

Diskussion: VoD vs. Videotheken?

Nach Ansicht von Warren Lieberfarb, Präsident Warner Home Video, ist der Verleihhandel in seiner jetzigen Form ein überholtes Modell.

Neue Vertriebswege wie Video on Demand seien für die Studios lukrativer. Anbieter und Handel beziehen in VideoWoche Stellung zu der provokanten These: Bei aller Kontroverse um die künftige Auswertung von Filmen - eines ist sicher: Der Verleih muss sich mit VoD auseinandersetzen, um überlebensfähig zu bleiben.



Für seine Dienste um die DVD-Einführung wurde Lieberfarb 200 mit dem World Video Award ausgezeichnet. Jetzt erklärte er Videotheken für überflüssig.

Verleih muss sich positionieren



André Meyer

Wie die kürzlich geführte Diskussion bei der Veranstaltung "DVD Entertainment 2002" gezeigt hat, wird VOD erst in fünf bis zehn Jahren eine beeinträchtigende Wirkung auf den Verleihmarkt haben. Inwieweit die unpersönliche Distribution von Filmen über VoD-Plattformen den stationären Handel dann ersetzen kann, hängt in großem Maße von der Positionierung des Verleihhandels ab. Mit kundenorientierter Unternehmensführung, dem konsequentem Einsatz von

Kundenbindungsmaßnahmen und der damit einhergehenden Sortiments-, Preis-, Service- und Kommunikationspolitik wird der stationäre Handel auch in diesem Zukunftsszenario seine Stellung am Markt behaupten. Darüber hinaus bietet sich dem Verleihhandel über den Einsatz seiner Kundendaten eine hervorragende Möglichkeit, selbst an VoD zu partizipieren. Mit der Dachmarke "empire" hat die emp die Basis geschaffen, die oben genannten Mechaniken einzusetzen und möglichen Marktentwicklungen zu folgen.

André Meyer,
Director Marketing & Sales, emp

Zeit zum Weiterentwickeln

VoD wird meiner Meinung erst in einigen Jahren in Deutschland den Massenmarkt erreichen. Dazu müssen die technischen Voraussetzungen geschaffen werden, es muss preisgerecht sein, und der Konsument muss es gelernt und akzeptiert haben. Wenn man dann anstatt den Weg in die Videothek zu nehmen einen Film bedienungsfreundlich (!!!) mit Videorekorderfunktionen und zumindest gleich teuer anschauen kann, wird das das momentane Geschäftsmodell des Verleihs in der Videothek wohl ersetzen. Die Frage scheint mir aber vielmehr, wie sich die Videothek denn weiter entwickeln wird. Zeit dafür ist da. Heute machen wir zusammen gute Geschäfte.



Tania Reichert-Facilides

Tania Reichert-Facilides
Geschäftsführerin BMG Video/Universum Film

Mit der Zukunft arrangieren



Datty Ruth

Warren Lieberfarbs Aussage erfolgte in einem Umfeld von langfristig orientierten Investoren und hat außerdem die Einschränkung, dass die Sicherheit hinsichtlich Missbrauchs der angebotenen Filme 100-prozentig gewährleistet sein muss. Das bedeutet einen langen Weg, um eine so gewachsene Struktur wie die der Videotheken nachhaltig zu verändern. Bisher hat jede Erweiterung der Verbreitungsmöglichkeit von Filmen auch zu einem Wachstum der Filmindustrie geführt. Gleichwohl ist es für die Videothekare wichtig, zu analysieren, ob und wie diese neue Form der Distribution durch Eigeninitiative eine Abrundung ihres Service für ihre Kunden darstellen kann. Jedenfalls kann man die Zukunft nicht aufhalten, sondern es gilt sich mit ihr zu arrangieren. Für kreative Lösungsansätze stehen wir bei der VCL zur Verfügung.

Datty G. Ruth

Geschäftsführer VCL Communications

Warner sucht die Konfrontation

Es scheint so, als suche die Firma Warner weltweit die Konfrontation mit dem Videohandel. Die Differenzen der Videotheken in Großbritannien mit Warner, verbunden mit Boykotten, sind noch bestens in Erinnerung. Jetzt sagt Warner deutlich zu uns: Wir brauchen euch nicht mehr! Neue Technologien wie VoD sind nicht aufzuhalten und werden sich auch in Deutschland verbreiten. Sollte hier keine abgestimmte Fensterpolitik betrieben werden, ist der Verleihhandel in größter Gefahr. Hier droht eine komplette Branche und heutige Cashcow von Hollywood wegzubrechen.

Grundsätzlich begrüßen wir, dass Warren Lieberfarb deutlich ausspricht, was er denkt. Er zeigt nun sein wahres Gesicht! Die Videothekenbranche muss jetzt entscheiden, wie sie auf eine solche Aussage von Warner reagieren will. Grundsätzlich sollten alle Firmen Unterstützung finden, die sich eindeutig für Videotheken und den Verleihhandel aussprechen. Die MMG wird die Aussage von Warren Lieberfarb in den nächsten Tagen intern beraten und sich auch in dieser Sache mit den anderen Einkaufsgruppierungen und dem IVD abstimmen.



Uli Born

Ulrich Born

MMG-Pressestelle

Säbelrasseln ändert generell nichts



Michael Panknin

Warren Lieberfarb hat mit der rasanten Einführung des DVD-Formats für immer und ewig Einzug in die Home Entertainment Hall of Fame gehalten. Video on Demand ist eine weitere Auswertungsform von Filmrechten, sie wird aber definitiv nicht das Videothekengeschäft sowie das Kaufgeschäft überflüssig machen. Beim Bilanzstudium hat Lieberfarb (AOL/Time Warner) längst erkannt, wo wohl die satten Gewinnmargen erwirtschaftet werden. Das Säbelrasseln von Warner Home Video wird an der friedlichen Koexistenz unterschiedlicher Verwertungsstufen zwar prozentual, doch nicht generell etwas ändern.

Michael Panknin

Geschäftsführender Gesellschafter ml medienland