



INTERVIEW MIT ALI ÖZER, SILVERLAB SOLUTIONS GMBH

INKJET VS. THERMOSUB

Silverlab Solutions bietet nicht nur ein breites Portfolio von Print-Lösungen für Foto-Fachhändler und Fotografen, sondern auch Photobooth-Systeme, Passbildlösungen und edle Cihan Fotoalben. Neu im Portfolio: das Surelab D700 von Epson. Im DI-Interview mit Geschäftsführer Ali Özer ging es u. a. um Inkjet vs. Thermosub.



↑ Ali Özer: „Die Bildqualität ist bei den beiden 6-Farb-Druckern Fujifilm DX100 und Epson D700 sehr hoch, dafür sind die Thermosublimationsdrucker im mobilen Geschäft sehr gut geeignet.“

DI Welche Drucker-Marken haben Sie aktuell im Programm?

ALI ÖZER Bei den Thermosublimationsdruckern vermarkten wir aktuell vor allem Geräte von Mitsubishi und DNP. Es sind aber auch noch viele unserer Systeme im Markt, die mit Druckern von Citizen und Copal ausgestattet sind. Für diese bieten wir Ersatz, Service und Verbrauchsmaterial. Im Inkjet-Segment vermarkten wir den 6-Farb-Inkjet-Drucker Fujifilm DX100 und seit November den 6-Farb-Inkjet-Drucker Epson D700. Im Frühjahr folgt der Fujifilm DE100 mit vier Farben. Der Primera Impressa ist eine Sonderlösung, die ebenfalls auf Inkjet-Technologie basiert.

DI Wieviele Kiosk-Systeme hat Silverlab Solutions im Feld installiert?

ALI ÖZER Wir haben ca. 2.500 aktive Systeme in der Betreuung – 2.000 größtenteils in Deutschland und rund 500 in der Türkei. Tatsächlich dürften es aber noch deutlich mehr sein, da unsere IT2000 und IT8000-Stationen nicht online sind. Bei den Ringfoto-Kiosk-Systemen, die hierzulande den größten Anteil ausmachen, sind vor allem Mitsubishi- und Citizen-Thermosublimations-Drucker integriert. 2019 stehen einige Systeme zum Austausch an. Hier bieten wir nun zusätzlich auch eine Lösung mit dem Epson D700.

DI Inkjet vs. Thermosub – Für wen eignet sich welche Technologie am besten, und wie hoch sind die Druckkosten?

ALI ÖZER Inkjet-Drucker, wie der DX100, der D700 oder der DE100 eignen sich vor allem für den Einsatz im stationären Geschäft. Die Bildqualität ist bei den beiden 6-Farb-Druckern Fujifilm DX100 und Epson D700 sehr hoch, zum Fujifilm DE100 gibt es noch keine Praxis-Erfahrung, da er ja erst im Frühjahr kommt. Ein weiteres Plus ist die variable Länge der Ausdrucke – hier sind Panoramen bis 20 × 100 cm machbar. Die Druckkosten sind mit 8,5 ct für Tinte und Papier beim 10 x 15 cm-Inkjet-Print noch ein wenig niedriger als im Thermosublimations-Druck, bei denen ein 10 x 15 cm-Abzug normalerweise bei 9 bis 10 Cent liegt.

Dafür sind die Thermosublimations-Drucker im mobilen und im Event-Bereich noch besser geeignet und der Anschaffungspreis für den Händler ist niedriger – genauer: rund ein Drittel von dem der eines Inkjet-Druckers. Ein weiteres Plus ist ihre Robustheit. Dies gilt sowohl für den Transport, als auch die sehr lange Lebensdauer der Thermosublimations-Druckköpfe.

DI Neu im Programm ist der Epson D700, der Fujifilm DX100 bleibt, und der Fujifilm DE100 kommt. Wo liegen da die Unterschiede?

ALI ÖZER Der Epson D700 und der Fujifilm DX100 liegen von der Bildqualität ungefähr gleich auf – beides sind 6-Farb-Systeme. Zum Fujifilm DE100 gibt es noch keine Praxis-Erfahrung, da er ja noch nicht lieferbar ist.

DI Wohin geht der Trend bei der Terminal-Hardware – Stichwort: größerer Bildschirm bzw. Smartphone-Tauglichkeit?

