



Die Zentrale und das Zentrallager in Fürth haben das durch die Integration der ehemaligen europafoto-Fachhändler deutlich gewachsene Geschäftsvolumen reibungslos bewältigt.

## Guter Start für die United Imaging Group

# „2020 wird für uns ein tolles Jahr“

Nach dem planmäßigen Start der United Imaging Group (UIG) am 25. Juni 2019 waren die letzten Wochen des Jahres mit dem Black Friday und dem Weihnachtsgeschäft sozusagen die Nagelprobe, ob die Integration der ehemaligen europafoto-Mitglieder gelungen ist und sich die Erwartungen erfüllt haben. imaging+foto-contact hat mit UIG-Geschäftsführer Michael Gleich über die Erfahrungen im Jahr 2019 und die Aussichten für das Jahr 2020 gesprochen.

**imaging+foto-contact:** Herr Gleich, 2019 war ein historisches Jahr für den Fotohandel in Deutschland. Haben sich nach der Etablierung der United Imaging Group Ihre Erwartungen an den Umsatz und die Integration der aufgenommenen ehemaligen europafoto-Mitglieder erfüllt?

**Michael Gleich:** Unsere Erwartungen haben sich nicht nur erfüllt, sondern sie wurden übertroffen. 2019 war für den Fotofachhandel in Deutschland tatsächlich ein großartiges Jahr. Wir konnten nicht nur fast alle ehemaligen europafoto-Händler, die zusammen 97 Prozent des Umsatzes dieser Koope-

ration repräsentierten, aufnehmen, sondern den Übergang wirklich reibungslos gestalten und alles, was wir versprochen haben, auch halten.

**imaging+foto-contact:** Hat sich das auch in steigenden Umsätzen ausgewirkt?

**Michael Gleich:** Ja, wir haben zwar noch nicht die endgültigen Zahlen, aber ich kann sagen, dass die ehemaligen Ringfoto-Händler ohne die neuen Kolleginnen und Kollegen ein Umsatzwachstum erzielt haben, das wir auf 3 bis 4 Prozent schätzen. Einschließlich der neuen Mitglieder sollte sich deshalb gegenüber 2018 im Vergleich zur früheren Ringfoto ein Zuwachs von 20 Prozent oder mehr

ergeben. Dafür danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, vor allem denen im Lager, die trotz des gestiegenen Volumens jederzeit eine reibungslose Warenversorgung für unsere Mitglieder sichergestellt haben. Das hat sicher dazu beigetragen, dass auch ehemalige europafoto-Händler, die anfangs sehr skeptisch waren, sich mir gegenüber ausgesprochen begeistert über die United Imaging Group äußern.

**imaging+foto-contact:** *Der Black Friday und das Weihnachtsgeschäft sind also positiv verlaufen?*

**Michael Gleich:** Ja. Besonders der Black Friday hat sich in kürzester Zeit zum Umsatzgenerator entwickelt. Vor zwei Jahren war dieses Phänomen noch so neu, dass wir gedacht haben, wir könnten es ignorieren. 2019 haben unsere Mitglieder sehr erfreuliche Umsätze erzielt und dabei auch neue Kunden gewonnen. Das ist auch der Unterstützung durch unsere Lieferanten zu verdanken, die uns wirklich tolle Angebote ermöglicht haben, mit denen unsere Händler sogar noch Marge erwirtschaften konnten.

**imaging+foto-contact:** *Ging das nicht zu Lasten des Weihnachtsgeschäftes?*

**Michael Gleich:** Im Jahr 2019 nicht. Der Black Friday war der Auftakt für einen geradezu sensationellen Dezember mit dauerhaft hohen Umsätzen bis nach Weihnachten. Das hat es bei uns noch nie gegeben. Ich schätze, dass wir allein im Dezember 2019 im Lagergeschäft und in der Strecke auf 50 Millionen Euro Umsatz gekommen sind.

**imaging+foto-contact:** *Nun geht die Nachfrage nach Kameras bekanntlich deutlich zurück. Aus welchen Gründen schneidet der kooperierte Fotofachhandel hier offensichtlich viel besser ab als andere Vertriebsformen?*

**Michael Gleich:** Die Marktzahlen sind in der Tat wenig erfreulich, aber es hat gute Gründe, dass der Fotofachhandel als einziger Vertriebskanal stabil ist oder sogar leicht im Plus liegt. Die Kunden kaufen bekanntlich, wenn sie Kameras kaufen, vor allem hochwertige, komplexe Modelle und brauchen deshalb Beratung. Entscheidend ist, dass der Fotofachhandel nicht nur behauptet, gut beraten zu können,



Michael Gleich, Geschäftsführer der United Imaging Group: „Ich schätze, dass wir allein im Dezember 2019 in Lagergeschäft und in der Strecke auf 50 Millionen Euro Umsatz gekommen sind.“

sondern das auch tatsächlich leistet. Denn die Fachhändler selbst, Kooperationen wie die United Imaging Group und auch unsere Industriepartner investieren in qualifiziertes Verkaufspersonal, während andere Vertriebsformen sich ausschließlich auf das Kostenmanagement konzentrieren, um



*Auch 2020 soll die Fotomesse des Fachhandels wieder positive Signale für das Weihnachtsgeschäft aussenden.*

Investoren und Analysten an der Börse zufriedenzustellen. Deshalb wächst auch bei unseren Lieferanten das Bewusstsein, wie wichtig der qualifizierte Fotofachhandel für die Vermarktung ihrer Produkte ist. Das wird uns in unseren Gesprächen immer wieder bestätigt, und das sind keine Lippenbekenntnisse, weil solchen Worten wirklich Taten folgen – sowohl in der Vertriebspolitik als auch in der Marketing-Unterstützung und der Ausbildung des Verkaufspersonals.

