



FOTO WIRTH DIGITAL SETZT AUF EIGENPRODUKTION

„VOLLKOMMEN AUTARK“

⇒ In Ettlingen leitet Thomas Wirth sein Foto-Fachgeschäft. Sein Vater Friedrich Wirth leitet ein Foto-Geschäft und ein Foto-Studio in Calw bzw. Nagold.



Seit einem halben Jahrhundert kaufen Badener und Württemberger bei Foto Wirth aktuelle Fototechnik. Im DI-Gespräch mit Thomas Wirth, dem Inhaber von Foto Wirth digital, Ettlingen, ging es um Kundengewinnung, Ausgleich für rückläufige Passbilderträge und die Produktion von Bildern vor Ort auf einer Annex von Silverlab Solutions.

FACHHANDELS-PORTRÄT FOTO WIRTH DIGITAL

„Der Wettbewerb ist das Netz“, sagt Thomas Wirth. „Vor Ort haben wir keine echte Konkurrenz. Drogeriemarkt und Müller sind für uns keine Mitbewerber.“ Das Geschäft, in dem neben dem Inhaber noch drei Vollzeitkräfte, eine Halbtagskraft, und bald auch wieder ein Auszubildender arbeiten, basiert auf den Säulen Kamera-Hardware/Zubehör, Studio, Bildergeschäft und Seminare/andere Dienstleistungen mit einer Verteilung (nach Umsatz) von ca. 70:10:10:10. Dank einer individuell entwickelten Kassensystem-Software von Trade Software-Systeme GmbH, die auch in weit über 100 anderen Fachgeschäften zuverlässig ihren Dienst tut, behält der Inhaber stets den Überblick über das Sortiment und die jeweilige

Umsatz- und Ertragsentwicklung. Mit Nikon, Panasonic, Olympus und Sony arbeitet Wirth Kamera-seitig besonders gut zusammen – und ist als Partner auf den Internetseiten der Hersteller gelistet. Aus bis zu 60 km Umkreis kommen die Kunden wegen der Hardware – und das, obwohl nur wenige Kilometer nördlich die Stadt Karlsruhe liegt. Canon-Kameras hat der Ringfoto-Händler praktisch keine mehr im Sortiment: „Die habe ich schon Weihnachten 2011 rausgeworfen. Damit kann man nicht zufrieden sein.“ Doch auch bei Nikon und Panasonic erschwert die hohe Transparenz im Netz das Geschäft. Wirth erläutert: „Die Endkunden sehen nur den Preis, und unterscheiden nicht, ob es deutsche oder EU-Ware ist. Allerdings wissen sie oft schon sehr genau, was sie wollen.“

Neben dem Hardware-Geschäft hat sich das auch unter Ertragsgesichtspunkten sehr wichtige Passbildgeschäft im 1. Halbjahr 2013 im Vergleich zum Vorjahr rückläufig entwickelt, wiewohl es mit rund 20 Sets pro Tag nach wie vor der Haupt-Umsatzträger ist. Zusätzlich zum Passbild bietet das Team von Wirth gegen Aufpreis auch die Daten, schöne Bilder und „Karriere-Bilder“. „Unser Passbild- und Porträt-Studio ist immerhin abgetrennt, aber doch räumlich begrenzt. Da sind besonders hochpreisige Foto-Sets nicht zu vermitteln.“ Deshalb setzt Thomas Wirth verstärkt auf Dienstleistungen: Dies können mit Hilfe von Photoshop individuell gefertigte Deckblät-

ration mit anderen Ringfoto-Händlern, mit denen er auch in der Werbung zusammenarbeitet, künftig auf eine neue Eigenmarke. Eine gemeinsame Zeitungsbeilage sorgt in Kombination mit dem Web-Shop-Pro als digitales Schaufenster für Traffic im Geschäft vor Ort. Auf Facebook, Twitter und Kaufda ist Foto Wirth digital ebenfalls präsent.

SCHNELL FERTIG

Das Bildergeschäft läuft seit Jahren stabil. Rückgänge im Geschäft mit dem Großlabor konnten durch das im Geschäft gedruckte Sofortbild ausgeglichen werden. Dabei setzt Foto Wirth digital auf eine Lösung von Silverlab, bestehend aus dem Drylab Annex, in dem 4 DNP DS40 und 1 DNP DS80 Drucker bis zu 1.200 Bilder pro Stunde produzieren können. Angesteuert werden diese über 3 Terminals und den Auftragsmanager, über den auch priorisierte Aufträge, wie z. B. Passbilder eingespielt werden können. Poster entstehen auf dem kalibrierten HP Z3200. Zuvor hatten die Ettlinger vier Allcop-Terminals, von denen heute noch eines als „doppeltes Netz“ im Geschäft steht.

„Ausschlaggebend für die Silverlab-Lösung war die Schnelligkeit auch bei größeren Aufträgen, die sichtbar bessere Bildqualität und die Flexibilität in der Ausgabe“, so Wirth. „Wir können nun von 9 × 13 cm bis 60 × 90 cm alles anbieten. Demnächst binden wir noch einen Sublimationsdrucker für Fotogeschenke ein – dann sind

wir vollkommen autark.“ Der Löwenanteil der rund 50.000 Prints, die in den letzten 365 Tagen auf der Annex geprintet wurden (ohne Poster), sind nach wie vor im Format 10 × 15 cm (über 75 %), gefolgt von 13 × 18 cm (15 %) und 15 × 20 cm bzw. 20 × 30 cm (je 5 %). Wirth hat die Annex und zwei der Terminals geleast. Auch bei den biometrischen Passbildern setzt Wirth auf eine bewährte Software von Silverlab Solutions.

DIE JÜNGE

Um die eher jü Tablet-Nutzer a App Pic2kiosk. tungsfähiger Zu schon jetzt Bilc Endgerät auf di und Produktm Christoph Bild menden Jahres deren Hilfe B Smartphone/Ta können.“ Dabe codes) ausschl Vertriebsarbeit der Kunde eber



↑ Erstklassige Fachberatung, Technik und Prints, sowie Profi-Porträts bieten Jasmin Weik, Thomas Wirth und Sophie Krusch.