WILLKOMMEN BEI WVG

UNSER PROFIL

- Wir sind der Vertriebsspezialist für Film- und Musik-Inhalte mit 3.000 verfügbaren Produkten.
- Mit 5 % Marktanteil sind wir einer der Top 10 Lieferanten im Home Entertainment Markt.
- Wir gehören zu den bedeutendsten unabhängigen Anbietern im deutschsprachigen Raum.
- Neben den Programmen unserer Schwesterfirmen Splendid Film, Polyband und der Early Learning Group vertreiben wir verschiedenste Inhalte für ca. 30 weitere Anbieter, darunter Entertainment One, Fremantle, edel:motion und National Geographic. Darüber hinaus akquirieren wir ebenso eigene Lizenzen.
- Wir sind Marktführer in Special Interest-Bereichen, unter anderem durch unsere hochwertigen natur- und zeitgeschichtlichen Dokumentationen (BBC, Discovery und History Channel) und unsere Fitness/Wellness-Vielfalt.
- Wir besitzen genre-, zielgruppen- und handelswegeübergreifende Branchenkenntnisse.

UNSERE HISTORIE

- Alexander Welzhofer gründete WVG im Jahr 2000 unter dem Namen „Warner Vision Vertriebs GmbH“ als Geschäftsbereich der Warner Music Germany GmbH.

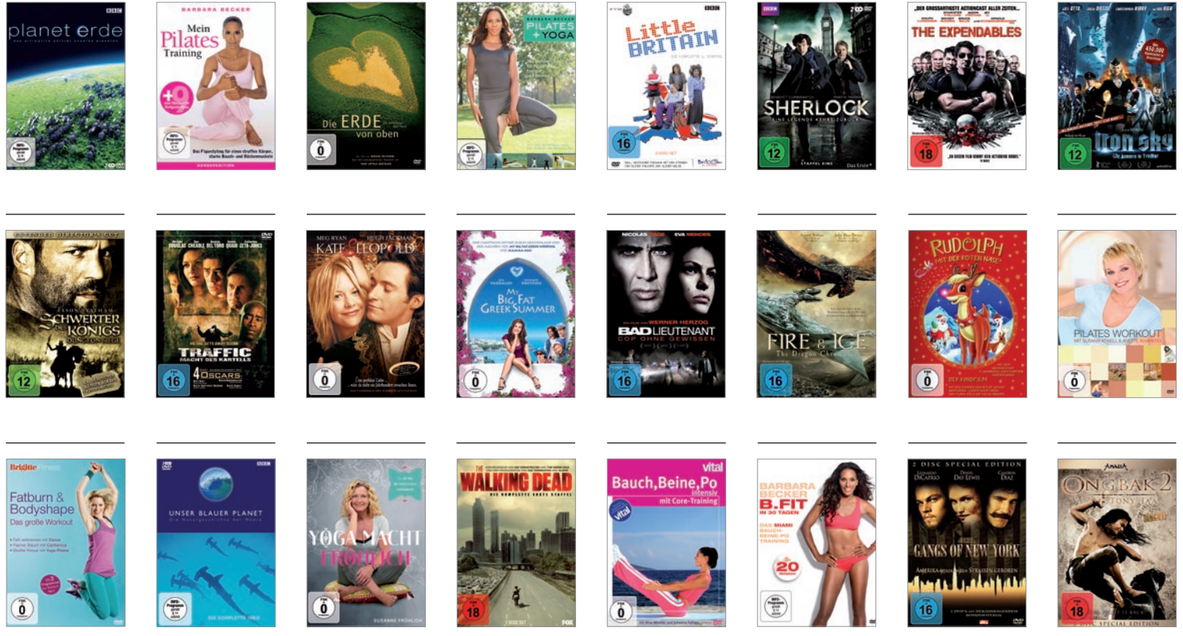
- Im Sommer 2004 erfolgte die gesellschaftliche Trennung von der Warner Music Group und schließlich die Umfirmierung zur WVG Medien GmbH.

