

## Highlight-Clipping Print

Medium: VISUELL

Datum: 15.03.2009

Druckauflage: 4.500 Exemplare (dtsh.) bis zu 9.500

---

# Filmreifer Deal

## mit Markus Hein im Gespräch

---

Im März 2008 ist Markus Hein mit der Plattform ClipDealer gestartet. Das Unternehmen ist innerhalb eines Jahres zum größten europäischen Online-Marktplatz für lizenzfreie Video Footage Clips im mittleren Preissegment angewachsen. Hein hatte sich bereits einen Namen gemacht als Gründer der weltweit zweitgrößten Bilddatenbank für kostenlose lizenzfreie Fotos pixelio.de.

### **1. Warum ist der Markt für Video Footage Clips ein Wachstumssektor?**

Immer mehr Internetseiten bieten Bewegtbild-Inhalte an, Online-Videowerbung ist derzeit einer der am schnellsten wachsenden Internet-Märkte und IPTV wird in den kommenden Jahren noch deutlich an Bedeutung gewinnen. Auch in der Offline-Welt finden sich immer mehr Einsatzgebiete für Bewegtbilder, z.B. auf Messeständen, innerhalb von Kiosksystemen oder im Bereich Digital Signage. Diese zahlreichen Kanäle können oft nur mit Video Footage kosteneffizient und zeitnah versorgt werden.

Gleichzeitig macht unser Angebot das Bewegtbild auch für kleine und mittelständische Unternehmen attraktiv, die bisher aufgrund der kostspieligen Eigenproduktion der Inhalte darauf verzichten mussten. Bewegtbilder sind in der aktuellen Entwicklung der Medien die klaren Gewinner.

### **2. Welche Video Clips sind besonders gefragt? Welche Inhalte machen Ihre Datenbasis besonders wertvoll?**

Wir streben ein sehr breites Angebotsspektrum an. Wir möchten auch den Long-Tail Markt bedienen, da die Suchanfragen aus den verschiedensten Branchen kommen und vielfältige Themenbereiche abdecken. Öfter nachgefragte Themen sind z.B. Energiegewinnung & Energieverbrauch, Logistik & Verkehr und alles rund um Business. Darüber hinaus werden aufwendig produziertes Footage Material, z.B. Luftaufnahmen oder Aufnahmen, die mit Spezialtechnik wie High-Speed Kameras produziert werden, aber auch Animationen, tendenziell öfter nachgefragt. Solche Angebote machen unsere Datenbasis besonders wertvoll.

### **3. Wer sind Ihre Hauptkunden auf der Anbieter- und der Käuferseite? Klassische Film- und Fernsehproduktionen? Oder doch schon Multimedia-agenturen, die z.B. Websites mit Flashstreams gestalten?**

Auf Anbieterseite sprechen wir vor allem Kameraleute, Filmproduzenten und ambitionierte Amateurfilmer an. Das von ihnen angebotene Material wird dabei entweder explizit für diesen Zweck produziert oder es handelt sich um überschüssiges oder bereits verwendetes Material aus vergangenen Produktionen. Dadurch schaffen wir auch eine weitere Verwertungsmöglichkeit für bereits verwendetes Material.

Auf Käuferseite sind derzeit die klassischen Produktionsunternehmen klar in der Überzahl. Das mag auch damit zusammenhängen, dass diese wiederum oft im Auftrag von Werbe- und Multimediaagenturen oder für mittelständische Unternehmen arbeiten.

### **4. Womit werben Sie Clipanbieter, womit Käufer?**

Wir verfolgen mit ClipDealer ein einfaches und klares Konzept. Wir legen insbesondere Wert auf eine intuitiv und einfach bedienbare Plattform.

Clipanbieter erhalten eine Umsatzbeteiligung in Höhe von 50 Prozent des Netto-Umsatzes an ihren verkauften Clips. Für Top-Seller mit einem größeren und hochwertigen Angebot übernehmen wir kostenlos den Clip-Upload auf unsere Server und die zeitintensive Verschlagwortung der Clips. Potenzielle Kunden unterstützen wir sowohl bei der Clipsecherche als auch bei der Beantwortung von Fragen zu Verwendung und Nutzungsrechten. Darüber hinaus übernehmen wir die kostenlose Konvertierung der Videos in die benötigten Formate.



