

# durst

## Marktleader für Fotobücher



### **DURST JOTA: EIN PRODUKT FÜR JEDERMAN**

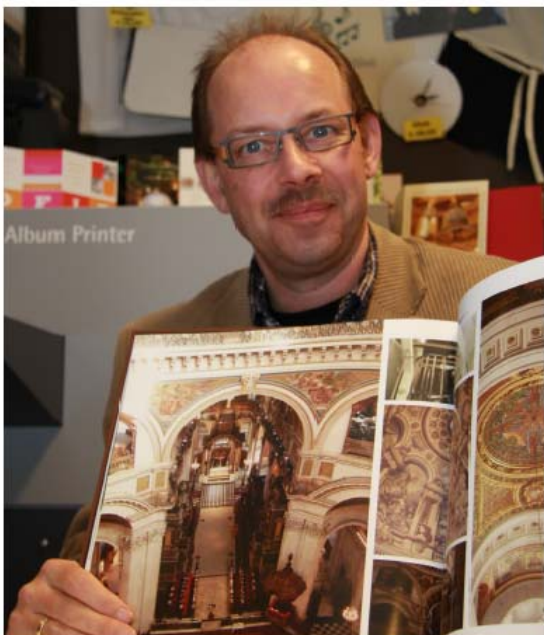
Seit der Veranstaltung der letzten Photokina-Messe haben die Möglichkeiten für Fotoläden zur Erstellung von digitalen Fotoalben einen wahren Höhenflug erlebt und diese zählen für zahlreiche Händler bereits zur üblichen Angebotspalette. Niemand kennt die Bedeutung der digitalen Fotoalben besser als wir. Durst, der Fachmann in dieser Branche, erwies sich als wahrer Vorreiter durch die Schaffung von Jota, einem Produkt, das heute für maximale Qualität steht. Eine Qualität, die allen Labors, Ateliers und Händlern der Fotobranche offen steht.

Nennen wir es beim Namen: Durst Jota ist weder die kompakteste noch die preisgünstigste Lösung zur Erstellung digitaler Fotoalben. Aber hinsichtlich der Vielfältigkeit der Möglichkeiten und vor allem der Druckqualität ist es eindeutig das beste System. Ein Produkt, das nicht nur den Anforderungen der großen Fotoateliers im Hochpreissegment entspricht, sondern auch jenen kleiner Fotoläden wie zum Beispiel Fotorama, in der kleinen Ortschaft Ijsselmuiden gelegen.

### **DIE ERSTEN UND BESTEN**

Jan Willem Genuit eröffnete seinen Fotoladen vor etwa zwanzig Jahren. Anfangs war Fotorama wenig mehr als ein „Laden im Laden“, angesiedelt im Supermarkt der Ortschaft. Heute ist daraus ein richtiger Verkaufsladen geworden, in der Nähe des kleinen

Geschäftszentrums von Ijsselmuiden, vor den Toren von Kampen. Sein Aussehen im Stil des kleinen Dorfladens hat es nicht eingebüßt: Der knapp bemessene Raum und der Eingang an der Straßenkreuzung, ganz nach holländischem Stil, tragen dazu bei, dass sich die Leute aus der Umgebung hier so richtig wohlfühlen. Genau wie es der Inhaber will. Er zieht es vor, das Hi-Tech-Konzept weniger bei der Geschäftsausstattung als vielmehr bei den angebotenen Produkten anzuwenden. Aus diesem Grund hat sich Genuit für Durst Jota entschieden.



„Fotorama ist Händler für sämtliche Produkte, die mit der Welt der Fotografie zu tun haben“, erklärt Genuit. „Bei uns kann der Kunde alles finden, was er sucht, um seiner Leidenschaft zu frönen. Im Keller haben wir auch ein Labor eingerichtet, in welchem wir Fotoportraits ausarbeiten. Aber Ijsselmuiden ist zu klein, um nur mit lokalen Kunden überleben zu können: Aus diesem Grund bin ich

ständig auf der Suche nach neuen Möglichkeiten zur Erweiterung des Horizontes, im buchstäblichen wie auch im übertragenen Sinn. Man muss ferner bedenken, dass wir uns hier in einem sehr traditionsverbundenen Landstrich befinden, wo die Leute das klassische Fotoalbum noch als eine Art Heiligtum ansehen. Ich bemerkte aber gleich von Anfang an, dass sogar der traditionellste Markt sich nach und nach in Richtung der Digitalfotografie orientieren würde. Als dann auch hier die ersten Kunden begannen mich schüchtern nach der Erstellung von Fotoalben zu fragen, befasste ich mich eingehender mit diesem Thema um zu ergründen, welche Möglichkeiten der Markt dazu bietet. Für mich war es wichtig, mich nicht mit einem größeren Fotostudio oder einem anderen Fachbetrieb zusammen zu tun, zum Beispiel mit jenen, die über Internet tätig sind, da mir in diesem Fall nur die Rolle des Mittelsmanns zugekommen wäre. Mich interessierte vielmehr die Möglichkeit, digitale Fotoalben selbst hier in meinem Laden herstellen zu können. Eine der Stärken der in dieser Branche selbständig tätigen Leute ist ja gerade die Möglichkeit, sich schnell an neue Marktentwicklungen anpassen zu können. Mit Fotorama war ich der erste Fotohändler dieser Gegend, der über ein Mini-Labor verfügte und auch der erste, der APS-Fotoapparate und Digitalkameras verkaufte. Folglich mussten wir auch die ersten sein, die digitale Fotoalben anzubieten hatten. Das erwarteten unsere Kunden von uns“.

