

**„hotvision.de“ aus der Perspektive
des E-Commerce
von Snjezana Abadzic
SS 2005**

Media Markt Musikdownload

Hier sind die Schnäppchen Ihres Marktes.

Home. Online-Shop. Musikdownload. Themen. CD. DVD. Games. Service. Ihr nächster Markt.

Aachen

Ihr Warenkorb.
Anschauen.

Schnellsuche.

Alle

News.
Über 220 000 Titel ab 0,59 Euro
Erst kostenlos testen - dann einkaufen!
Bezahlmöglichkeiten

Hits 2003.
Guano Apes - You Can't Stop Me
Shania Twain - Forever And For Always (Pop Version)
Norah Jones - Don't Know Why
Wir Sind Helden - Müssen Nur Warten

Das klingt gut.

Interpret	Titel	Preis
Limp Bizkit Behind Blue Eyes 0,99 €		
Air	Cherry Blossom Girl (Radio Mix)	1,49 €
WILLIAMS, ROBBIE	Sexed Up (Radio Edit)	1,49 €

Single Charts
Pop
Rock
Rap / Hip Hop
Electronic Music
Dance Music
Soul / R'n'B

Internet

Index

1. Einleitung

2. Analyse und Erarbeitung des Geschäfts- und Erlösmodell von hotvison.de

2.1 Geschäftsmodell

2.1.1 Commerce

- 2.1.1.1 Anbahnung
- 2.1.1.2 Aushandlung
- 2.1.1.3 Abwicklung
- 2.1.1.4 Angebotsveröffentlichung

2.1.2 Context

- 2.1.2.1 Schnellsuche
- 2.1.2.2 Detailsuche

2.1.3 Connect

2.1.4 Content

- 2.1.4.1 Content Syndication
- 2.1.4.2 Eckdaten zu OD2

2.2 Erlösmodell

2.2.1 transaktionsabhängig

- 2.2.1.1 pay-per-view
- 2.2.1.2 pauschale

2.2.2 Zahlungsmittel Firstgate

- 2.2.2.1 Eckdaten zu Firstgate
- 2.2.2.2 Wie nutzt man Firstgate?
- 2.2.2.3 Vor-und Nachteile

2.2.3 bill4net

- 2.2.3.1 Eckdaten zu bill4net
- 2.2.3.2 Wie nutzt man bill4net?
- 2.2.3.3 Vor-und Nachteile

3. Darstellung des Unternehmens

4. Positionierung im Markt

5. Begründete Prognose über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens

6. Fazit

7. Quellenangaben

Leider befindet sich die Seite „hotvision.de“ seit Beginn meiner Hausarbeit im Umbau, so dass ich teilweise viele Dinge nicht nachprüfen oder selber nachvollziehen konnte, sondern weitgehend auf die verfügbaren Informationen auf der Mediamarkt-Seite selbst und den Informationen aus dem Internet angewiesen war.

Ich denke, dass die Informationen, die ich im Netz gefunden habe, trotz allem doch sehr aufschlussreich waren.

Wie lange hotvision.de sich noch im Umbau befinden wird, kann ich hier leider nicht sagen, da es dazu keine genaueren Angaben gibt.

(Stand SS 2004, als ich meine Hausarbeit für E-Commerce geschrieben habe)

1. Einleitung

Heutzutage kann man durchaus vom digitalen Zeitalter sprechen. Filme, Daten, Fernsehen usw sind kaum mehr analog vorstellbar, und wenn, dann sucht der ein oder andere doch nach einer Möglichkeit sie zu digitalisieren.

Bislang konnte man in den Genuss von Musik entweder durch den Kauf von Musik-CDs, Musikkassetten oder das Hören von Radiosendern und das Fernsehen kommen.

Durch den Hype der digitalen Medien ist das aber schon längst "Schnee von Gestern".

Mittlerweile laden sich immer mehr Menschen ihre Musik aus dem Internet herunter und stellen sich Musik-CDs nach ihrem eigenen Geschmack zusammen.

Vorbei die Zeiten als man CDs gekauft hat nur weil einige Lieder gut waren und man den Rest einfach so hinnehmen mußte.

Wie viele Dinge, so hat auch die Digitalisierung, wie sie heute betrieben wird, ihren Anfang im sogenannten "Untergrund", also im Illegalen, genommen.

Überbeuerte CDs, DVDs und eventuell der Wunsch nach mehr individuellen Umsetzungen bei der Zusammenstellung der CDs haben viele dazu gebracht nach Möglichkeiten zu suchen, wie sie die Musikindustrie und den Handel umgehen könnten.

Mittlerweile ist dies zu einem regelrechten Boom geworden, das sogenannte "Filesharing".

"Geshared" wird alles, was nur geht, Filme, Bilder, Musikdateien und vieles mehr.

