

Digitalisierung als Service-Angebot

„Wer das Service-Angebot 'Digitalisierung analoger Film- und Fotomaterials' nur auf den Bereich des Konservierens von Erinnerungsschätzen auf dem Dachboden beschränkt, denkt das Thema nicht zu Ende“, meint Dr. Hans-Herrmann Graen, Geschäftsführer F&G Digitalspezialist GmbH/Osnabrück, im Gespräch mit 'markt intern'. Das margenstarke Service-Angebot der Digitalisierung war bereits vor fünf Jahren Gegenstand eines Themenschwerpunkts (F 43/12) – der Tenor damals: „Enormes Potenzial, daher lohnt der Einstieg – aber besser heute als morgen, denn der Zahn der Zeit nagt am analogen Ausgangsmaterial.“ Entgegen der damaligen Einschätzung stehen auch heute – ein halbes Jahrzehnt später – die Zeichen dennoch auf Wachstum. Das bestätigen uns mehrere Anbieter in diesem Segment. Für Foto-Fachhändler, die Digitalisierung von Beweg- und Stillbildern noch nicht ins eigene Service-Portfolio aufgenommen haben, bieten sich also nach wie vor große Chancen – aber auch für bereits digitalisierungsaktive Kollegen, denn Digitalspezialist bietet neu einen innovativen und höchst interessanten Service an, wie Dr. Graen im Eingangszitat anreißt.

Prognose besser als erwartet

Die Digitalisierung von analogem Bildmaterial des Endkunden als Service-Angebot hat für Fotostudio-Inhaber und -Fachhändler großen Charme: Zum einen wird das Dienstleistungs-Sortiment ausgeweitet. Das festigt die Positionierung als 'der Foto-Experte am Ort' und hilft bei der Abgrenzung von anderen Foto-Anbietern. Neben zusätzlicher Rendite sorgt die Digital-Transformation von Filmen und Bildern auch für zusätzliche Frequenz und bietet die Chance, den Kunden am POS für weitere Angebote zu gewinnen. **Die Gretchenfrage lautet wie bei den meisten Dienstleistungen:** Selbst machen oder machen lassen? Zahlreiche Anbieter dieses Services in

Ihren Reihen haben eigene Lösungen entwickelt und sind damit sehr erfolgreich, da der Ertrag nicht geteilt werden muss. Allerdings werden Geräte und Komponenten der analogen Abspielgeräte kaum noch gefertigt – geht etwas kaputt, besteht zunehmend das Risiko, keinen Ersatz mehr zu bekommen. Die Fremdfertigung durch einen Dienstleister fordert zudem kein Kapital, deutlich weniger Raum am POS sowie kaum Zeit und Aufwand.



Hans Frömbling (l.),
Dr. Hans-H. Graen (r.)

Foto-Fachhandel im Vorteil

Digitalspezialist, als einer der führenden Digitalisierungsdienstleister bundesweit und geschäftlich bereits bestens in verschiedenen Absatzkanälen vernetzt, wirbt aktuell aktiv um Partner im Foto-Fachhandel – Dr. Graen erläutert: „Der Foto-Fachhändler genießt als oft persönlich bekannter Unternehmer und Foto-Experte vor Ort einen enormen Vertrauensvorsprung. Das vermittelt Sicherheit und ist in unserem Bereich extrem wichtig, denn schließlich werden beim Digitalisierungsprozess

F&G Digitalspezialist GmbH

Gründung:	Frühjahr 2007 als Start-Up in Osnabrück
Geschäftsführung:	Dr. Hans-H. Graen
Gesellschafter:	Dr. Hans-H. Graen, Hans Frömbling
Mitarbeiter:	30
Ausrichtung:	Digitalisierung von analogem Bildmaterial unter www.digitalspezialist.com sowie über die Zusammenarbeit mit Handelspartnern.
Weitere Produkte:	Datenrettung von u. a. SD-Karten und DVD-/CD-Kleinserien in beliebiger Auflage
Geschäftsumfang:	40.000 Aufträge (Plan 2017)

meistens die Originale aus der Hand gegeben. Der Foto-Fachhandel steht für Qualität und der Kunde traut ihm die Fähigkeit zu, auch das zu können, was über 08/15 hinausgeht.“

