

PRESSEMITTEILUNG

Studie von goetzpartners: Rasante Entwicklung von IPTV

München, 31. Oktober 2007. IPTV entwickelt sich zu einem Massenmarkt in Deutschland: Die Zahl der IPTV-Haushalte wird im Jahr 2010 auf bis zu 10,8 Millionen anwachsen. Das ist ein Ergebnis der aktuellen Studie „IPTV – Fernsehen der Zukunft“ von goetzpartners Management Consultants.

IPTV ist die Übertragung von interaktiven Bewegtbildern mittels Internetprotokoll und kann über jegliche Infrastrukturen ausgestrahlt werden. Dabei ist es unerheblich, ob geschlossene oder offene Plattformen genutzt und die Bilder als Live-Stream oder On-Demand abgerufen werden. „Noch steckt IPTV in Deutschland in den Kinderschuhen. Die große Frage ist nicht, ob, sondern wie schnell der Massenmarkt erobert wird“, erklärt Frank Ewerdwalbesloh, Managing Director von goetzpartners Management Consultants und Verantwortlicher für die Studie. Für die Marktteilnehmer, ob Content Provider, Vermarkter oder Infrastrukturanbieter, werden sich der Studie zufolge neue Chancen und attraktive Geschäftsmodelle ergeben.

Derzeit ist die Marktpenetration der IPTV-Haushalte in Deutschland noch sehr gering. In den kommenden Jahren wird sich das aber gravierend ändern. In der Studie sagt goetzpartners, ein führendes unabhängiges Beratungsunternehmen in Europa, zwei Szenarien voraus. Im optimistischen Fall rechnen die Experten mit einem Anstieg der IPTV-Haushalte auf 10,8 Millionen für das Jahr 2010. Im konservativen Szenario geht goetzpartners von 6,1 Millionen IPTV-Haushalten aus. „Unsere Analysen verdeutlichen sowohl bei optimistischen als auch bei konservativen Annahmen ein großes Potenzial von IPTV“, erklärt Frank Ewerdwalbesloh. „Mittel- bis langfristig wird sich IPTV zu einem Massenmarkt entwickeln.“

Dazu müssen sich folgende Faktoren erfüllen: Die Kunden erwarten attraktive Inhalte mit Zusatznutzen wie interaktive oder individualisierbare Programme, die ihnen einen entscheidenden Mehrwert bieten. Zusätzlich erreichen die Anbieter nur durch exzellente Marketing- und Vertriebsaktionen eine steigende Marktdurchdringung von IPTV. Notwendige Voraussetzungen sind die Zunahme der Breitbandpenetration sowie die Verfügbarkeit von Empfangsgeräten, die einfach zu installieren und zu bedienen sind. Zugleich sollten für (interaktive) Werbung standardisierte Formate geschaffen werden, damit die werbetreibende Wirtschaft eine möglichst große Zielgruppe mit speziell zugeschnittenen Angeboten erreichen kann.

Das optimistische Szenario nimmt dabei an, dass die Infrastrukturanbieter die Bereicherung ihres Angebots mit attraktivem Content als Priorität ansehen. Zudem werden über das freie Internet distribuierte Plattformen sowie Video-on-Demand-Plattformen relevante Erfolge verzeichnen. Im konservativen Szenario werden sich Infrastruktur- und Inhalteanbieter vornehmlich auf den Ausbau des Internetangebots konzentrieren, da dies in Bezug auf die Contentproduktion günstiger ist als die Erstellung von Bewegtbildern. Dadurch wird der Bedarf bei den Kunden in geringerem Maße geweckt als im optimistischen Fall.

Ob konservative oder optimistische Prognose – eines belegt die Studie klar: IPTV ist kein rein technologiegetriebenes Produkt, sondern vor allem ein Markttrend, der durch Kundenwünsche geprägt ist. Daher sind attraktive Angebote gefragt, damit die Kunden auch bereit sind, für IPTV-Dienste zu bezahlen. „Sollte dies nachhaltig gelingen, dann wird IPTV die Fernsehlandschaft und die Mediennutzung genauso revolutionieren wie die Suchmaschinen das Internet“, so das Fazit von Marcus Worbs, Manager und Co-Autor der Studie.

Die komplette Studie können Journalisten kostenlos bei goetzpartners anfordern.

Über goetzpartners

goetzpartners zählt mit rund 150 Professionals und Büros in München, Düsseldorf, Frankfurt, London, Paris, Madrid und Prag sowie Kooperationen in Budapest, Moskau und Mumbai 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
nikui@goetzpartners.com
www.goetzpartners.com