

PRESSEMITTEILUNG

goetzpartners prognostiziert:

Attraktive Inhalte treiben die Entwicklung von IPTV

München, 11. Februar 2008: IPTV-Formate werden im Jahr 2015 zwischen 30 und 50 Prozent der TV-Nutzung ausmachen. Maßgeblich für den Durchbruch werden attraktive Inhalte für den Zuschauer sein. Zu dieser Einschätzung kommen die Experten von goetzpartners Management Consultants.

IPTV, die Übertragung von Bewegtbildern mittels Internetprotokoll, ist der wichtigste Trend für das Fernsehen der Zukunft und sorgt schon heute für viele Schlagzeilen. „Auf der diesjährigen CeBIT ist IPTV ein Top-Thema. Internet-Fernsehen steht kurz vor dem Durchbruch und wird die TV-Landschaft in den nächsten Jahren grundlegend verändern“, erklärt Marcus Worbs, Manager von goetzpartners Management Consultants.

Treiber der erfolgreichen Entwicklung von IPTV sind neben der technischen Infrastruktur attraktive Inhalte: Interaktive und individualisierbare Angebote müssen dem Zuschauer entscheidenden Mehrwert bieten. Denn nur dann wird er bereit sein, vom reinen Konsumenten zum „Prosumenten“, d.h. aktiven IPTV-Nutzer, zu werden.

Für die Marktteilnehmer, ob Content Provider, Vermarkter oder Infrastrukturanbieter, werden sich mit IPTV neue attraktive Möglichkeiten ergeben. In der Studie „IPTV – Fernsehen der Zukunft“ evaluiert goetzpartners Management Consultants die wichtigsten Geschäftsmodelle und deren Marktchancen. Ein Beispiel ist IPTV-Commerce. Darunter versteht man die Nutzung des TV-Bildschirms zum Erwerb von Produkten und Dienstleistungen. Im Gegensatz zu Teleshopping-Angeboten im klassischen TV kann der Kunde beim IPTV-Commerce flexibel und inhaltlich selbstbestimmt agieren, indem er zum Beispiel aktiv entscheidet, welche Produktpräsentation er zu welchem Zeitpunkt ansehen will. Das Internet macht es vor: Nach den Analysen von goetzpartners werden bis 2010 etwa 50 Prozent des gesamten Versandhandelsvolumens online erzielt. Zusätzlich können ca. vier Milliarden Euro Umsatz über IPTV-Commerce generiert werden.

IPTV ist also keine rein technische Entwicklung, sondern vor allem ein Markttrend, der durch Kundenwünsche geprägt ist. „Um IPTV zum schnellen Durchbruch zu verhelfen, müssen Anbieter daher die Kunden mit attraktiven Angeboten überzeugen – nur dann

werden diese bereit sein, für IPTV-Dienste zu bezahlen. Es ist daher ein Muss für die Anbieter, Marketing und Vertrieb zu professionalisieren, um die Entwicklung von IPTV zu beschleunigen“, so Worbs.

Über goetzpartners

goetzpartners zählt mit rund 200 Professionals und Büros in München, Düsseldorf, Frankfurt, London, Paris, Madrid und Prag sowie Kooperationen in Bangalore, Budapest, Moskau, Mumbai, New York und Tampa zu den führenden unabhängigen Beratungsunternehmen in Europa. Durch die Kombination umfassender Expertise aus den Bereichen Corporate Finance (goetzpartners Corporate Finance GmbH), Management Consulting (goetzpartners Management Consultants GmbH) und Interimsmanagement (goetzpartners Interim Managers GmbH) verbindet goetzpartners herausragende Funktionalexpertise mit einem einzigartigen Marktzugang. goetzpartners steht für innovative Beratungsansätze und maßgeschneiderte Ergebnisse, die auf Augenhöhe mit den Kunden erfolgreich umgesetzt werden.

Kontakt:

goetzpartners Management Consultants GmbH
Manuela Nikui
Director Marketing/PR
Prinzregentenstr. 56
80538 München
Tel.: +49 89 29 07 25-117
Fax: +49 89 29 07 25-215
Email: nikui@goetzpartners.com
www.goetzpartners.com