

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 15 (2008)
Heft: 4

Artikel: "Jeder ist für uns wichtig, und für jeden können wir etwas tun"
Autor: Morgenegg, Hansruedi
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-979518>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 14.05.2025

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

fotointern

digital imaging

15. März 2008 4

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

editorial



Urs Tillmanns
Fotograf, Fachpublizist
und Herausgeber von
Fotointern

Die Fotohandys sind aus dem Strassenbild nicht mehr wegzudenken. Überall wird damit geknipst und sogar videografiert, und man hat den Eindruck, man würde mehr Fotohandys sehen als Kameras. Etwas muss man unumwunden eingestehen: Sie sind besser geworden, die fotografierenden Telefone. Sie haben bereits bis zu fünf Megapixel Auflösung, haben Zoomobjektiv, Aufhelllicht, Rotaugenkorrektur, eine einfache Bildbearbeitung, und und und ... Im Umfeld der CeBit kamen wieder eine Schütte voll neuer Modelle, die noch schneller, noch schöner – und noch teurer sind auf den Markt. Und die Druckerhersteller zeigen, wie einfach man damit Bilder machen kann: mit Bluetooth, schwups, fertig. Das eine tun und das andere nicht lassen. Das Fotohandy – das zwar nicht mehr ganz so klitzeklein ist, wie man es gerne haben möchte – ist ideal, um immer ein Fotonotizbuch dabei zu haben, aber ein vollwertiger Kameraersatz ist es noch immer nicht. Trotzdem muss sich der Fotohändler überlegen, ob er nicht jetzt in diesen Marktbereich einsteigen sollte – wie es zum Beispiel Photo Vision in Bern bereits tat – lese Seite 22.

Urs Tillmanns

vfs «Jeder ist für uns wichtig, und für jeden können wir etwas tun»



Vorstandswahlen des Verbands Fotohandel Schweiz (VFS). Hansruedi Morgenegg wird zum Präsidenten gewählt. Was sind seine Zielsetzungen und wie sieht er den Fotofachhandel im Umfeld der Grossverteiler und des Internets?

Vor drei Jahren hatten Sie Ihre Kandidatur zurückgezogen, jetzt haben Sie die Wahl zum Präsidenten angenommen. Was ist inzwischen geschehen?

Hansruedi Morgenegg: Die Gründe, weshalb ich damals in

Solothurn die Wahl nicht angenommen hatte, waren einerseits privater Natur, andererseits hat sich seither bei mir geschäftlich sehr viel stabilisiert. Mein neues Geschäft ist realisiert, und mit meinen beiden Töchtern Fabien-

ne und Corinne ist meine Stellvertretung und Nachfolge inzwischen auch klar geregelt. Kurz, es ist bei mir mehr Freiraum entstanden, der heute die verantwortungsvolle Tätigkeit als Verbandspräsident zulässt.

Jetzt sind Sie aber auch noch Präsident der Sektion Zürich. Ist das nicht etwas viel, und könnte es da nicht zu Interessenskonflikten kommen?

Interessenskonflikte sehe ich eigentlich kaum, denn die Sektionen und der Zentralverband müssen ja letztlich die gleichen Zielsetzungen haben. Aber es könnte in der Tat ein Zeitmanagement-Problem auftauchen. Deshalb habe ich auch klar kommuniziert, dass ich nur noch solange als Sektionspräsident amten werde bis ein Nachfolger – oder vielleicht auch eine Nachfolgerin? – gefunden ist.

Ist die heutige Struktur mit einem Zentralverband und Sektionen noch zeitgemäss?

Ich habe mir auch schon oft die Frage gestellt, ob es sowohl Sek-

Fortsetzung auf Seite 3

inhalt

PMA Nachlese: Labor, Inkjet, Fotobücher ...

Seite 6

sony alpha

Der UE-Riese gibt Gas und will mit mehreren neuen Modellen den DSLR-Markt erobern.

Seite 14

silber-kultur

Guido Baselgias entrückte Landschaften sind jetzt in einer Ausstellung zu sehen.

Seite 16

vfs-gv

Diese Generalversammlung hatte es in sich: Neuer Präsident, neue Sektion, neuer Elan.

Seite 18

PENTAX *K20D*:

MEHR ALS DIE SUMME IHRER TEILE.