Nach immer tiefer sinkenden Einnahmen hat auch die Musik- und Filmindustrie endlich erkannt, dass es zu handeln gilt, wenn sie nicht noch weitere Verluste einfahren wollten.

Das Filesharing wurde für illegal erklärt und legale, kostenpflichtige Musikbörsen wurden auf den Markt geworfen.

Immer mehr und mehr Webseiten haben den Boom für sich erkannt und solche Angebote mit auf ihrer Seite integriert. Eine davon ist hotvision.de.

Doch wie ist das Unternehmen unter den Gesichtspunkten des E-Commerce aufgebaut? Von wem beziehen sie ihre Musik? Was für ein Potential hat es, um die illegalen Tauschbörsen zu vertreiben? Diese und weitere Fragen möchte ich im nun folgenden Text näher erörtern.

2. Analyse und Erarbeitung des Geschäfts- und Erlösmodell von hotvision.de

2.1. Geschäftsmodell: Hybrides Geschäftsmodell

2.1.1. Commerce

2.1.1.1 Anbahnung

Schaltung von Bannerwerbung.

Leider konnte ich das selbst nicht überprüfen, da sich die Webseite zur Zeit wie bereits oben erklärt im Umbau befindet.

Ich nehme jedoch an, dass auch hotvision.de Bannerwerbung betreibt, zumindest für den Mediamarkt.

Jedoch wird ersichtlich, dass hotvision.de zu einem großen Zusammenschluss von vielen Angeboten des Mediamarkts gehört, also ein Shopping-Mall (virtuelles Einkaufszentrum).

Es gibt sowohl einen allgemeinen Shop, Handyshop, Dienste, wo Internetzugänge, Schutzbriefe usw angeboten werden und noch weitere Kategorien.

So wird man zbsp bei den Diensten im Bereich der Internetzugänge nicht einfach auf die Seite von AOL oder anderen Anbietern weitergeleitet, sondern die Informationen sind mit auf der Seite von Mediamarkt eingebunden, dh Mediamarkt übernimmt hier eine gewisse Teilverantwortung für die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen und e-commerce-Bestimmungen, nicht jedoch die volle Verantwortung! Mediamarkt bietet solche „Shopzugänge“ von Tiscali, AOL, Jamba und bestMoments an.

2.1.1.2 Aushandlung

Der Preis ist durch das Marktgeschehen vorgegeben, dh wird also durch einen festen Katalog bestimmt.

Eine E-Auktion, wo der meistbietende den Zuschlag erhält, eine Aggregation, wo sich mehrere Interessenten zusammenschließen und so einen Rabatt oder ähnliches aushandeln, oder Priceseeking, wo der günstigste Preis gesucht wird und Haggling, das sogenannte Feilschen um einen besseren Preis sind hier also nicht möglich.

2.1.1.3 Abwicklung

Die Abwicklung bei hotvision.de erfolgt über Firstgate und bill4net, die ich unten noch ausführlicher unter dem Punkt „Zahlungsmittel“ erörtern werde.

Ein Postweg ist nicht notwendig, der Kunde lädt sich den gewünschten Titel nach Kauf einfach auf seinen PC.

2.1.1.4 Angebotsveröffentlichung

Hotvision.de veröffentlicht sein Angebot (Musikstücke) und wartet darauf, dass der Kunde eine Anfrage stellt, eine Bestellung aufnimmt.

2.1.2 Context

Hotvision.de hat eine eigene Suchmaschine für den Musikdownload auf seiner Webseite integriert.

Unterschieden wird zwischen der

2.1.2.1 Schnellsuche

die Schnellsuche dient dazu, durch wenig Vorinformation zu einem Ergebnis zu kommen.

Zbsp ein Kunde sucht einen bestimmten Musiktitel, kennt aber nur den Refrain und schließt dadurch auf den Titel des Musikstücks, gibt dies ein und erhält eine Liste aller verfügbaren Musiktitel mit diesem Titel.

Oder ein Kunde möchte einfach nur sehen, welche Singles von seinem Lieblingsinterpreten verfügbar sind, so gibt er in der Schnellsuche den Namen des Sängers ein und erhält alle Musiktitel des Sängers aufgelistet.

2.1.2.2 und der Detailsuche

Hier wird vorausgesetzt, dass der Kunde bereits genau weiß, was er haben möchte und so durch Hinzunahme von Details gezielt danach suchen kann und ihm so eine effizientere Suche möglich gemacht wird.

2.1.3 Connect

Hierzu bietet hotvision.de leider noch keine Leistungen an. Es fehlen E-Maillisten, Communities, Foren oder ähnliches. Es bleibt abzuwarten, ob der Umbau der Seite Neuerungen in diesem Bereich bringen wird.

2.1.4 Content

2.1.4.1 Content Syndication

hotvision.de bezieht seinen Inhalt (Musikstücke) von OD2, einem der führenden Service-Anbieter für digitale Musikdistribution mit Sitz in Großbritannien und bindet sie in seine Webseite ein.