Um dieses Potenzial in Aufträge und Umsatz zu münzen, empfiehlt sich Digitalspezialist als geeigneter Partner des Foto-Fachhändlers: „Wir bleiben als Dienstleister total im Hintergrund und bieten sogar Lösungen mit Branding des Foto-Fachhändlers an. In zehn Jahren Digitalisierungs-Erfahrung haben wir mit einem kompetenten, inzwischen 30-köpfigen Team professionelle und effiziente Strukturen aufgebaut. Dafür sind wir vom TÜV Rheinland für bestimmte Produkte (Schmalfilm, Videos, Dias) zertifiziert worden. Heute können wir 98 % aller Analog-Formate digitalisieren – auch Exoten, wie z. B. 16mm-Schmalfilm, U-Matic-Videos, Minox- oder Mittelformat-Dias oder Prints und Negative in allen Formaten etc. Bei den Schmalfilmen erfolgt die Abtastung mit professioneller Full-HD-Technik. Dias werden in der Premiumstufe mit 4.500 dpi-Auflösung, in der Profistufe mit 5.100 dpi-Auflösung gescannt – bei der günstigen Eco-Variante sind es 3.600 dpi. Das Servicelevel ist extrem hoch: Dias werden gereinigt und die Magazine

Ihr direkter Draht zur Redaktion Foto-Fachhandel & -Studio: 0211 6698-146

■ Fax: 0211 6698-237 ■ E-Mail: foto@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/foto



behalten exakt ihre Bildreihenfolge, automatisch erfolgt der Randbeschnitt und eine dreistufige Bildoptimierung (es sei denn, das wird nicht gewünscht) und Hochkantbilder werden als solche abgespeichert – um nur einige Merkmale zu nennen. Weil der Verkauf bloßer Dateien immer schwierig ist, werden alle Aufträge auf DVD, USB-Stick oder Festplatte als haptisches Produkt geliefert. Bei der Logistik machen wir angesichts der wertvollen Fracht keine Kompromisse zugunsten des Preises und setzen ausschließlich auf DHL. Damit erfüllen wir als Dienstleister das vom Kunden des Foto-Fachhändlers in ihn gesetzte Vertrauen in Sachen Qualität, Flexibilität und Sicherheit.“

Strukturen für Fachhandelspartner

Das Produkt, für das der Foto-Fachhändler mit seinem Namen steht, muss selbstredend den an ihn gesetzten Ansprüchen genügen. Partner des Fachhandels zu sein, bedeutet jedoch mehr – der gelernte Physiker Dr. Graen sieht sich und sein Unternehmen für diese Herausforderung gut gerüstet: „Wir arbeiten bereits mit Foto-Fachhändlern zusammen und wissen daher aus der Praxis, worauf es unseren Partnern in diesem Absatzkanal ankommt: Die Top-Qualität garantiert eine hohe Zufriedenheitsrate und eine entsprechend niedrige Reklamationsquote. Trotz unseres hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnisses mit wettbewerbsfähigen VK-Preisen können unsere Partner bei ihrem Einsatz am POS gute Margen erwirtschaften. Dabei ist im Grunde keine Investition eigener Mittel notwendig, denn Digitalspezialist kann das komplette Fulfillment leisten – inklusive der für den Handelspartner wenig aufwendigen Integration in seinen Internetauftritt via i-Frame. Hierbei bleibt der Handelspartner Vertragspartner des Kunden, der seine Bestellung im Webshop des Foto-Fachhändlers abgeben kann. Die Lieferung ist an den POS oder (optional) direkt zum Endkunden nach Hause möglich. Diese Möglichkeit einzubinden, ist eine Entscheidung des Händlers. Solche Optionen unterscheiden uns von anderen Anbietern. Insgesamt sehen wir unsere Innovationsstärke über technische Eigenentwicklungen als eines unserer wichtigsten Abgrenzungsmerkmale an – das jüngste Highlight auf der Produktseite ist die Digitalisierung eines ganzen Fotoalbums.“