- Heute sind wir eine 90-prozentige Tochtergesellschaft der Splendid Medien AG, Köln (WKN: 727 950).
  Weitere 10 Prozent hält einer unserer Geschäftsführer, Alexander Welzhofer.

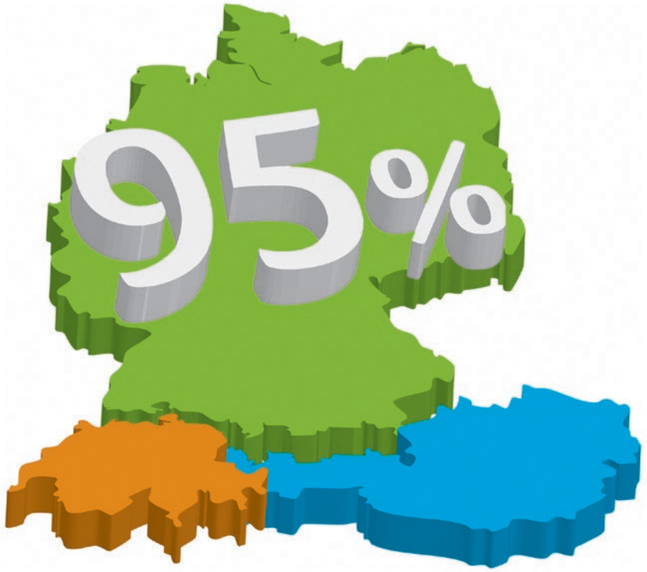
- Anfang 2012 ergänzten wir unsere Ausrichtungen durch die Musikdivision „Very Us Records“.

- Im letzten Jahr konnten wir ein Umsatzvolumen von über 40 Mio. EUR verzeichnen.

UNSERE BESTSELLER



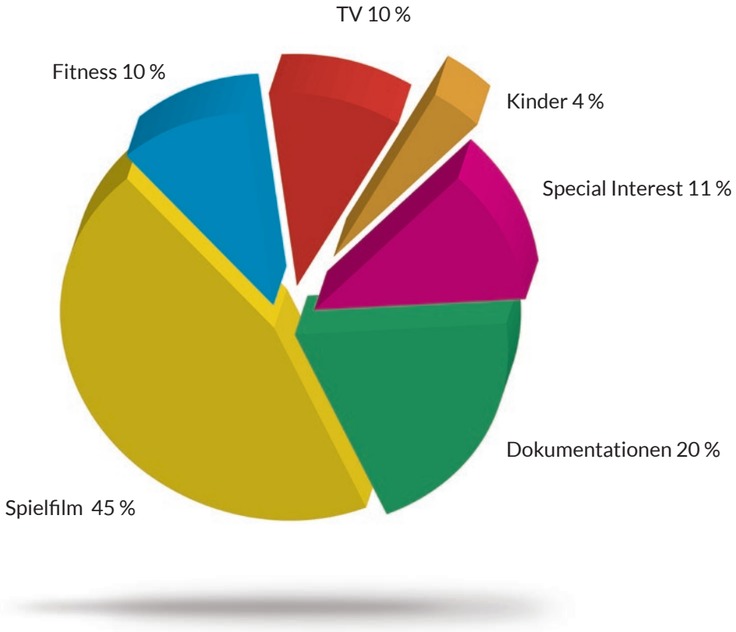
UNSERE HANDELSWEGE



Elektrofachmärkte
Kaufhäuser
Buchhandel
Drogeriemärkte
Verbrauchermärkte
Discounter
Supermärkte
Internet
Versandhandel
Club
Spielwarenhandel
Musikfacheinzelhandel
Videotheken
Kaffeegeschäfte
Zeitschriftenhandel
Tankstellen
Events
Baumärkte

MIT INDIVIDUELLEN VERKAUFSKONZEPTEN UND KUNDENGERECHTEN ANGEBOTEN FÜR ÜBER 3.000 PRODUKTE BEDIENEN WIR 95% DES MARKTES.

UNSER SORTIMENT



UNSER JÄHRLICH UM 400 NEUVERÖFFENTLICHUNGEN ERWEITERTES PORTFOLIO TEILEN WIR IN 6 SEGMENTE.