OD2 kodiert Musik in verschiedenen digitalen Formaten, betreibt sehr leistungsstarkes Hosting, E-Commerce Systeme und Abrechnungssysteme, auf denen Künstler oder Rechteinhaber alle erfolgten Streams und Downloads sowie die damit verbundenen Umsätze registriert werden.

OD2 bietet hotvision.de die Auswahl von momentan über 300 000 Titeln, die sie nach belieben zusammenstellen können.

Durch das Shopsystem „WebAudioNet“ von OD2 wird auch gleich die Weitergabe von Musikstücken geregelt; dh das System basiert auf dem Windows Media Audio Format und dem Windows Media Digital Rights Management, das die Verschlüsselung der Inhalte gewährleistet.

So sind die einzelnen Musiktitel mit einer elektronischen Lizenz versehen, so dass klar geregelt werden kann, was der Kunde erhält, also welche Rechte er mit dem Kauf oder Abonnement erhält.

2.1.4.2 Noch einige Eckdaten zu OD2

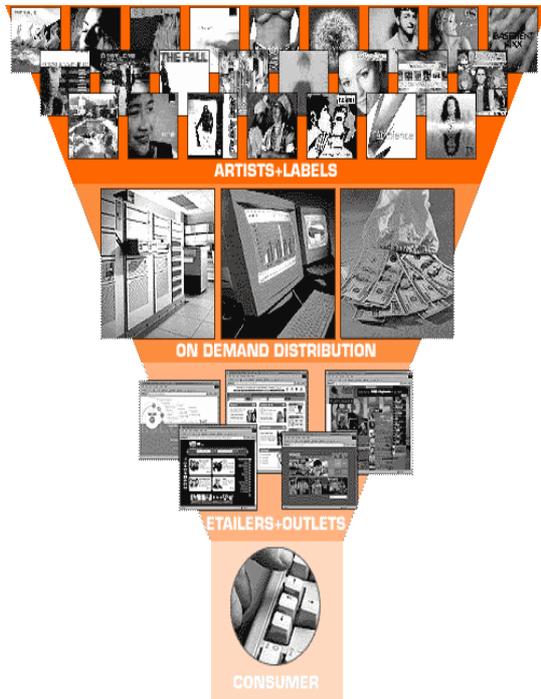
Gründungsdatum	November 1999
Gründer:	führende Vertreter der IT-Industrie und des Musik-Business
Mitbegründer:	Peter Gabriel, Charles Grimsdale

Hauptsitz:

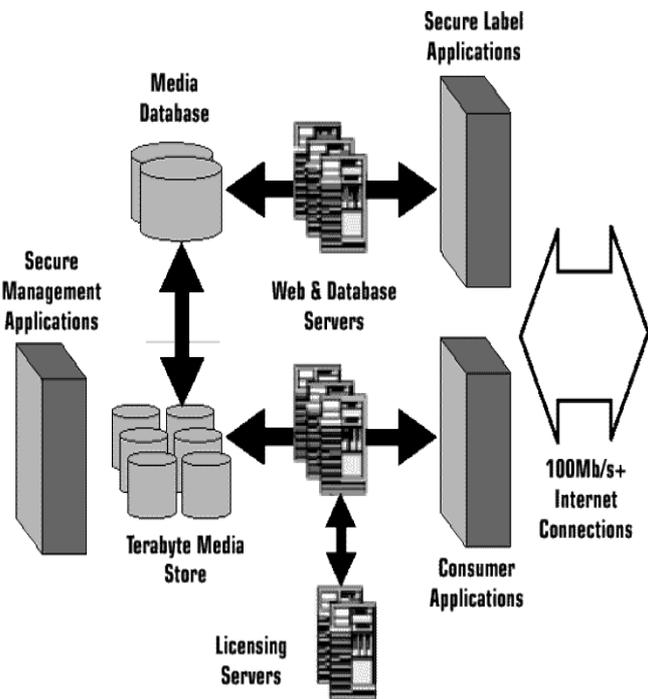
London

Niederlassungen:

London, Köln, Paris und Bristol



OD2 bietet Komplettlösungen für den digitalen Verkauf die Promotion und den Vertrieb von Musik



Infrastruktur so angelegt, dass sie alle Vertriebskanäle, Plattformen und Formate unterstützt

**Abwicklung der
Geschäftstransaktion:**

Katalog

Die Preise sind fix, orientieren sich also an festen Vorgaben

2.2. Erlösmodell:

2.2.1 transaktionsabhängig

2.2.1.1 Pay-per-view

Kauf der Musiktitel bei hotvision.de

Der Kunde zahlt hier praktisch nur für das, was er haben will, dh er zahlt, um einen bestimmten Musiktitel herunterzuladen und weiterverarbeiten zu können.

