möglichkeiten dieses Modells auch voll auszuschöpfen wissen. Für weniger Ambitionierte ist die K200D gedacht, die sich etwa gleich gut verkauft und damit ebenfalls meinen eher optimistischen Prognosen entspricht.

Wie sieht es mit dem Objektivgeschäft aus?

Mit den professionellen Objektiven zeigt Pentax deutlich, dass es ihr im Spiegelreflexsegment ernst ist. In letzter Zeit sind verschiedene Rosinen herausgekommen, wie das 35er Macro, das 200er, 300er oder die 18-250er- und 55-300er-Zooms. Das sind Objektive, die Pentax ganz klar für professionelle Ansprüche entwickelt hat, und die Linie lässt auch erahnen, dass Pentax hier nicht stehen bleibt und vielleicht schon zur Photokina mit weiteren Neuheiten aufwarten wird.

Wie sieht es im Kompaktkamerabereich aus?

Im Kompaktbereich sind wir dabei unsere Kameralinien wieder auf Vordermann zu bringen, nachdem in letzter Zeit doch einige Marken schneller waren als wir. Wir sind dabei, die E-, die M- und die S-Linie auszubauen, um so der grossen Nachfrage, aber auch den unterschiedlichen Ansprüchen des Marktes zu entsprechen.

Wie schätzen Sie das Kompaktgeschäft mittel- und längerfristig ein?

tige Geschäftsjahr wird für diesen Bereich sehr entscheidend sein, nach dem wird das Hoya-Board entscheiden, wie die Zukunft der Pentax-Linie aussieht.

Welche Trends sehen Sie bei den Kompakt- und den DSLR-Modellen?

Die Kompaktmodelle haben einen vergleichbaren und weitgehend ausgereiften Ausrüstungsstandard. Grössere Sensoren würden eine etwas bessere Oualität bringen, nur werden dann die Kameras wieder grösser. Das will der Markt nicht. Die Zukunft für den DSLR-Markt sehe ich im-

auch Fernglaszeit. Auch können wir sehr interessante Modelle präsentieren. Ich denke an die Leichtgläser der LV-Reihe oder an die schlanken SW-Gläser. Sie werden vor allem über Optiker verkauft, doch erkennen auch immer mehr Fotofachhändler. dass auch sie die Käuferschaft dafür haben und dazu noch mit einer sehr guten Marge. Zudem herrscht hier kein Verdrängungskampf wie bei Fotoprodukten.

Mountainsmith-Taschen feiern ein halbes Jahr bei Ihnen. Wie gut ist die Marke eingeführt?

Anfänglich hatten wir noch nicht das Sortiment, wie es für den Schweizer Markt wünschenswert war. Heute können wir unseren Kunden, die uns von früher als Taschen-Spezialisten kennen, eine runde und überschaubare Auswahl verschiedener Modelle anbieten.

Was gibt es Neues?

Da sind einmal die drei neuen Sideline-Modelle, die eine sehr hohe Aufnahmebereitschaft gewährleisten, dann eine neue Taschenreihe für Frauen, die nicht wie Foto- sondern wie Einkaufstaschen aussehen und besonders viel Platz für persönliche Effekte bieten, und schliesslich neue Profitaschen, die den direkten und schnellen Zugriff durch den Deckel ermöglichen.



«Pentax ist bald die einzige Markenvertretung mit einem eigenen Service, und einem Lager vor Ort.»

Ernst Vollenweider, Country Manager

mer noch sehr positiv, gerade für uns, weil wir bald die einzige Marke in der Schweiz mit einer eigenen Markenvertretung, einem eigenen Service und einem Lager vor Ort haben. Damit geniessen wir einen sehr hohen Vertrauensbonus.

Pentax ist im Fernalassektor sehr stark. Wie läuft dieses Geschäft zur Zeit?

Grundsätzlich ist das Fernglasgeschäft ein sehr konstantes. Jetzt ist Frühlingszeit, und das heisst Die Taschen sind nicht nur preislich und margenmässig interessant, sondern sie sind sehr praxiskonform konstruiert zeichnen sich durch einen hohen Verabeitungsstandard aus, für den wir lebenslang garantieren. In einem halben Jahr steht Ihre

Pensionierung an. Bereiten Sie sich bereits darauf vor?

Ja, gerade gestern habe ich meinen ersten grossen Fisch im See gefangen. Das werde ich dann öfters tun ...