

G O L D M E D I A

IPTV 2014

Geschäftsmodelle und Prognosen für IPTV-Plattformen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Berlin, Mai 2009



Goldmedia GmbH
Media Consulting & Research

***Dr. Klaus Goldhammer, Dr. André Wiegand
Michael Schmid, Mathias Birkel***

Oranienburger Str. 27, 10117 Berlin, Germany
Tel. +49 30-246 266-0, Fax +49 30-246 266-66
Michael.Schmid[at]Goldmedia.de
Mathias.Birkel[at]goldmedia.de

Geschäftsmodelle für IPTV in D-A-CH

Inhalt

- 1. Geschäftsmodelle nach Wertschöpfung bei IPTV**
- 2. Marktseitige zentrale Berechnungsannahmen**
 - 2.1. Übersicht der IPTV-Angebote in D-A-CH
 - 2.2. Erlöseitige Annahmen
 - 2.3. Kostenseitige Annahmen
- 3. Ergebnisse der Geschäftsmodell-Kalkulationen**
 - 3.1. Übersicht
 - 3.2. Beispielkalkulationen eines Full Service Providers nach Netzgröße
 - 3.3. Beispielkalkulationen eines Reselling-Angebotes nach Netzgröße
 - 3.4. Beispielkalkulationen eines Durchleitungs-Angebotes nach Netzgröße
- 4. Forecasts zur IPTV-Entwicklung in D-A-CH**
 - 4.1. Deutschland
 - 4.2. Österreich
 - 4.3. Schweiz
- 5. Fazit und Schlussfolgerungen**
 - 5.1. Geschäftsmodelle
 - 5.2. Marktentwicklung

Im B-2-B-Bereich haben sich drei verschiedene IPTV-Geschäftsmodelle etabliert

Geschäftsmodell: Full Service Provider

- Die IPTV-Plattform wird vollständig vom Telekommunikationsanbieter selbst bzw. mit externen (technischen) Dienstleistern aufgebaut und betreut
- Content-Rechteverhandlungen werden direkt mit den Inhabern der Rechte geführt
- Die Kundenabrechnung und -betreuung erfolgt direkt über den Telekommunikationsanbieter

Geschäftsmodell: Resale

- Der Telekommunikationsanbieter baut keine eigene IPTV-Plattform auf, sondern greift hier vollständig oder teilweise auf einen Anbieter zurück
- Das IPTV-Resale-Produkt wird **aber unter eigenem Namen** innerhalb der Kundenbasis vermarktet
- Die Content-Rechteverhandlungen erfolgen durch die IPTV-Plattform
- Einzelne Wertschöpfungssteile können je nach Vertragsgestaltung vom Telekommunikationsanbieter selbst oder von der IPTV-Plattform zur Verfügung gestellt werden
- Die Vergütung des IPTV-Plattformanbieters erfolgt durch fixe und nutzungsabhängige Entgelte (Revenue Sharing)

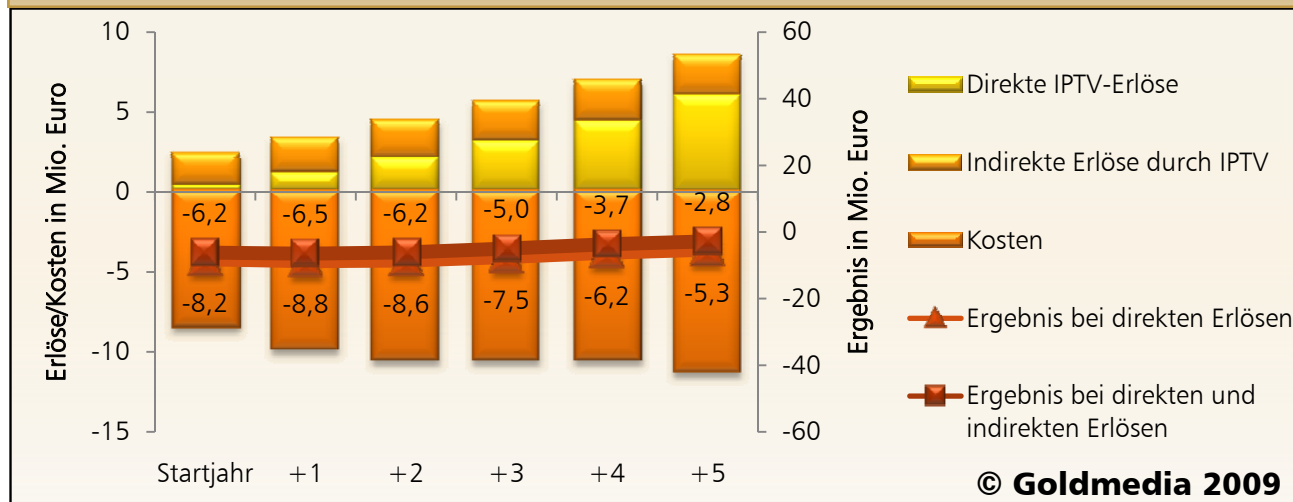
Geschäftsmodell: Durchleitung

- Der Netzbetreiber erlaubt einem Drittanbieter von IPTV die Durchleitung seiner Dienste bis zum Endkunden, der Netzbetreiber hat keine Hoheit über den IPTV-Kundenzugang
- Für die Durchleitung wird in Abhängigkeit von den Nutzerumsätzen, die mit IPTV generiert werden, eine Provision gezahlt

© Goldmedia 2009

Fallbeispiel 1: Full Service Provider mit 500.000 Breitband-Kunden: Zu geringe Basis!

Beispiel 1: Kosten, Erlöse, Ergebnis bei IPTV-Angebot



Schlussfolgerungen

Rahmendaten

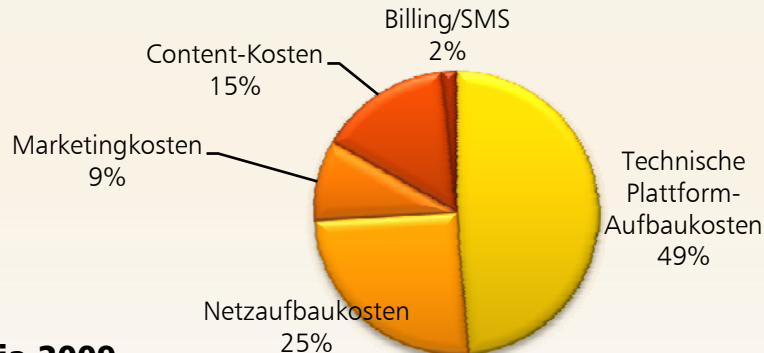
- Produktpreis: 7-9 € p.m.
- Netzgröße: 500.000 BB-Kunden im Startjahr
- Programme: voll umfänglich
- Akzeptanz: 10%

Kernrends

- Break Even und ROI nicht in Sicht – Netz erreicht kritische Masse nicht
- Technische Aufbaukosten sind größter Kostenblock – Skaleneffekte durch reduzierte Kundenbasis gering

Beispiel 1: Zusammensetzung der kumulierten Kosten

Basis: Kumulierte Kosten von 62 Mio. Euro in 6 Jahren



© Goldmedia 2009



G O L D M E D I A

Bestellung und Kontakt

Goldmedia GmbH
Media Consulting & Research

Oranienburger Str. 27, 10117 Berlin, Germany
Tel. +49 30-246 266-0, Fax +49 30-246 266-66

info@Goldmedia.de

www.Goldmedia.de

Dr. Katrin Penzel