UNSERE GENREVIELFALT

UNSERE AUFGABE

In unserer Welt,
die so vielfältig ist,
mit Programmen von über 20 Anbietern
und unterschiedlichsten Kunden,
ist es unsere Aufgabe,
programm- und kundengerecht zu denken.

UNSER GANZHEITLICHE ANSATZ

Produktion | Synchronisation | Mastering | Marketing | Distribution | Apps
Rechtehandel | Musik | Replikation | Vertrieb | VOD

splendid produktion GmbH

videociety

polyband

WVG

splendid medien AG

splendid film GmbH

ENTERACTIVE

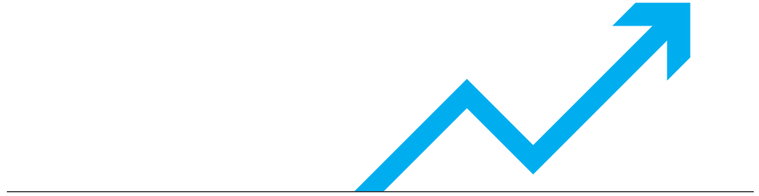
earlylearning group

VERY US RECORDS

splendid synchron

**WIR SIND TEIL EINER FULLSERVICE FAMILIE,
DER SPLENDID MEDIEN AG.**

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN



Wir sind Berater.
Wir sind Vertrieb für Programmanbieter.
Wir sind Lieferant für Fachhändler.

ALS DIGITALER UND PHYSISCHER DISTRIBUTEUR STEIGERN WIR STETIG UNSERE MARKTANTEILE.

UNSER TEAM

MANAGING DIRECTORS

MANAGING DIRECTOR

Alexander Welzhofer
T +49 (0) 40 / 890 85 – 501
Alexander.Welzhofer@wvg.com

MANAGING DIRECTOR

Klaus Schobel
T +49 (0) 89 / 420 03 77
Klaus.Schobel@wvg.com

ASSISTANCE TO MD

Uta Niedenzu
T +49 (0) 40 / 890 85 – 502
Uta.Niedenzu@wvg.com

SALES

SALES DIRECTOR

Dirk Tavernier
T +49 (0) 40 / 890 85 – 505
Dirk.Tavernier@wvg.com

KEY ACCOUNT MANAGER WEST

Adrian A. Folgner
Mobil: 0173 / 74 65 976
wvg-folgner@t-online.de

KEY ACCOUNT MANAGER MITTE/ OST

Markus Korte
Mobil: 0151 / 12 67 9327
wvgkorte@aol.com

KEY ACCOUNT MANAGER SÜD

Dirk Kucher
Mobil: 0171 / 86 00 075
wvg-kucher@t-online.de

KEY ACCOUNT MANAGER SÜDWEST

Hendrik Reith
Mobil: 0173 / 20 88 500
hreiwvg@tele2.de

KEY ACCOUNT MANAGER NORD

Stefan Toth
Mobil: 0173 / 53 01 079
Stefan.Toth@wvg.com

SALES ASSISTANT

Nicola Bantin
T +49 (0) 40 / 890 85 – 504
Nicola.Bantin@wvg.com

SALES ASSISTANT

Julia Möller
T +49 (0) 40 / 890 85 – 505
Julia.Moeller@wvg.com

SALES ASSISTANT

Janine Chiappa
T +49 (0) 40 / 890 85 – 508
Janine.Chiappa@wvg.com

SALES ASSISTANT

Doris Pillokat
T +49 (0) 40 / 890 85 – 521
Doris.Pillokat@wvg.com

TEAM ASSISTANCE

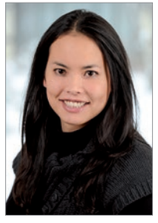
Annett Harksen
T +49 (0) 40 / 890 85 – 522
Annett.Harksen@wvg.com