Er kann sich alle Titel in Form von 30-sekündigen Audiodstreams kostenlos vorab anhören, ähnlich wie es ja auch bereits von führenden Onlineagenturen gehandhabt wird.

Man bekommt einen ersten Auszug des Artikels kostenlos zu lesen, will man den ganzen Artikel lesen, so muss man zahlen.

Für den Kauf eines Musiktitels bei „hotvision.de“ zahlt der Kunde zwischen 0.59 EUR und 2.39 EUR und für den Kauf eines Albums zwischen 12 EUR und 16 EUR.

Die erworbenen Musiktitel können auf der Festplatte gespeichert, einmalig auf portable Geräte übertragen (Speicherstick, usw) und dreimal gebrannt werden.

Songs aus den aktuellen Charts dürfen bis zu 10 mal gebrannt werden, dafür muss der Kunde hier aber auch mit 2.39 um einiges tiefer in die Tasche greifen.

2.2.1.2 Pauschale

Ein Abonnement ist bei hotvision.de zur Zeit laut http://www.mp3-world.net/news/32503_10-kostenpflichtige-musikdienste-im-internet.html

noch nicht möglich.

Ich möchte diese Art der Erlösmöglichkeit jedoch trotzdem gerne etwas näher erklären, da ich es sehr interessant fand und hotvision.de möglicherweise in seinem neuen Webauftritt auch diese Form anbieten wird.

Abonnement = Mieten digitaler Musik auf Zeit

Der Kunde zahlt eine Pauschale und kann sich dafür um die 40 Titel herunterladen.

Wobei nach folgenden Kriterien unterschieden wird:

a1) **Pro Monat bestimmte Anzahl von Titeln**

hier kann der Abo-nehmer sich nach eigener Wahl eine gewisse, im Vorhinein bestimmte Menge von Musiktiteln herunterladen

a2) **Abonnement einer Playliste**

hier erhält der Abo-Nehmer eine bestimmte Playliste, die er sich herunterladen kann, dh er kann sich hier nicht nach belieben seine eigene Playliste zusammenstellen sonder muss sich mit der vorgegebenen Liste begnügen.

Nach einem Monat erlischt die Nutzung der Musiktitel automatisch und der Abo-Nehmer erhält eine neue Auswahl, dh. Das Recht, die Musiktitel abzuspielen erlischt hier nach einem Monat.

Außerdem können Musiktitel, die im Abonnement erworben werden nicht auf CD gebrannt werden.

2.2.2 Zahlungsmittel Firstgate

(Bezahlung per Lastschrift oder Kreditkarte)

2.2.2.1 Einige Eckdaten zu Firstgate

Gründungsdatum	Januar 2000
Gründer:	Norbert Stangl
Sitz:	Köln (Deutschland)
Firstgate, was ist das?	Internetbasiertes System zum einfachen und sicheren Tarifieren und Abrechnen von Internetinhalten und -Services
Wer nutzt diese Technologie?	Medienhäuser, Portale, Datenbanken, Bild- und Nachrichtenagenturen, mittelständische und private Internetnutzer
Lizenzpartner:	Schweiz, Großbritannien

weitere Daten entnehmen Sie bitte von der Homepage von Firstgate
<http://www.firstgate.de/company/zahlen.html>

2.2.2.2 Wie nutzt man Firstgate nun?

Einmalige kostenlose Registration bei Firstgate. Dort muss man dann angeben, wie die Zahlung in Zukunft erfolgen soll, per Lastschrift oder Kreditkarte. Hotvision.de selbst ist auch Kunde bei Firstgate und zahlt ihnen monatlich einen bestimmten Betrag für ihre Dienste. Geauere Informationen bitte ich aus der Homepage von Firstgate zu entnehmen, da dies hier den Rahmen sprengen würde. Es werden keine Grudgebühren oder anderweitige zusätzliche Kosten berechnet. Sämtliche Transaktionen erfolgen in Kooperation mit der Deutschen Bank und entsprechen den Bestimmungen für Datenschutz. Die Daten werden mit der sicheren SSL-Verschlüsselungstechnik übertragen. Der Kauf von Musikartikeln geschieht anonym, dh hotvision.de bekommt nicht mit, wer gerade den Musiktitel gekauft hat, nur dass er gekauft wurde. Die Abrechnung erfolgt durch Firstgate. Firstgate leitet die Daten von Kunden an hotvision.de nur weiter, wenn der Kunde etwas zu reklamieren hat oder aus anderen Gründen für die inanspruchgenommene Leistung nicht bereit ist zu zahlen. Der Kunde kann im Loginbereich von <http://www.firstgate.de/> alle Zahlungen einfach und schnell nachvollziehen.