## **DER KONKURRENZ DIE STIRN BIETEN**

„Nach eingehender Befassung entschloss ich mich, Durst Jota zu wählen“, fügt Genuit hinzu. „Natürlich hat zu dieser Entscheidung auch stark meine uralte Freundschaft mit Cees Bockstart beigetragen und des Weiteren die Tatsache, dass ich sein persönliches Engagement wie auch das seiner Mitarbeiter sehr hoch schätzte. Noch heute stellt diese Zusammenarbeit für mich einen sicheren Bezugspunkt dar. Der entscheidende Faktor war jedoch die Feststellung, was ein System wie Jota zum Wachstum meiner Geschäftstätigkeit beitragen konnte. Wobei man natürlich berücksichtigen sollte, dass die Anschaffungskosten nicht unbeträchtlich sind und dass man sich bei der Wahl eines solchen Produktes doch weitgehend sicher sein sollte, dass sich die Investition durch entsprechende Gewinne rechnen wird. Dann musste ich noch die Bank von meinen Plänen überzeugen, wobei sich diese zum Glück als recht kooperativ erwies. Der Ehrlichkeit halber muss ich jedoch anführen, dass ich die Vereinbarung schon vor Ausbruch der Finanzkrise abschließen konnte, was sicher ein Vorteil war. Das Geschäft wurde also abgewickelt und seit letztem August verfüge ich hier über eine Durst Jota und bin äußerst zufrieden damit. Trotz meiner anfänglichen Skepsis erwies sich Jota von allem Anfang an als gewinnbringendes System und bis heute gab es noch keine einzige Woche, in welcher sich die Anschaffungskosten nicht gerechnet hätten. Ganz im Gegenteil, die Anfrage nach Fotoalben steigt von

Woche zu Woche! Die Qualität bleibt immer unverändert gleich, wodurch ich den Mitbewerbern im Sektor der Fotoalben völlig problemlos die Stirne bieten kann. Auch aus preislicher Sicht ist mein Angebot konkurrenzfähig und ermöglicht mir eine interessante Gewinnspanne. Dann gibt es noch einen weiteren Vorteil von Jota, und zwar jenen, auch als Gerät zur Erstellung „normaler“ Digitalausdrucke einsetzbar zu sein, mit einer großen Auswahl an Formaten von 10x15 bis sogar 46x63 cm, beidseitig! Auch unter diesem Gesichtspunkt handelt es sich also um eine Maschine, die wesentlich mehr bietet als ein normales Mini-Labor und sie ist zweifelsohne die einzige mit Möglichkeit des beidseitigen Drucks, die wir auch verwenden, um Blätter von Alben auszutauschen, die mit dem traditionellen Format kompatibel sind. Der beidseitige Druck ist eine interessante Lösung nicht nur für Fotoalben, sondern auch für die Erstellung von Glückwunschkillets. Jota ist auch ein Produkt, das breiten Raum für Kreativität lässt: Neben der Software Jota Album, die schon als solche eine Vielzahl an Möglichkeiten bietet und höchst benutzerfreundlich in der Anwendung ist, kann das Gerät auch mit Photoshop arbeiten.“

## **KUNDEN JEGLICHEN ALTERS**

„In dieser Gegend kennt jeder jeden und es herrscht ein starker Gemeinschaftsgeist. Daher weiß praktisch jeder, dass in meinem Fotoladen hervorragende Fotoalben hergestellt werden. Die Mundpropaganda ist hier die beste Werbung. Wir konnten auch

feststellen, dass viele ältere Kunden, die womöglich seit Jahren keine Fotos mehr geschossen haben, heute zu uns kommen mit einem Päckchen alter Fotos in der Hand und nachfragen, ob es möglich wäre, aus diesen ein digitales Fotoalbum zu erstellen. Und klarerweise ist das möglich! In regelmäßigen Abständen halten wir auch Workshops ab, bei denen wir die Technik der Erstellung digitaler Fotoalben erklären. Diese Veranstaltungen sind äußerst populär und für uns auch aus finanzieller Sicht höchst erfolgreich. Es gibt immer neue Kunden, in stetig wachsender Zahl, darunter sowohl Laufkundschaft als auch Kunden, die uns über das Internet gefunden haben. Trotzdem ist noch kein eigentlicher Markt für digitale Fotoalben entstanden und es ist von spezieller Wichtigkeit, das Produkt zu bewerben, zum Beispiel über das Kino, was in diesem Bereich äußerst erfolgreich ist. Wir betreiben das sowohl in Kampen als auch in Zolle, wo wir uns als Spezialisten dieser Branche vorstellen. Die Werbung in den Kinosälen kostet wesentlich weniger als manche glauben und bringt höchst erfreuliche Resultate. In der Zwischenzeit bestellen unsere Kunden auch weiterhin Fotoalben über unsere Homepage [www.fotorama.nl](http://www.fotorama.nl), vielfach auch über die Grenzen unserer Region hinaus. Wir versenden unsere Produkte in alle Teile des Landes und beliefern auch viele in der Umgebung ansässige Branchenkollegen. Eine Zusammenarbeit mit diesen macht nicht nur Freude, sondern ermöglicht auch in kürzerer Zeit gute Ergebnisse zu erzielen. Die Möglichkeiten, die uns Jota bietet, sind praktisch unbegrenzt: Von der

Trauerfeier bis zur Einweihung einer Garage – alles war bereits Gegenstand unserer Fotoreportagen. Der Verkauf der Fotoalben ist in stetigem Wachstum begriffen, ein positiver Aspekt, vor allem in Zeiten, in denen die Ausarbeitung auf Papier im Abnehmen begriffen ist. Auch die Verdienstspannen – bei Fotoalben höchst interessant – sollten nicht außer Acht gelassen werden. Die Fotoalben sind ein wahrer Rettungsanker für Fotoläden und für viele Kollegen ist diese Möglichkeit in greifbare Nähe gerückt...“