Die PENTAX K20D setzt mit ihren Leistungsmerkmalen neue Massstäbe. Jede Eigenschaft für sich, vor allem aber das nahtlos ineinandergreifende Ganze, ist bemerkenswert. Die K20D kann ganz auf die Ideen und Ansprüche des Fotografen eingestellt werden. Das macht es nicht nur komfortabel, mit der Kamera zu arbeiten. Es schafft den nötigen Freiraum, um ihr enormes Potenzial jederzeit voll auszureizen.

PENTAX – aus Leidenschaft zur Fotografie.

- CMOS Sensor mit 14,6 Megapixeln
- Shake Reduction in der Kamera
- „Live View“ für direkte Kontrolle
- 4-stufiges Staubschutzsystem
- spritzwassergeschütztes Gehäuse
- erweiterbarer Dynamikumfang
- Empfindlichkeit bis ISO 6400



K20D

PENTAX

Fortsetzung von Seite 1

tionen als auch einen Zentralverband braucht. Für mich ist klar: Es braucht beides, denn die anfallenden Aufgaben sind sehr unterschiedlich. Die Sektionen befassen sich naturgemäss eher mit regionalen Fragen, während der Zentralverband, gerade im Kontakt mit Behörden und für gesamtschweizerische Themen, der richtige Ansprechpartner ist – und auch entsprechend mehr Gewicht und Verhandlungspotential hat. Das hat sich beispielsweise in der Vergangenheit bei den Verhandlungen mit dem EJPD bezüglich des biometrischen Passes bewährt und ist jetzt mit dem Berufsbildungsfonds wiederum angezeigt.

Dazu kommen wir sicher noch. Welches sind Ihre wichtigsten Zielsetzungen?

Für mich ist die Zusammengehörigkeit der Mitglieder wichtig. Miteinander sind wir stark und können viel mehr bewegen als jeder im Alleingang. Die Zeiten sind für uns alle – für grosse wie für kleine Geschäfte – nicht einfacher geworden. Aber nur jammern und resignieren bringt niemanden weiter, und schon gar kein Geld in die Kasse.

Welche Art von Gemeinschaftsaktionen schweben Ihnen vor?

Stellen Sie sich beispielsweise vor, welches Werbepotential die Schaufensterflächen aller Fotohändler der Schweiz darstellen. Das ist weit mehr als die Ausstellungsfläche der Grossmärkte. Oder wie nützlich die Pflege eines gemeinsamen Erscheinungsbildes oder auch nur eines gemeinsamen Logos für uns alle sein könnte. Das Passbild-Label hat bewiesen, dass ein solches Symbol durchaus publikumswirksam ist. Ich sehe beispielsweise vor mir auch eine Plakataktion von Genf bis Kreuzlingen – davon würde jeder von uns profitieren. Weiter haben nicht nur wir Fotohändler Probleme, sondern auch unsere Lieferanten. Die Probleme beider sind sich sehr ähnlich – weshalb lösen wir sie nicht gemeinsam und zum Nutzen aller? Da tut die Aus- und Weiterbildung Not. Die Technologie

macht Quantensprünge, da müssen wir als kompetente Fachleute zusehen, dass wir unser Fachwissen auf aktuellem Stand halten können.

Das Geschäftsprofil des Fotohändlers hat sich verändert.

Wie würden Sie den überlebenschfähigen Fotohändler von heute charakterisieren?



«Miteinander sind wir stark und können viel mehr bewegen als jeder Einzelne.»

Hansruedi Morgenegg, Präsident VFS

Die Zeiten, in denen der Fotohändler nur Prints aus dem Grosslabor über die Theke schiebt und Kameras verkauft sind endgültig vorbei. Das einzige was heute wirklich zählt ist die Kompetenz am Bild. Der Fotohändler muss fotografieren, und zwar nicht nur Passbilder sondern auch Reportagen und Industrieaufnahmen. Er muss verkaufen können, und zwar nicht nur technische Produkte sondern ebenso seine eigenen Qualitäten. Und er muss Dienstleistungen erbringen, das heisst Bilder bearbeiten, alte Fotos und Filme digitalisieren und grossformatige Ausdrucke erstellen. Mit einem gesunden Mix daraus kann man sehr gutes Geld verdienen und geniesst eine gewisse berufliche Alleinstellung. Auch ich war früher in meiner Denke zu kamerallastig, doch habe ich nun einsehen müssen, dass das Bild selbst einen weitaus höheren Stellenwert hat.