**imaging+foto-contact:** *Trotzdem stehen nicht alle Produkte allen Fotofachhändlern zur Verfügung.*

**Michael Gleich:** Das ist richtig, und wir führen derzeit besonders intensive Gespräche mit unseren Industriepartnern, um zu erreichen, dass kompetente Fachhändler nicht durch zu strikten, selektiven Vertrieb vom Markt getrennt werden. Dabei stellen wir uns vor, dass anstelle des absoluten Umsatzvolumens die Marktbedeutung des einzelnen Fachhändlers an seinem Standort berücksichtigt wird. Wir sind gerne bereit, unsere Lieferanten dabei zu unterstützen, qualifizierte Händler zu autorisieren und stehen dann auch dafür gerade, dass die Vereinbarungen eingehalten werden. Aktuell haben wir hier in der Zusammenarbeit mit Canon schon erste Erfolge zu verzeichnen.

**imaging+foto-contact:** *Nun gibt es leider immer wieder Propheten, die eine weitere Verlagerung der Einzelhandelsumsätze ins Internet vorhersagen und deshalb den baldigen Tod des Fachhandels oder zumindest der Mehrheit des Fachhandels erwarten. Wie antworten Sie auf solche Prophezeiungen?*

**Michael Gleich:** Mit der Feststellung, dass sie nicht wahr sind. Das zeigt sich ja am Verhalten der Kunden, die immer häufiger im Fachhandel einkaufen, und an den Lieferanten, die

immer stärker auf diesen Vertriebsweg setzen und dabei bestimmt nichts zu verschenken haben. Nicht ohne Grund kommt der Marktanteil des Internets im Kamerageschäft nicht über 20 Prozent, und andere, großflächige Vertriebsformen verlieren sogar Anteile. Deshalb antworte ich den Untergangspropheten gerne mit dem bekannten Zitat von Mark Twain: „Die Gerüchte über meinen Tod sind stark übertrieben“.

**imaging+foto-contact:** *Sind nicht politische Maßnahmen wie die derzeit diskutierte Konzentration der Passbild-Fotografie auf die Behörden eine ernste Bedrohung für Ihre Mitglieder?*

**Michael Gleich:** Natürlich wäre der Wegfall des Passbild-Geschäftes für Fotofachhändler existenzbedrohend, aber gerade dieser Vorgang zeigt ja, was Fachhändler erreichen können, wenn sie gemeinsam handeln. Wir konnten mit unserer Initiative Verbände wie den HDE und den BVT aktivieren und eine große Medienresonanz erzielen. Viele unserer Fachhändler haben ihre Bundestagsabgeordneten aktiviert.

Soeben konnten unser Verwaltungsratsvorsitzender Rainer Schorcht und ich auf Einladung von Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier unseren Standpunkt in Berlin darlegen und unser Konzept für eine fälschungssichere Datenübertragung vorstellen. Das wurde von unseren Gesprächspartnern sehr positiv aufgenommen. Wir sind deshalb zuversichtlich, dass unsere Vorschläge im Gesetz Berücksichtigung finden werden und werden natürlich gemeinsam mit den Verbänden dran bleiben, bis das sichergestellt ist.

**imaging+foto-contact:** *Sie machen sich also um die Zukunft des Fotofachhandels keine Sorgen.*

**Michael Gleich:** Ich mache mir natürlich Gedanken, aber keine Sorgen. Und ich bin davon überzeugt, dass wir den Schwung des vergangenen Jahres dazu nutzen können, um auch 2020 zu einem tollen Jahr für die Fachhändler der United Imaging Group zu machen. Es hat ja mit der Einführung attraktiver Produkte schon gut angefangen.

**imaging+foto-contact:** *Wird die photokina die richtigen Impulse für das „tolle Jahr“ liefern?*

**Michael Gleich:** Die photokina hat sich als weltweite Plattform für die Foto- und Imagingbranche seit Jahrzehnten bewährt. Deshalb stehen wir auch in diesem Jahr zu dieser Messe und erwarten, dass sie ihrer weltweiten Funktion gerecht wird. Denn es gibt zu dieser Veranstaltung keine gleichwertige Alternative.

**imaging+foto-contact:** *Und was erwarten Sie im Herbst von der Fotomesse des Fachhandels in Nürnberg?*

**Michael Gleich:** Ich bin sicher, dass unsere Messe wieder positive Signale für das so wichtige Weihnachtsgeschäft aussenden wird. Wir erwarten alle großen Industrie-Partner zu dieser Veranstaltung, die wieder in derselben Messehalle wie 2019 stattfindet. Damit zeigt uns auch die Messe Nürnberg, wie wichtig die Fotomesse des Fachhandels geworden ist. Von unserer Seite aus wollen wir mit mehr Workshops und Aktivitäten auf der großen Messefläche dazu beitragen, die Halle mit noch mehr Aktivitäten und Leben zu füllen.

**imaging+foto-contact:** *Herr Gleich, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*