LABELMANAGEMENT

LABEL MANAGER

Martin Mohr
T +49 (0) 40 / 890 85 – 515
Martin.Mohr@wvg.com

INTERNATIONAL PRODUCT MANAGER



Karen Mühlberger
T +49 (0) 40 / 89085 – 512
Karen.Muehlberger@wvg.com

INTERNATIONAL PRODUCT MANAGER

Daniela Borchert
T +49 (0) 40 / 890 85 – 514
Daniela.Borchert@wvg.com

MARKETING

PROGRAM DIRECTOR

Hannah Richter
T +49 (0) 40 / 890 85 – 511
Hannah.Richter@wvg.com

PRODUCT MANAGER

Kathleen Krings
T +49 (0) 40 / 890 85 – 520
Kathleen.Krings@wvg.com

MARKETING & ADMINISTRATION

Aggeliki Böttcher
T +49 (0) 40 / 890 85 – 516
Aggeliki.Boettcher@wvg.com

AUSZUBILDENDE

Kyra Holluschek
T +49 (0) 40 / 890 85 – 518
Kyra.Holluschek@wvg.com

MUSIC: VERY US RECORDS

MUSIC DIRECTOR

Dennis Grimm
T +49 (0) 40 / 890 85 – 503
Dennis.Grimm@very-us.com

PRODUCT MANAGER

Maria Buschuew
T +49 (0) 40 / 890 85 - 519
Maria.Buschuew@very-us.com

TEAM ASSISTANCE/ ARTIST MANAGEMENT

Katharina Horn
T +49 (0) 40 / 890 85 - 523
Katharina.Horn@very-us.com

FINANCE

FINANCIAL DIRECTOR

Bernd Heese
T +49 (0) 40 / 890 85 – 506
Bernd.Heese@wvg.com

FINANCIAL ACCOUNTING

Sven Gragert
T +49 (0) 40 / 890 85 – 507
Sven.Gragert@wvg.com

FINANCIAL ADMINISTRATION

Ute Krüger
T +49 (0) 40 / 890 85 – 510
Ute.Krueger@wvg.com

FINANCIAL ACCOUNTING

Petra Säuberlich
T +49 (0) 40 / 890 85 – 513
Petra.Saeuberlich@wvg.com

UNSER UNTERNEHMENSLEITBILD

WER SIND WIR?

WVG ist ein Vermarktungsspezialist mit 28 fachkompetenten, dynamischen, kreativen Köpfen, die ein hohes Maß an Berufserfahrung und Branchenkenntnis im Bereich der audiovisuellen Medien besitzen.
Wir verstehen uns als ein hervorragend vernetztes Team verschiedenster Persönlichkeiten mit vielfältigem Know-how und Erfahrungsschatz. Unser „WVG-Arbeitsleben" ist neben professionellem Handeln maßgeblich durch Zufriedenheit und eine gewisse souveräne Leichtigkeit geprägt. Als eine der 10 größten DVD und Blu-ray Disc Vertriebsorganisationen im deutschsprachigen Raum sind wir ein wichtiger Lieferant aller relevanten Handelspartner.
Neben eigenen Programminhalten und denen unserer Schwesterfirmen Splendid Film, Polyband und der Early Learning Group, übernehmen wir hauptsächlich vertriebliche Dienstleistungen für ca. 30 weitere Programmlieferanten mit den verschiedensten Inhalten. Sowohl in den Programmsegmenten Fitness / Wellness, als auch Natur- wie zeitgeschichtliche Dokumentationen sind wir Marktführer unter den Handelslieferanten. Ungeachtet unserer Expertise als Vertrieb für physische Bildtonträger, bieten wir unseren Partnern auch Zugang zu dem stark an Bedeutung gewinnenden On-Demand Markt mit seinen wichtigen Marktteilnehmern i-Tunes, videociety, Maxdome und Videoload.
Mit unserer Musikdivision VERY US RECORDS setzen wir ebenso auf die neuen Vermarktungsformen im digitalen Zeitalter, aber auch auf Synergie-Effekte innerhalb unserer filmisch geprägten Firmengruppe.

WAS KÖNNEN WIR?