Das verlangt natürlich auch nach einem gesunden beruflichen Nachwuchs. Wo sehen Sie bezüglich Aus- und Weiterbildung Ihre Ziele?

Hier kommt uns jetzt der Berufsbildungsfond, der ja ein Auftrag des Bundes ist, sehr entgegen. Je schneller wir hier eine Verbandslösung anbieten können, desto autonomer können wir entscheiden und desto effizienter können wir diesen Auftrag erfüllen. Das Gerechte an der Sache ist, dass diejenigen, welche aktiv Ausbil-

dung betreiben, etwas zurück bekommen, und diejenigen, die keine jungen Leute ausbilden einen monetären Beitrag leisten müssen. Für uns als Berufsverband ist der Berufsbildungsfond eine ganz grosse Chance, um eben sowohl die Berufsausbildung als auch das Berufsbild attraktiver zu machen.

Wo steht der Fotohandel in fünf Jahren?

Ich müsste Prophet sein, um das zu wissen. Aber ich glaube, wir haben die Talsohle nun doch durchschritten.

Wann?

Ich würde sagen etwa vor zwei Jahren. Seither ist es eigentlich immer irgendwie aufwärts gegangen, wenn auch mit starken wirtschaftlichen Schwankungen von Monat zu Monat. Aber der Aufwärtstrend bestätigt sich je länger je deutlicher – auch wenn im Moment die Bankenwelt etwas verrückt spielt.

Wie sehen Sie die neuen Vertriebsformen, wie zum Beispiel den Internethandel?

Die Handelsformen sind heute andere geworden als noch vor kurzem. Kaum hatten wir uns an die Fachmärkte wie Media Markt und Konsorten gewöhnt, kam der Internet-Handel, der jetzt den Fachhandel wiederum verunsichert. Das Internet ist zwar eine riesige Verkaufsfläche, aber sie ist für viele Konsumenten so anonym, dass als einziger Vorteil nur der günstige Preis übrig bleibt. Aber Verkauf ist eben auch persönlicher Kontakt und Freude an der Auswahl, und da hat das Internet eine grosse Zwei auf dem Rücken. Ich würde sagen: Wir ha-

Wir haben rund 600 Fotohändler in der Schweiz, und der VFS hat etwa 270 Mitglieder. Ist das nicht ein bisschen mager?

Ja, das ist kein gutes Bild. Deshalb ist die Mitgliederwerbung eines meiner ganz grossen Anliegen. Ich habe mir vorgenommen die Händler zu besuchen. Im Wallis ebenso wie im Engadin. Jeder Händler ist für uns wichtig und für jeden Händler können wir etwas tun. Aber es geht nicht nur darum neue Mitglieder zu gewinnen, sondern wir müssen auch besorgt sein, dass der Verband weiterhin



«Der Berufsbildungsfonds ist für uns als Berufsverband eine ganz grosse Chance.»

Hansruedi Morgenegg, Präsident VFS

attraktiv bleibt und den Mitgliedern etwas bieten kann. Nun muss man dazu sagen, dass erstens bereits mein Vorgänger mit dem biometrischen Passbild bezüglich Neumitglieder sehr viel erreicht hat. Zweitens haben alle Verbände ein Nachwuchsproblem. Wenn es den Leuten gut geht, dann haben sie das Gefühl keinen Verband zu brauchen, und wenn es ihnen schlecht geht, dann sollte der Verband plötzlich für alle stark und gross sein. Das ist irgendwie ein Widerspruch.

ben zwar mit dem Internethandel ein Problem, aber wir haben es im Griff.

Ich bin überzeugt, dass der Fotohändler, der sich heute auf die neuen Gegebenheiten einstellt auch morgen noch sehr gute Chancen hat. Das zeigen auch verschiedene vor allem jüngere Unternehmer in unserer Branche. Sicher ist, dass in den nächsten Jahren das Fotografieren und die Dienstleistungen im Vordergrund stehen und nicht mehr nur der Kameraverkauf.