

Deutschlands führender Digitalisierer sucht auf Photokina 2018 neue Geschäftspartner

Als White Label Lösung oder regionale Annahmestelle: MEDIAFIX bietet Fotofachgeschäften und Fotografen attraktive Neugeschäftsoptionen

Köln, September 2018

Was im Oktober 2012 auf gerade einmal 25 qm begann, umfasst heute ein bundesweites Netzwerk aus zwei Geschäftsstellen und 27 Annahmestellen, 60 Mitarbeitern allein in der 1.000 qm großen Kölner Unternehmenszentrale und insgesamt mehr als 50 Millionen digitalisierten analogen Fotos und Filmminuten. Die MEDIAFIX GmbH (www.mediafix.de) hat sich binnen weniger Jahre zum wachstumsstärksten Dienstleister für die Digitalisierung von Negativfilmen, Dias, Fotos, Videos und 8mm Filmen entwickelt.

2018 stellt das Unternehmen sein Leistungsspektrum samt brandneuen Servicetools erstmals auf der weltgrößten Fotomesse Photokina aus (Halle 5.1, B-013). Die Gründer, Diplom-Volkswirt Hans-Günter Herrmann (34 J.), Grafikdesigner Stefan Wickler (30 J.) und Informatiker Christoph Kind (34 J.), wollen den Messeauftritt aber insbesondere auch dazu nutzen, interessierte Fotofachhändler und Fotografen aus Deutschland und dem angrenzenden europäischen Ausland als neue Geschäftspartner zu gewinnen - entweder in Form einer neuen Annahmestelle oder durch die Übernahme einer MEDIAFIX White Label Lösung unter eigener Regie. Perspektivisches Ziel ist ein flächendeckendes Netzwerk aus Annahmestellen innerhalb Europas.

Digitalisierung: ein enormes Marktpotenzial

Der Markt für die Digitalisierung analoger Medien verspricht noch auf Jahre hinaus ein enormes Potenzial. Eine Mediafix Verbraucherbefragung aus dem Frühsommer 2017 hat ergeben, dass deutschlandweit wahrscheinlich rund 75 Prozent aller analogen Medien noch nicht digitalisiert sind – und somit Gefahr laufen, in wenigen Jahren durch Ausbleichen oder Zerfall unrettbar verloren zu gehen. Allein dieses Marktvolumen lässt sich auf unfassbare 25 Milliarden noch digitalisierbarer Medien allein in Deutschland hochrechnen. Oder auf über 220 Milliarden analoge Dias, Fotos und Filme europaweit.

Neue Umsatzmöglichkeiten für Fotofachgeschäfte und Fotografen

Das Angebot, analoge Erinnerungen in die digitale Zukunft zu retten, bietet dem Fotohandel speziell als weitere Serviceleistung sehr gute Möglichkeiten in der Bestandskundenpflege sowie zur Neukundengewinnung– und damit verbunden auch zu Umsatz- und Gewinnsteigerungen auf Basis einer attraktiven Provisionierung. Bis dato kooperiert MEDIAFIX mit 27 Partnern in neun Bundesländern (NRW, BW, Bayern, Brandenburg, Hessen, Niedersachsen, Berlin, Rheinland-Pfalz, Sachsen-Anhalt). Mittelfristig will das Unternehmen in allen Bundesländern präsent sein sowie ab 2019 auch in den größeren Städten im angrenzenden Ausland, insbesondere in BeNeLux, Österreich und der Schweiz.

Als Voraussetzung für eine MEDIAFIX Annahmestelle erwartet das Kölner Unternehmen eine zentrale Lage in der jeweiligen Stadt mit guter Auflage und Erreichbarkeit durch den öffentlichen Nahverkehr und PKW. Im Gegenzug werden die Partner mit einem umfassenden Werbepaket ausgestattet, zum Beispiel für die Laden- und Schaufenstergestaltung, für effizientes Online-Marketing oder für Anzeigen in den lokalen Medien. MEDIAFIX sorgt zudem für eine fundierte Schulung des Personals und stellt ein bewährtes Partner-CRM zur Verfügung.

MEDIAFIX Presseinformation

Kontakt: Harald Jütten (MEDIAFIX Presseagentur): Tel. 02153 - 95 9797-0 / E-Mail: info@agentur-pro.de

Hans-Günter Herrmann (Geschäftsführer MEDIAFIX GmbH): Tel. 0221 67 78 69 37 / E-Mail: presse@mediafix.de

Darüber hinaus vermittelt MEDI AFIX Kundenanfragen direkt an die jeweils nächstgelegene Annahmestelle weiter. Die Auftragsverarbeitung erfolgt mittels eines maßgeschneiderten ERP-Systems. Und auch für die Abholung der Fotos, Dias und Filme sowie deren Rücklieferung samt digitalen Datenträgern sorgt MEDI AFIX selbst – mit einem eigenen Fahrdienst, der zwischen Kölner Zentrale und Annahmestelle pendelt und dabei äußerst sorgsam mit den wertvollen Erinnerungen umgeht.