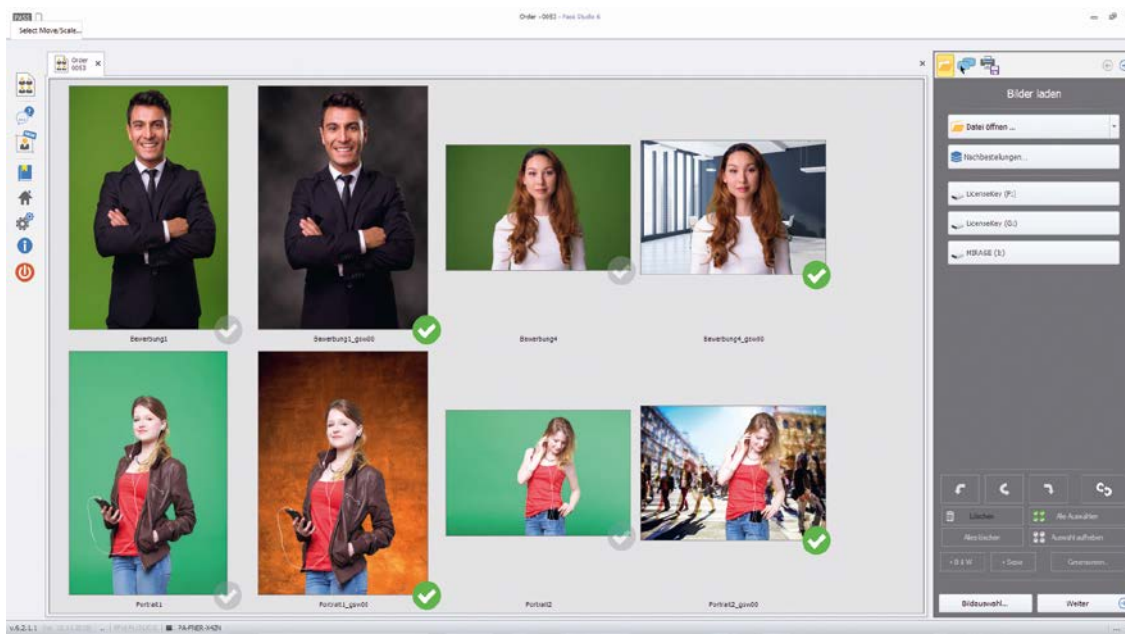
⇒ Fotobooth-Systeme von Silverlab Solutions werden in der Event-Fotografie gerne genutzt.

ALI ÖZER Wir bemerken tatsächlich einen Trend zum größeren Bildschirm. Der Anteil der 23"-Displays steigt. Das ist aber auch eine Frage der Platzverhältnisse vor Ort. Bei dem Smartphone Konzept verfolgen wir die Kabellösung sowie die Vor Ort Übertragung zum Kiosk über unsere Pic2Kiosk APP. Wir begutachten auch Lösungen von Fujifilm und Di Support für den Druck vom Smartphone. Wobei die Di-Support-Variante (mit Thermosublimationsdrucker) vom Preis her deutlich niedriger liegt, als die Fujifilm Smart-Print-Lösung mit Inkjet-Drucker. Allerdings muss bei den Lösungen von Di-Support und Fujifilm, der Endkunde an das neue Konzept herangeführt werden. Erst mit der Verbreitung der Apps können diese Konzepte erfolgreich umgesetzt werden. Unsere Kiosk@web-Lösung ist im Prinzip ähnlich, sie routet aber die Aufträge direkt zum Händler auf den Drucker, und nicht auf eine Landkarte, in der alle (!) nächstgelegenen Printcubes zur Auswahl stehen. Für den Händler ist unser Ansatz von Vorteil. Prinzipiell können wir die Weiterleitung zum Händler



ebenfalls darstellen: das Easy-Fotobuch auf der Ringfoto-Homepage beispielsweise wird so gehandhabt – da sucht sich der Endkunde selbst seinen Wunsch-Händler aus. Wenn ein Händler aber auf seiner Homepage das Easy-Fotobuch verlinkt, ist er als Lieferant voreingestellt. Auch beim Fotobuch-Vorschlag auf dem Kiosk im Geschäft ist das natürlich so geregelt.

DI Wie entwickelt sich das Sofortprint-Geschäft in Deutschland für Silverlab Solutions?



↑ Auch in der Passbild-Lösung von Silverlab Solutions lassen sich nun per Greenscreen die Hintergründe verändern.



↑ Der Inkjet-Drucker Epson Surelab D700 ist nun auch bei Silverlab Solutions erhältlich.

ALI ÖZER Das Sofortprintgeschäft in Deutschland ist für uns stabil, aber nicht mehr wachsend.

DI Welche Neuheiten hat Silverlab Solutions noch am Start bzw. in der Pipeline und welche Entwicklungen

prägten die Entwicklung bei Silverlab Solutions im vergangenen Jahr 2018?

ALI ÖZER Neu ist der Greenscreen für Passbild & Portrait, mit dessen Hilfe der Hintergrund digital gewechselt werden kann. Auch in unserer Passbildsoftware, die es nun auch im preiswerten Abo-Modell gibt ist das Greenscreen-Bild bereits integriert. Neue Länder sind ebenfalls hinzugekommen.

Die Fotobuch-Produktion in der Türkei haben wir verkauft. Fotobücher sind dort immer noch eher unbekannt und ein Luxusartikel, der vor allem bei Hochzeiten gekauft wird. Bei Hochzeitsalben ist die Türkei einer der größten Absatzmärkte in Europa (!). Beim Sofortdruck sind wir nach wie vor Marktführer in der Türkei.

Die Tools der Münchner Software-Firma Pixpremium sind nun bei uns voll integriert, die Weiterentwicklung treiben wir inhouse voran. Highlights 2018 waren für uns der Start des Epson D700-Vertriebs. Die Möglichkeit Drucker um IT-Lösungen für Fotografen und Fotohändler zu ergänzen, haben nicht viele Anbieter. Auch die Photokina und die Fotomesse des Fotofachhandels in Nürnberg waren für uns erfolgreich. Und der Bereich Event-Fotografie hat sich sehr gut entwickelt.

Herzlichen Dank für das Interview! |max|