2.2.2.3 Vor-und Nachteile

Vorteile:

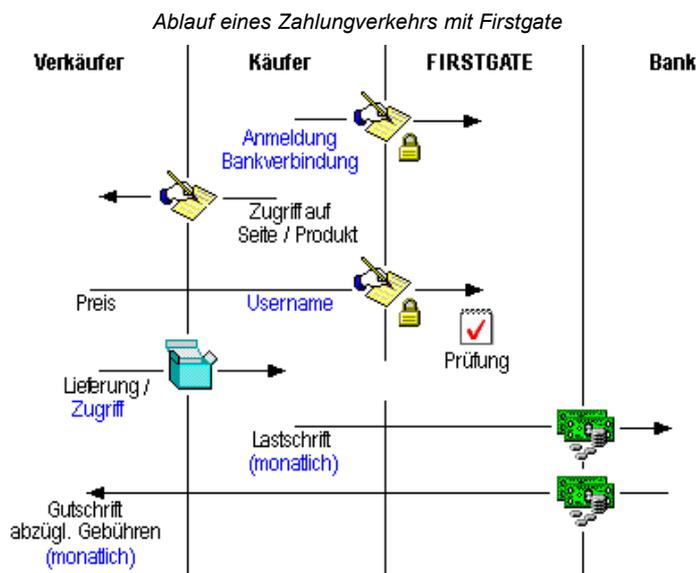
Sehr komfortable Bezahlung. Jeder, der sich registriert und den Kriterien wie gültiges Bankkonto ect genügt, kann auf diese Bezahlsystem zurückgreifen, es werden keine unnötigen Zwänge wie eine aktive Internetverbindung oder ähnliches wie bei bill4net gestellt.

Der Kunde muss nur einmal seine Kontodaten angeben, und zwar nur bei der Registrierung, für den Kauf sind keine solchen Angaben notwendig.

Vorteil für hotvision.de, Firstgate übernimmt die komplette Abwicklung der Bezahlung.

Nachteile:

Registrierung und Angabe einer Bankverbindung notwendig, dh der Kunde muss Firstgate ein gewisses Vertrauen entgegenbringen.



2.2.3 bill4net

(Bezahlung per Telefon)

2.2.3.1 Einige Eckdaten zu bill4net

Gründungsdatum:	September 2000
Gründer:	nicht ersichtlich aus der Homepage
Sitz: bill4net, was ist das?	61440 Oberursel Internet-Abrechnungssystem zur Abrechnung von Klein- und Kleinstbeträgen.

Weiter Informationen sind von der Homepage der bill4net zu entnehmen
<http://www.bill4net.de/index2.htm>

2.2.3.2 Wie funktioniert bill4net?

Man wird gefragt, ob man mit Firstgate oder mit bill4net bezahlen möchte, klickt man nun auf das Icon „Zahlen mit bill4net“, wird man aufgefordert, eine bestimmte 0190-Rufnummer anzurufen.

Wobei hier ein Internetanschluss Voraussetzung ist, welcher während des Anrufs aktiv ist. So wird automatisch während des Anrufs das Bewertungsergebnis auf dem „heimischen“ PC angezeigt.

Der Betrag wird mit der nächsten Telefonrechnung schnell, anonym und ohne Download und Eingabe von persönlichen Daten abgebucht.



Vorteile:

Keine Registrierung notwendig

Nachteile:

Kunden mit analogem Internet-Zugang oder deren Anschluss für 0190-Nummern gesperrt ist, können nur sehr unkonfortabel oder auch gar nicht damit zahlen.

Eine eventuell breite Schicht kann so dieses System nicht nutzen.

==>>> Nachtrag: *Leider wurde bill4net als Zahlungssystem von hotvision.de eingestellt, so dass mittlerweile nur noch Firstgate als Zahlungsmittel angeboten wird!!! bill4net war zwar eine fragwürdige Lösung, doch bot es zumindest eine gewisse Auswahl für den Kunden.*

3. Darstellung des Unternehmens

Hotvision.de wurde am 06.12.2002 gegründet.

Es ist ein Versuch des Mediamarktes auf das momentan noch in den Kinderschuhen befindende Pferd „kostenpflichtiger Musikdownload“ aufzuspringen.

Der Musikdownload wurde erfolgreich unter dem Namen „hotvision.de“ in den Online-Shop des Unternehmens eingegliedert und ist somit auch selbständig anwählbar durch die URL „www.hotvision.de“, dh ohne zuerst über den Mediamarkt einsteigen zu müssen.

Zu Beginn hatte es nur eine Auswahl von circa 40 000 Musiktiteln, was bis heute jedoch auf eine beachtliche Anzahl von 300 000 Titeln ausgedehnt wurde.