Von hoher Relevanz für Handelspartner ist in diesem Zusammenhang die neue MEDI AFIX Cloud Lösung, von der sowohl die Händler als insbesondere auch deren Kunden profitieren. Denn auf diese Weise kann der Besteller auf seine persönlichen Aufnahmen sofort nach der Digitalisierung zugreifen. Selbst wenn die Zustellung des Datenträgers an die Händleradresse, bei der der Auftrag platziert wurde, noch nicht erfolgt ist.

White Label als weiteres Geschäftsmodell

Über die Zusammenarbeit in Form von Annahmestellen hinaus plant MEDI AFIX auch die Bereitstellung seines Services als White-Label-Lösung, die unter eigenem Markennamen und in geschäftlicher Eigenregie von Fotofachhändlern, Fotografen oder anderen affinen Interessenten geführt wird.

Anders als bei einer Annahmestelle ist der Partner hier frei, dem Service einen eigenen Namen zu geben und besitzt die freie Preisgestaltung, sofern MEDI AFIX Preise nicht unterboten werden. Dafür ist er sowohl für die Schulung seiner Mitarbeiter als auch für Anlieferung der Vorlagen und Daten in Köln und deren Abholung selber verantwortlich.

MEDI AFIX will auch diesen Geschäftspartnern auf Wunsch ein umfassendes, CI angepasstes Marketing-Paket zur Verfügung stellen. Insgesamt befindet sich die White-Label-Lösung noch in der Pilotphase und soll ab 2019 vollumfänglich verfügbar sein.

"Wer sich für eine geschäftliche Partnerschaft mit uns interessiert, entscheidet sich nicht nur für den inzwischen führenden Digitalisierer hierzulande, sondern auch für den mit den stärksten Wachstumsraten und einer Bestpreis-Garantie schon in den Listenpreisen. Und für den ersten Anbieter der Branche mit einer Cloud-Lösung mit überaus fairen und attraktiven Konditionen. Wir wollen die Photokina daher auch nutzen, neue Partner im In- und Ausland für eine Kooperation mit der MEDI AFIX GmbH zu gewinnen. Denn nur mithilfe weiterer engagierter und überzeugter Händler und Fotografen werden wir unsere Ziele einer flächendeckenden Präsenz in Deutschland und Europa und damit einer internationalen Marktführerschaft tatsächlich erreichen. Und wo sonst, wenn nicht auf der Photokina, können wir gezielter mehr potenzielle Partner innerhalb weniger Tage ansprechen und im Idealfall auch überzeugen?", hegt MEDI AFIX Gründer und Geschäftsführer Hans-Günter Herrmann große Erwartungen an die Messe im September 2018.

Über MEDI AFIX:

Die MEDI AFIX GmbH wurde im Oktober 2012 von Diplom-Volkswirt Hans-Günter Herrmann (34 J.), Grafikdesigner Stefan Wickler (30 J.) und Informatiker Christoph Kind (34 J.) in Köln gegründet. Das Unternehmen digitalisiert alle Arten von analogen Medien mithilfe selbst entwickelter Technik in hoher Qualität und Geschwindigkeit: Fotos, Negative, Dias, Videos, Schmalfilme. Diverse Zusatzleistungen komplettieren das Angebot. Zu den Kunden zählen neben ganz normalen Verbrauchern auch Profifotografen, Künstler, Archive und wissenschaftliche Institute. Neben dem Hauptstandort in Köln mit rund 60 Mitarbeitern verfügt MEDI AFIX über einen zweiten Standort in Dortmund sowie über 27 Annahmestellen u.a. in NRW, Niedersachsen, Berlin, Bayern, Sachsen-Anhalt, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg und Hessen. Bis heute wurden insgesamt über 50 Millionen Bilder und Filmminuten digitalisiert. Davon allein 2017 über zehn Millionen.

MEDI AFIX Presseinformation

Kontakt: Harald Jütten (MEDI AFIX Presseagentur): Tel. 02153 - 95 9797-0 / E-Mail: info@agentur-pro.de

Hans-Günter Herrmann (Geschäftsführer MEDI AFIX GmbH): Tel. 0221 67 78 69 37 / E-Mail: presse@mediafix.de



Immer mehr Fachhändler erkennen die Potenziale als MEDIAFIX Annahmestelle und Geschäftspartner. Seit September 2018 Teil des bundesweiten Netzwerks ist auch das traditionsreiche, 1957 gegründete Fachhandelsgeschäft Photo Universal aus Stuttgart.

Im Bild: MEDIAFIX Geschäftsführer und Gründer Hans-Günter Herrmann (links) und Photo Universal Geschäftsleiter Peter Kleiber



Die beiden MEDIAFIX Gründer Christoph Kind (links, verantwortlich u.a. für die Cloud Entwicklung) und Hans-Günter Herrmann (rechts, Geschäftsführung)