

SILVERLAB-SOLUTIONS: DRYLAB-KONZEPT ANNEX 500

# Praktisch & bewährt

Erfolgreich hat das Drylab-Konzept Annex von Silverlab-Solutions die Bewährungsprobe im Handel gemeistert: Von Nord bis Süd wird im Fachhandel auf vollen Touren produziert



Claus Duderstadt, Geschäftsführer Foto Schattke

„Die Formatvielfalt hat unsere Kunden deutlich experimentierfreudiger werden lassen. Die Qualität der Prints insgesamt ist ohne Fehl und Tadel!“



Ulrike Schöne, Geschäftsführerin Foto Video Eisenbach

„Durch den Annex sind wir viel flexibler geworden, was den Sofortdruck angeht. Bilder in 20x30 cm-Formaten beispielsweise zur Sofortmitnahme sind jetzt kein Problem mehr. Auch können wir die Fotos nun in matt anbieten, was den Kunden sehr entgegenkommt.“



André Nannen, Geschäftsführer Photo von Oven

„Selbst an sich unselbstständigere Kunden haben die Logik sofort verstanden. Vereinfacht hat sich der Zusatzverkauf der Boutique-Artikel, der Anteil der Sofortprints ist deutlich gestiegen. Das Möbel mit dem Superlab-Ordermanager vermittelt hohe Kompetenz.“



Rainer Schorch, Geschäftsführer Foto Schorch

„Ein sehr einfach zu handhabendes Minilab mit vielen innovativen Möglichkeiten und einem qualitativ sehr hochwertigen Endergebnis. Fazit: Klasse“

**A**ls kostengünstige Alternative zum Markt der Inkjet-Minilabs wurde das Drylab-Konzept Annex 500 im vergangenen Jahr eingeführt und vom Markt mit großem Erfolg angenommen. Ein Grund: Schon bestehende Kiosksysteme können leicht an das Annex 500 angedockt werden, zum Beispiel auch alle Ringfoto-Kioske. „Diese hohe Flexibilität ist für viele Händler ein Grund, sich schnell für das Drylab zu entscheiden“, freut sich Christoph Bildl, Vertriebsleiter bei Silverlab-Solutions. Seine erste Bilanz zum Marktauftritt des Annex-Systems fällt deswegen auch sehr positiv aus: „Die Basisausstattung von fünf Thermosublimationsdruckern für die Fotogrößen 10x15, 13x18 und 20x30 cm hat sich praktisch bestens bewährt.“

### Sauber, schnell und effizient

Auch das chemiefreie Handling werde im Gespräch mit den Händlern immer wieder als besonders angenehm erwähnt. Das Annex arbeitet mit bis zu 1.000 Prints pro Stunde hocheffizient. Positiv für Händler ist, dass der Druck auf Matt- oder Glanzpapier ohne einen aufwändigen Materialwechsel von-

statten geht. Beide Druckaufträge werden auf eine Sorte Papier und Folie geprintet. Ist eine matte Oberfläche gewünscht, wird der **Druckkopf stärker erhitzt und so entsteht die gewünschte Oberfläche.**

Der einfache und durchdachte Workflow der Kiosk-Software hat sich ebenfalls bewährt, um auch in Spitzenzeiten schnell und zuverlässig an die Zielprodukte zu kommen. Highlights unter den aktuellen Features ist beispielsweise die integrierte Bildverbesserung für Amateuraufnahmen, wo ein dunkles Bild automatisch aufgehellt wird.

### Perfekte Auftragsverwaltung

Praktisch ist auch die Auftragsverwaltung im Drylab Annex: Sie organisiert die jeweilige Ausgabe auf Thermodrucker, Plotter (über Hotfolder) sowie Funartikel in Eigenproduktion (über Hotfolder). Bei den Bereichen Plotter und Fun-Eigenproduktion kann der Händler selbst immer noch in Sachen Farbe und Menge **individuell eingreifen**. Was der Fachhandel außerdem hoch schätzt: In der Auftragsverwaltung werden die verschiedenen Rückmeldungen der integrierten Drucker angezeigt. Das heißt, dass der Händler sofort

sieht, ob ein Drucker ein Problem hat (Drucker wird rot), ob der Drucker wenig Papier hat (Drucker wird gelb) oder ob der Drucker normal läuft (Drucker ist und bleibt grün). Im Grund also nichts anderes als ein einfaches Ampelsystem, was aber gerade deswegen auch so beliebt ist. Besonders in hektischen Momenten ist ein Farberkennungssystem **vom Personal schnell zu erkennen.**

Sollte ein Drucker einmal ein Problem verursachen, kann der Händler den jeweiligen Printer schnell austauschen beziehungsweise einen anderen Drucker auf das gewünschte Fotoformat umstellen.

Positiv bemerkt wurde vom Handel die Tatsache, dass Aufträge auch direkt auf dem Annex 500 generiert werden können.

Sollte es zu technischen Problemen kommen, können Fachhändler auf einen optionalen All-Inclusive-Service von Silverlab-Solutions zurückgreifen. Das bedeutet: Im Schadensfall erhält der Händler ein Austauschgerät und kann ohne größeren Ausfall weiterarbeiten. *aho*

## Exklusive Aktion für FOTOWirtschaft-Leser

Als Partner des Fotofachhandels bietet Silverlab Solutions allen FOTOWirtschaft-Leserinnen und -Lesern eine besondere Aktion:

Unter den ersten zehn Bestellern des Annex-Systems verlost Silverlab Solutions einen Z2100-Plotter.



Bitte bei der Bestellung des Minilabs angeben:  
Ich bin FOTOWirtschaft-Leser!

Gewinnen Sie  
einen Plotter  
zu Ihrem  
**Annex-  
Minilab**

Einsendeschluss  
**31. August 2011**

Weitere Infos dazu  
gibt's auch direkt  
unter Telefon  
**08 51/85 16 85-15**  
(Vertrieb/ Christoph Bildl)