Es werden vorwiegend Singles zum Verkauf angeboten, doch gibt es mittlerweile auch einige Alben. Jeder Musiktitel kann in Form von 30-sekündigen Audiostreams kostenlos vorab angehört werden. So hat Mediamarkt hier die Form des Pay-per-view, die bereits seit Jahren gewinnbringend bei Onlineagenturen eingesetzt wird, wo der Kunde zuerst einen kleinen Abstract des eigentlichen Artikels zu lesen bekommt und um den ganzen Artikel lesen zu können, dafür zahlen muss, erfolgreich umgesetzt, so dass der Kunde nicht die Katze im Sack kauft, sondern sich vorab bereits über die Qualität und eventuell, falls er keine genauen Vorstellungen hat, was er haben möchte, einfach mal reinschnuppern kann und auf diese Weise testen, ob er das, was er da vor sich hat auch haben möchte.

Für den Kauf eines Musiktitels mußte der Kunde noch bis zum 23.3.2004 zwischen 0.59 EUR und 2.39 EUR und für den Kauf eines Albums zwischen 12- und 16 Euro zahlen.

Seit dem 23.3.2004 bietet der Mediamarkt die Musik für maximal 99 Cent pro Track an.

Damit zog das Unternehmen mit „Eventim-Music“ mit, das nur eine Woche zuvor erstmalig Tracks in Deutschland zu einem Preis von 99 Cent anbot.

Um solche Preise möglich machen zu können, mußte Mediamarkt zuvor erst mit der Verwertungsgesellschaft GEMA einen Direktvertrag aushandeln, der den zu entrichtenden Urheberanteil dann auf einen günstigeren Satz festlegte.

Die erworbenen Musiktitel können auf der Festplatte gespeichert, einmalig auf portable Geräte übertragen und dreimal gebrannt werden. Songs aus den aktuellen Charts können bis zu 10 mal gebrannt werden, wofür der Kunde hier aber auch mit einem Preis von 2.39 Euro um einiges tiefer in die Tasche greifen muss (Preis bis zum 23.3.2004, seit dem 23.3.2004 maximal nur noch 99 Cent).

Alle Musiktitel sind im kopiergeschützten WMA-Format. Mit dem Download eines Musiktitels erhält der Kunde auch eine Lizenz mitgeliefert, die regelt, was der Käufer mit der Musikdatei alles machen darf. Hier wird von Mediamarkt empfohlen die Lizenz extern zu speichern, so falls es zu einem Datenverlust auf dem PC kommen sollte, man sich den Musiktitel eventuell neu herunterladen kann. Bezahlt wird über die gängigen Internetzahlungssysteme Firstgate und bill4net, die ich oben bereits ausführlich beschrieben habe.

Den Inhalt, also die Musikdateien, erhält hotvision.de von OD2, das ich ebenfalls oben im ersten Kapitel bereits beschrieben habe.

Schnellüberblick:

Gründungsdatum:	06.12.2002
URL:	www.hotvision.de
Gründer:	Mediamarkt
Angebot:	über 300 000 Musiktitel Singles und Musikalben
Preise:	bis Ende März 2004 zwischen 0.59 Euro und 2.39 Euro für Singles, zwischen 12 Euro und 16 Euro seit dem 23.3.2004 maximal 99cent für Singles
Format der Musiktitel:	WMA (Windowsmedia Audio Format)
Player:	nur im Windowsmedia-Player abspielbar

Zahlungsmittel:	Firstgate und bill4net
Erlösmodell:	transaktionsabhängig -> Pay-per-view
momentanter Stand der Webseite:	befindet sich zur Zeit im Umbau
Partner:	Tiscali DSL, AOL DSL, Jamba Schutzbriefe, BestMoments
Geschäftssitz:	85046 Infolstadt, Deutschland
Geschäftsführer:	Martin Gläser, Thomas Wünnenberg
Eintrag im Handelsregister:	Handelsregister Infolstadt unter HRB 2754, UST-Nr: 9124/183/50000, Ust-ID-Nr: DE812955254

4. Positionierung im Markt

Laut der Zeitschrift „Test“ vom Oktober 2004, belegt hotvision.de den sechsten Platz im Markt, geführt von AOL Musicdownloads, Apple iTunes Music Store, Connect Music-Downloads, Karstadt Music-Downloads und Kontor Musicdownloads.

Bei „Suchen und Finden“ hat hotvision.de als einziger unter allen getesteten Musikdownload-Plattformen mit „ausreichend“ abgeschnitten.

Mehr dazu ist in der Oktober-Ausgabe 2004 von Stiftung Warentest TEST nachzulesen.

5. **Begründete Prognose über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens**

Durch das neue Preismodell hat der Mediamarkt einen wichtigen Schritt in Richtung zukunftssträchtigem Musikunternehmen gemacht und sich an den Erfolg der amerikanischen Musikdownloadbörsen orientiert.

Inwiefern sie das zu einem ähnlichen Erfolg wie in den USA führen wird, wo der Apples iTunes-Musicstore monatlich über 3 Millionen Songs zum Preis von 99 Cent pro Musiktitel, Napster 2.0 um die 1.5 Millionen verkauft bleibt noch abzuwarten.

