

München, 10. November 2009

Pressemitteilung

Panel von goetzpartners im Rahmen der Medientage München

PayTV und VoD in Deutschland – Warten auf Godot?

Die Zukunftsperspektiven von PayTV und Video on Demand (VoD) standen im Mittelpunkt der Podiumsdiskussion von goetzpartners im Rahmen der Medientage München.

Kontrovers debattierten Marcus Englert, Peter Kerckhoff, Florian Landgraf, Bernd Schlötterer, Wilfried Uner und Wolfram Winter über alternative Angebote, konkurrierende Plattformen, technologische Entwicklungen sowie Veränderungen im Nutzerverhalten und deren Implikationen auf Wertschöpfungskette und Geschäftsmodelle.

Die Diskussion zeigte, dass zwar das Marktumfeld speziell in Deutschland die Unternehmen vor besondere Herausforderungen stellt. Gleichzeitig wird gerade VoD als ein bedeutender Wachstumsmarkt und ein „must-have“ im Produktportfolio der Anbieter gesehen, so das Fazit des Panels.

„Langfristig werden physische Datenträger wie DVD oder Blu-ray verschwinden und Bewegtbildinhalte wie Spielfilme und Serien fast ausschließlich über VoD-Dienste konsumiert werden“, so Felix Dohna, Director bei goetzpartners CORPORATE FINANCE und verantwortlich für Electronic Media.

Die interessante Frage ist, welche Marktteilnehmer an der Distribution zwischen Herstellern und Konsumenten von Content verdienen werden. Angebote wie Hulu.com und Major League Baseball TV zeigen, dass Lizenzgeber nachgefragter Inhalte zunehmend die Distributionskette überspringen und sich direkt an den Konsumenten wenden.

Weil sich zudem in einem kompetitiven Wettbewerbsumfeld der Preis eines Produktes den Grenzkosten nähert und diese bei elektronisch vertreibbaren Inhalten gegen Null gehen, sehen sich transaktionsbasierte VoD-Angebote einer zunehmenden Konkurrenz durch werbefinanzierte Free-VoD- und Flatrate-Modelle gegenüber.

„PayTV ist in Deutschland schon immer mit schwierigen Rahmenbedingungen konfrontiert gewesen. Zudem stehen Inhaltenanbieter, Aggregatoren und Plattformbetreiber aktuell vor zusätzlichen Herausforderungen durch die Digitalisierung und den damit einhergehenden Veränderungen in den Distributionswegen und dem Nutzerverhalten“ fasst Dr. Henrietta Schmidt-Wilke, Managing Director bei goetzpartners CORPORATE FINANCE und Moderatorin des Panels, das Ergebnis der Diskussionsrunde zusammen. „Entscheidend wird sein, tragende Geschäftsmodelle zu entwickeln, die eine Monetarisierung in einem sich stark ändernden Marktumfeld ermöglichen.“

Teilnehmer des Panels waren:

- Dr. Marcus Englert, Vorstand New Media und Diversifikation ProSiebenSat.1 Media
- Peter Kerckhoff, Bereichsleiter Content & Media Partnering, Products and Innovation, Deutsche Telekom
- Florian Landgraf, Senior Vice President Content & Product Management Cable TV, Kabel Deutschland Vertrieb und Service

- Bernd Schlötterer, Geschäftsführender Gesellschafter Tele München Gruppe
- Wilfried Uner, Geschäftsführer APS ASTRA Platform Services
- Wolfram Winter, Senior Vice President Distribution Development, Sky Deutschland

Über goetzpartners

goetzpartners ist ein führendes unabhängiges europäisches Beratungsunternehmen, das M&A-Beratung (Mergers & Acquisitions) und Management Consulting unter einem Dach kombiniert. Die Gruppe steht für innovative Beratungsansätze und individuelle Lösungen, die mit den Kunden erfolgreich umgesetzt werden. goetzpartners ist mit Büros in München, Düsseldorf, Frankfurt, Zürich, London, Paris, Madrid und Prag sowie Kooperationen in New York, Los Angeles, San Francisco, Bangalore, Mumbai, Moskau und Budapest vertreten.

Fokus von goetzpartners Corporate Finance ist die Beratung bei Unternehmenskäufen, -verkäufen und Fusionen. goetzpartners Management Consultants ist spezialisiert auf die Beratungsschwerpunkte Strategie, Organisation, Operational Excellence, Marketing und Vertrieb, Restrukturierung, Interim Management und Strategic Due Diligence.

Kontakt

Dr. Henrietta Schmidt-Wilke, Felix Dohna

Manuela Nikui (Marketing & PR)

Tel.: +49-89-290725-117

goetzpartners CORPORATE FINANCE GmbH

Prinzregentenstr. 56

80538 München

www.goetzpartners.com