

## **Die digitale Mediathek für Zeitungen und Zeitschriften**

### **Die Initiative Mittelstand im Gespräch mit Philipp J. Jacke, Geschäftsführer der Media Carrier GmbH**

Die zunächst speziell für Lufthansa entwickelten Media Box ermöglicht das Zusammenstellen und den Vertrieb eines maßgeschneiderten und aktuellen Portfolios mit digitalen Zeitungen und Zeitschriften. Dafür wurde die Media Carrier GmbH mit dem INNOVATIONSPREIS-IT in der Kategorie Green IT ausgezeichnet.

### **Ihr Produkt ist Sieger beim INNOVATIONSPREIS-IT 2015. Können Sie uns Ihre Lösung in drei prägnanten Sätzen beschreiben?**

Wir sind mit unserer Media Box spezialisiert auf den Vertrieb von digitalen Zeitungen und Zeitschriften. Unsere Mediathek bietet Kunden eine nachhaltige White-Label-Lösung, um maßgeschneiderte Portfolios mit digitalen, internationalen Publikationen zusammenzustellen. Alle Titel können ohne zusätzliche Softwareinstallation und ohne persönliche Daten anzugeben auf alle internetfähigen Endgeräte heruntergeladen und dort im gewohnten Umfang und Layout gelesen werden, auch offline.

### **Was ist aus Ihrer Sicht das Innovative an Ihrer IT-Lösung?**

Wir arbeiten mit einer technischen Eigenentwicklung, die kundenspezifisch zugeschnitten werden kann. Im hier prämierten Modell ist die besondere Leistung, die Funktionalität und den Content auch ohne eine aktive Internetverbindung verfü- und nutzbar zu machen. Dazu wird die Media Box besonders den Nachhaltigkeitsinitiativen vieler Unternehmen gerecht, da keine gedruckte Presse mehr zirkuliert werden muss, was nicht nur bei Airlines erhebliche Effekte erzielt.

### **Warum braucht ein Unternehmen eine Lösung wie Ihre und welche Vorteile bietet sie mittelständischen Unternehmen?**

In Unternehmen kann die Media Box den klassischen Print-Umlauf ersetzen oder ergänzen und gleichzeitig gewährleisten, dass firmenrelevante Lektüre allen Mitarbeitern aktuell, jederzeit und überall zur Verfügung steht, was speziell bei hoher Reisetätigkeit erhebliche Vorteile bringt. Ganz nebenbei entfallen im Vergleich zu Printprodukten die Aufwände hinsichtlich Warenübernahme, Distribution im Unternehmen, Umläufe und Entsorgung.

### **Wie lange dauerte die Entwicklung Ihrer innovativen Lösung und planen Sie weitere Optimierungsmaßnahmen?**

Die Entwicklung bis zur Marktreife dauerte ca. sechs Monate, das Produkt wird ständig in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden weiterentwickelt und basierend auf deren Bedürfnissen und Erfahrungen optimiert.

### **Welche fünf Keywords würden Sie mit Ihrer Lösung verbinden?**

Innovativ  
Individuell  
Mobil  
Digital  
ökologisch

### **Wie wichtig ist für Sie die Teilnahme an Wettbewerben wie dem INNOVATIONSPREIS-IT und was bedeutet ein solcher Preis für Ihr Unternehmen und Ihre Arbeit?**

Die Teilnahme an Wettbewerben wie dem INNOVATIONSPREIS-IT ist für uns extrem wichtig, da wir so u.a. zeigen können, wie innovativ unser Produkt ist und welchen Praxisnutzen es bietet. Diese Wettbewerbe sind eine bedeutende Plattform, um einem breiten Publikum darstellen zu können, welche Vorteile die Digitalisierung von Zeitungen und Zeitschriften unseren Kunden aber auch dem Leser bietet. Selbstverständlich erzielen wir damit auch eine Aufmerksamkeit, die uns als B2B-Anbieter einer White-Label-Lösung ohne eigenen Markenauftritt nur selten zuteilwird.

### **Welche Rolle spielt das Thema „Innovation“ Ihrer Meinung nach für den Mittelstand?**

Innovation im Mittelstand ist einer der Schlüsselfaktoren für Wachstum und Beschäftigung in Deutschland. Gerade mittelständische Unternehmen müssen sich ständig weiterentwickeln, um mit Großkonzernen auf Augenhöhe zu agieren. Nur wer rasch auf die sich ständig ändernden Marktverhältnisse reagieren kann, wird dauerhaft erfolgreich sein können.

### **Wie schafft es Ihr Unternehmen, dauerhaft innovativ zu bleiben?**

Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Angebots sowie die Erweiterung auf unterschiedliche Bereiche der Reisebranche wie Hotels, Airlines, Züge, Kreuzfahrtschiffe und Flughäfen stehen wir immer vor neuen Herausforderungen und lernen aus diesen Erfahrungen täglich dazu. Wir legen großen Wert auf regelmäßigen Austausch mit unseren Partnern und scheuen uns nicht, neue Ideen zu verwirklichen. Dazu sind wir regelmäßig auf großen Messen, bei Vorträgen und verschiedenen anderen Events vertreten.

### **Wie sieht Ihre Zukunftsplanung aus?**

Wir möchten mit unserer Media Box neue Kundengruppen und Absatzkanäle erschließen und damit eine zukunftssträchtige Alternative für gedruckte Zeitungen und Zeitschriften im digitalen Bereich bieten.

Weitere Informationen zur Lösung finden Sie unter  
<http://www.green-it-bestenliste.de/#/products/8622-ejournals>