Wir unterstützen unsere Partner bei der Entwicklung und Vermarktung ihrer Entertainment-Produkte. Über eine stetig wachsende Infrastruktur bringen wir die DVD und Blu-ray Disc Produkte unserer Programmpartner auf kostengünstige und effiziente Weise in alle wichtigen Handelskanäle und sorgen - wo immer möglich - für eine programmgerechte Platzierung. Die Entwicklung innovativer Vertriebswege und die Erschließung neuer Vermarktungspotentiale gehören zu unseren Qualitäten.
Insbesondere für kleine und mittelgroße Programmlieferanten bieten wir einen optimalen Rund-um-Service aus einer Hand. Neben der Vermarktung von Musik und musikorientierten Bewegtbildinhalten durch VERY US RECORDS bieten wir sogar vollständig integriertes Music Supervising für Film-Produktionen an, d.h. die musikalische Beratung, Rechteklärung und Vermittlung von Musik für Filme in der Produktionsphase.
Unsere Vertriebs- und Marketingexperten agieren professionell, verantwortungsbewusst und verfügen über eine exzellente Vernetzung in den produktrelevanten Märkten.

WIE ARBEITEN WIR?

Eine intensive Erfassung der vertrieblichen Vorstellungen, Wünsche und Erwartungen unserer Partner ist für uns essenziell und steht somit an erster Stelle. Dem folgt eine Analyse hinsichtlich einer Übereinstimmung dieser Erwartungen mit den aktuellen Marktgegebenheiten. Zu guter Letzt klären wir, in welcher speziellen Art und Weise unsere Kompetenzen zum analysierten und geklärten Bedarfsprofil unseres Partners passen. Im Anschluss werden der Umfang der Zusammenarbeit und die gemeinschaftlichen Ziele definiert.
Hinsichtlich aller von uns zu verantwortenden Arbeitsbereiche pflegen wir sowohl untereinander als auch mit unseren Partnern einen immer währenden offenen und intensiven Dialog. Wir arbeiten durchwegs ziel- und kundenorientiert und behalten den wirtschaftlichen Erfolg für beide Seiten stets im Blick. In einem sich rasch wandelnden und dynamischen Markt antizipieren wir Veränderungen bzw. reagieren wir auf diese zeitnah und erarbeiten Lösungen und präsentieren Chancen. Der sogenannte Tunnelblick ist für uns ein Fremdwort.

WO WOLLEN WIR HIN?

Um die Zufriedenheit sowohl seitens unserer Abnehmer als auch unserer Programmlieferanten und Lizenzgeber aufrecht zu erhalten, legen wir Wert darauf, unseren kooperativen Umgang miteinander unbedingt beizubehalten, das hohe Niveau unserer Servicequalität stets zu optimieren, unseren Marktanteil kontinuierlich auszubauen und noch in diesem Jahr auf 5% zu steigern und - nicht zuletzt - unsere unternehmerische Unabhängigkeit dabei zu wahren.

UNSERE VISION

Neben dem geplanten „organischem" Wachstum (Umsatzsteigerung durch unser eigenes Repertoire und das unserer bestehenden Partner) wollen wir durch Mitbewerber-Kooperationen oder aber auch durch Übernahmen von interessanten Wettbewerbern unsere Marktbedeutung als Vertriebsdienstleister ausbauen.
Darüber hinaus suchen wir nach Wachstums- und Diversifikationschancen in artverwandten Medienbereichen. Diese sind im Besonderen die Bereiche Musik, Apps und Buch.
Wir beachten zukunftsperspektivisch die sich rasch verändernden Konsum-Gewohnheiten der Verbraucher. Das wachsende Verlangen nach jederzeit zugänglichen und auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittenen Enter- und Edutainmentprogrammen wird unsere Vermarktungskompetenz ganz besonders herausfordern. Ein flexibles, kreatives und auf Kundenverständnis aufbauendes Agieren im Markt ist für uns dabei von zentraler Bedeutung.

Unser Devise „WVG - your expert in DVD distribution" wird sich wandeln in „WVG - your media expert in digital and physical distribution".

NEUMÜHLEN 17, 22763 HAMBURG