### **5. Sie bieten Video und Audio Clips lizenzfrei an. Inwiefern rechnet sich dieses Preismodell für Clipseinkäufer, gleichzeitig aber auch für die Verkäufer?**

Lizenzfreies Footage Material hat für Käufer den großen Vorteil, dass eine einmalige Lizenzgebühr erhoben wird. Sie ist weder von der späteren Verwendungsart, -dauer oder -häufigkeit, noch von der geografischen Verbreitung abhängig. Das schafft für Einkäufer echte Planungssicherheit, Kostentransparenz und eine verlässliche Kalkulationsgrundlage. Lizenzfreies Footage Material ist in der Regel zudem die deutlich kostengünstigere Variante, verglichen mit lizenzpflichtigen Inhalten.

Auf Anbieterseite rechnet sich das Modell natürlich vor allem bei einer großen Anzahl von angebotenen Clips. Je größer das eingestellte Portfolio bei ClipDealer, desto mehr Kunden werden angesprochen - und das 24/7 weltweit. Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass bei einem lizenzfreien Modell aufgrund des attraktiven Preissystems Käufer schneller und öfter kaufen als bei einem lizenzpflichtigen Modell. Die Abwicklung ist dann ganz einfach: Nach Einstellung des Clips hat der Verkäufer keinen weiteren

Aufwand und kann seine Verkaufszahlen und Provisionen jederzeit einsehen.

## **6. Geben Sie uns doch einmal ein Beispiel: Wie hoch ist das Einsparpotenzial für eine Multimediaagentur, die einen 5-minütigen Imagefilm für eine Hotelkette dreht und dabei Footage Clips einsetzt?**

Ein Praxisbeispiel: Für einen Imagefilm müssen Außeneinstellungen einzelner Hotelanlagen gedreht werden. Es werden aber gleichzeitig auch Szenen "People & Mood" benötigt, die Emotionen vermitteln. Hier wird häufig auf eine aufwendige Eigenproduktion verzichtet und auf Footage zurückgegriffen. Angenommen, es werden 3-5 Massageszenen zum Thema Wellness in HD benötigt, so sind das bei einem Stückpreis von 79,90 Euro netto Gesamtkosten von 240-400 Euro mit Footage Material von ClipDealer. Dem entgegen stehen – neben dem Zeitaufwand – Kosten, die bei einer Eigenproduktion schnell in den 4-stelligen Bereich gehen, da sich von der Planung über die Auswahl des Modells und der Location bis zum Dreh der einzelnen Szenen viele Kostentreiber aufsummieren.

## **7. Nutzen Sie Statistiken, um die Angebotsseite auf die Nachfrage abzustimmen? Also, indem Sie Anbieter informieren, welche Clips häufig gesucht, aber nicht gefunden wurden?**

Natürlich führen wir quantitative Auswertungen durch. Darüber hinaus erhalten wir bei den tägli-

chen Anfragen von Käufern direktes Feedback. So erfahren wir, welche Themengebiete auf Angebotsseite noch stärker forciert werden müssen.

Sollten wir eine Anfrage einmal nicht erfüllen können, verschicken wir sie an unsere Uploader mit der Bitte, das passende Material bei uns einzustellen. Wir planen, diesen Vorgang zukünftig mit einem ClipAlert zu beschleunigen und zu automatisieren.

## **8. Welches Verhältnis aus Clip-Suchenden und tatsächlichen Käufern streben Sie an?**

Ziel ist, natürlich möglichst viele der Clip-Suchenden zu Käufern zu machen. Das erreichen wir mit einem stetig wachsenden Angebot an Footage Clips, sodass immer mehr Suchanfragen mit einer adäquaten Anzahl an Ergebnissen bedient werden. Mit Überschreitung einer kritischen Masse von 20.000 - 25.000 Clips haben bei uns die Verkäufe drastisch angezogen. Gleichzeitig ist es sehr wichtig, auf die Suchanfrage eines Kunden möglichst präzise Ergebnisse zu liefern. Dazu optimieren wir laufend die Technik zur Verschlagwortung der Clips und bieten vielfältige Suchmöglichkeiten an.

### INTERFACE RELATIONS

Landshuter Allee 12, 80637 München

Tel.: +49 (0) 89-552 688-66

Fax: +49 (0) 89-552 688-30

Mail: clipdealer@interface-pr.de