Doch ist es auf jeden Fall ein guter Schritt in Richtung Zukunft!

Ein Nachteil wäre aber, dass hotvision.de die Songs nur im WMA-Format anbietet.

Dh die Songs können nicht auf einen einfachen MP3-Player übertragen werden und können auch nur mit dem Player von Windows Microsoft abgespielt werden (mindestens Windows Media Player 9 oder neuer).

Außerdem ist der Besitz einer E-Mailadresse mitunter eine von vielen Voraussetzungen erfolgreich von hotvision.de Songs downloaden zu können, da der Downloadlink dorthin geschickt wird. Dh also, dass ein normaler Durchschnittsbürger, der über keine E-Mailadresse verfügt, diesen Dienst auch nicht nutzen kann, hier finde ich sollten auf jeden Fall andere Möglichkeiten gefunden werden, so dass auch Kunden ohne E-Mailadresse Songs downloaden können.

Es wäre ja schade, wenn eine eventuell breite Käuferschicht nur aus diesen Gründen zu einem anderen Anbieter wechselt, der diese Voraussetzungen nicht stellt.

Ein weiterer Nachteil ist, dass man diese WMA-Titel nur auf windows-basierten Systemen abspielen kann, dh Unixnutzer werden vollkommen außen vor gelassen, auch hier wieder wäre es wünschenswert ein einheitliches Format zu finden, das plattformunabhängig ist.

Alles in allem hat der Kunde sehr viele Voraussetzungen zu erfüllen, bevor er in den gewünschten Musikgenuss kommen kann, ein nichtversierter PC-Nutzer könnte sich hier schnell überfordert fühlen und die Webseite verdrossen verlassen und nicht mehr wiederkommen.

Hier möchte ich die Voraussetzungen, die Hotvision.de auf seiner Webseite auflistet noch einmal wiedergeben:

- 1) Einen PC, dazu Soundkarte und Boxen
- 2) Betriebssystem Windows 98SE, ME, 2000 oder XP
- 3) Internetzugang, E-Mail-Adresse
- 4) Microsoft Internet Explorer 5.5 oder neuer
- 5) Windows Media Player 9 oder neuer
- 6) Ausreichend Speicherplatz für die gewünschten Titeln
- 7) Aktiviertes JavaScript

Hierzu möchte ich allerdings gerne noch einen Kommentar aus einem Forum zitieren:

<http://www.chip.de/forum/thread.html?bwthreadid=628669>

Mindere Qualität, eingeschränkte Nutzbarkeit schrecken selbst den dümmsten Käufer ab.

Leider wird der Otto Normaluser nicht abgeschreckt. Denn

1. interessiert er sich nicht für Audiokompression (hauptsache es tönt)
 2. glaubt er, wenn man ihm sagt, 128 kbit WMA sind CD-Qualität
 3. liest er keine FAQ (da er nicht weiss, was FAQ heisst)
 4. klickt er bei ellenlangen, kleingeschriebenen Lizenzbestimmungen schnellstens auf ok.
- ("Otto Normaluser" ist hier nicht abwertend gemeint. Denn man kann schliesslich nicht alles wissen.)

Dh, also Kunden, die über die nötigen Systemvoraussetzungen verfügen, jedoch wenig Ahnung von der Materie haben, werden wohl nicht viel hinterfragen, sondern sich über den geglückten Download freuen. Ist dies wirklich wünschenswert für hotvision.de? Reicht ihnen dieser kleine Kundenkreis, der vermutlich auch noch nur zufällig auf diese Webseite gelangt ist wirklich aus?

Sollen solche Musikplattformen wie Hotvision.de nicht eigentlich den illegalen Musikdownload unattraktiv machen und so einen großen Markt für sich gewinnen?

Kann sich ein Unternehmen damit zufriedengeben?

Hier würde ich sagen, dass es dem Unternehmen noch nicht gelungen ist seine Ziele gelungen umzusetzen. Ich finde der Vorstand sollte sich nochmals darüber klarwerden was es erreichen möchte, wenn ihnen die wenigen nichtversierten Kunden genügen ist das ok, jedoch glaube ich nicht, dass dies dann ein lukratives Geschäft für die Zukunft ist.

Es ist einfach Fakt, dass Dateien im mp3-Format die beliebtesten sind, da sie auf jeder Plattform abspielbar sind und gute Musikqualität garantiert (voraussgesetzt eine Komprimierungsrate von minimal 128 kb/s).