Ganz neu: Digitalisierung ganzer Foto-Alben

als Original. Digitalspezialist bietet eine digitale Sicherung dieser Unikate insgesamt oder von Teilen daraus an. Dabei werden ganze Bücher, einzelne Seiten oder einzelne Bilder 1:1 gescannt. Dabei muss dafür nichts aus dem Album heraus gelöst werden und das Originalfotoalbum bleibt unversehrt. Die Dateien werden auf den oben genannten Datenträgern gespeichert und können in weiteren Foto-Produkten Verwendung finden. Ganze Fotoalben können direkt über Digitalspezialist als Hardcover Echtfotobuch (Layflat-Bindung) in verschiedenen Formaten inklusive Cover in beliebiger Auflage in beeindruckend hoher Qualität bestellt werden. Das Tolle daran: Kreative Aspekte der Gestaltung des Fotoalbums bleiben auf bemerkenswerte Weise genauso erhalten wie die charakteristischen Einzelheiten der Mitwirkenden – beispielsweise die Handschrift. Auf digitaler Seite werden Fotoalben so als Scan konserviert und zudem eBook-reader tauglich. Aber auch als haptische Kopie dienen sie als Sicherung des Originals und

die Duplizierung in beliebiger Auflage bietet vielfache Geschäftsansätze:

- Vervielfältigung des Familienalbums bei mehreren Nachkommen
- Kopie des Original-Albums/-Gästebuchs als Gastgeschenk bei Hochzeiten/Events
- Zugriffsmöglichkeit für alle Vereinsmitglieder. Bei diesem Produkt sieht Dr. Graen enormes Potenzial für eine Zusammenarbeit mit dem Foto-Fachhandel: „Der Schlüssel zur Vermarktung dieser Dienstleistung ist die Ähn-

lichkeit der Kopie zum Original. Das bekommen wir richtig gut hin, aber das muss der Kunde selbst sehen. Dazu eignet sich der Vergleich beim parallelen Blättern von einem Muster-Original-Album und der Muster-Kopie. Das funktioniert online kaum und stationär nirgendwo besser als im Fachhandel!“

'mi' meint: In der Digitalisierung liegt nach wie vor Potenzial – insbesondere für den Foto-Fachhandel. Die noch zahlreich vorhandenen analogen Medien halten länger als angenommen. Demgegenüber wird es bei den Wiedergabelösungen zunehmend schwierig. Insbesondere Nachlassempfänger verfügen kaum noch über die Geräte, um das Bildmaterial ihrer verstorbenen Eltern zu betrachten. Zudem ist diese Dienstleistung mit der Fotoalben-Digitalisierung nicht mehr auf vorhandenes Material beschränkt, sondern jedes neue Fotoalbum sorgt für weiteres Potenzial. Dass die analoge Fotoalben-Gestaltung als kreative Handarbeit aktuell gerade bei Digital Natives voll im Trend liegt, dokumentiert der Boom bei den Sofortbildern. Digitalspezialist konzentriert sich zwar nicht exklusiv auf den Foto-Fachhandel, hat seinen Partnern aber viel zu bieten, ist sich Ihrer Qualität als Absatzmittler bewusst und macht derzeit deutlich, dass man diese in einer Win-Win-Situation gemeinsam mit dem Foto-Fachhandel nutzen will.

Neu: Fotoalbum-Digitalisierung

Familienfotoalben und Vereinschroniken, aber auch Gästebücher, Poesiealben und Scrapbooks existieren in der Regel nur