Alles in allem sind diese WMAS, die nur begrenzt brennbar oder etwaig verwendbar sind und die Plattform Windows und Microsoft-Produkte preferieren nur eine mögliche Alternative für solche, die eh nicht viel mit Musik zu tun haben, dh aber auch wieder, diese Kunden werden niemals den Umsatz steigern können. Wenn hotvision.de sich in dieser Richtung nicht bald neu orientiert sehe ich keine großen Chancen für das Unternehmen Marktführer auf dieser Ebene zu werden oder auch nur ansatzweise großartigen Gewinn zu machen, da es ohnehin mittlerweile genügend Anbieter im Netz gibt, die ihre Songs auch im gängigen mp3-Format anbieten.

Ich muss zugeben, der Schritt zu neuen Verträgen mit Lizenzpartnern und somit verbundene Preisnachlässen ist ein sehr guter Schritt in Richtung Kundenfreundlichkeit und Kundengewinnung, doch ist noch viel Arbeit zu tun, bevor hotvision.de wirklich zu dem wird, was es auch leisten sollte. Das Angebot von zwei möglichen Zahlungsmitteln war allerdings eine sehr gute Lösung und mir ist nicht klar, wieso das abgeschafft wurde, auch wenn bill4net doch eine etwas komplizierte Lösung war. So rät der freie Autor und Berater Hannes Fehr zu Systemen, bei denen Internet-Anwender bereits offline registriert sind, da sie dieses System bereits kennen und ihm vertrauen.

Durch das Angebot von Firstgate und bill4net könnte der Kunde so frei wählen, ob er lieber auf diese offline-Version zurückgreifen möchte oder doch dem Online-System (Firstgate) vertraut, wobei sich dieses Unternehmen mittlerweile auch einen sehr guten Namen gemacht hat, dem man vertrauen kann.

I-sound hat am 8.März 2004 im seinem Test über hotvision.de wie folgt über bestimmte Kategorien entschieden:

Auswahl	★★★
Handling	★★★★★★
Preis	★★★
Verbindung	★★★★★★
Qualität	★★★★

In Punkto Auswahl und Qualität könnte hotvision.de also noch so einiges an sich machen. In Richtung Preis hat sich ja zum 23.März 2004 bereits einiges getan. Auch Handling und Verbindung sind einwandfrei.

Leider gibt der Mediamarkt keine konkreten Zahlen bekannt, was nicht gerade für den Erfolg des Unternehmens in dieser Richtung spricht!

Hier das Antwortschreiben auf meine Anfrage hin:

Ticket-Nr.: 7065623
Kundennummer: 0
Sehr geehrte Frau Abadzic,

vielen Dank für Ihre Anfrage und das mit ihr bekundete Interesse an unserem Unternehmen.

Gewiss sind Angaben aus der Praxis für wissenschaftliche Arbeiten oftmals unerlässlich. Da wir uns jedoch grundsätzlich nicht zu Strategie und Entwicklung unseres Unternehmens oder zur Entwicklung einzelner Produktbereiche oder Warengruppen äußern, bitten wir Sie um Verständnis, dass wir Ihrer Bitte nicht Folge leisten.

Mit freundlichen Grüßen
Bastian Schmidmeier
Kundenbetreuung Musikdownload
Media Markt Online GmbH

6. FAZIT:

Der Slogan von Mediamarkt „Ich bin doch nicht blöd“ kann hier wohl ganz klar als Ausspruch vieler Kunden gewertet werden, die sich auf der Webseite von hotvision.de wiederfinden und ihr nach wenigen Minuten enttäuscht wieder den Rücken zukehren.

Wenn sich das Unternehmen nicht weiterentwickelt in Richtung Kundenwünsche, so sehe ich keine großen Chancen für den Mediamarkt sich in dieser Branche zu etablieren, höchstens als spezialisierter WMA-Anbieter für eine kleine Kundenzahl.

Aber wer weiß, vielleicht ist genau dies ja der Grund für ihren Umbau und wir erleben in Kürze ein „hotvision.de“ in ganz neuem Gewand mit Songs in mp3-Format, besserem Umgang der Rechtevergabe und Unabhängigkeit von Betriebssystemen – lassen wir uns überraschen!

7. Quellenangaben:

www.hotvision.de

http://www.emar.de/emar/insider/themen/20381/index_print.html

<http://www.chip.de/forum/thread.html?bwthreadid=628669>

http://www.telekom-presse.at/channel_internet/specials_webmusik_14038.html

http://134.34.53.162:8081/K3Struts/forumBrowser.do?inFocus_Display_keyAll=151_forum4#focus

<http://www.bill4net.de/index2.htm>

http://www.chip.de/artikel/c_artikelunterseite_11424699.html?tid1=20433&tid2=0

<http://www.heise.de/newsticker/meldung/32921>

<http://www.firstgate.de/>

http://www.i-sound.net/index.php?page=detail&anbieter_id=12

<http://www.flensburg-online.de/diverses/musik-hotvision.html>

http://www.mp3-world.net/news/32503_10-kostenpflichtige-musikdienste-im-internet.html