

FINDET DIE DIGITALE REVOLUTION IN DER VERLAGSBRANCHE NICHT STATT?

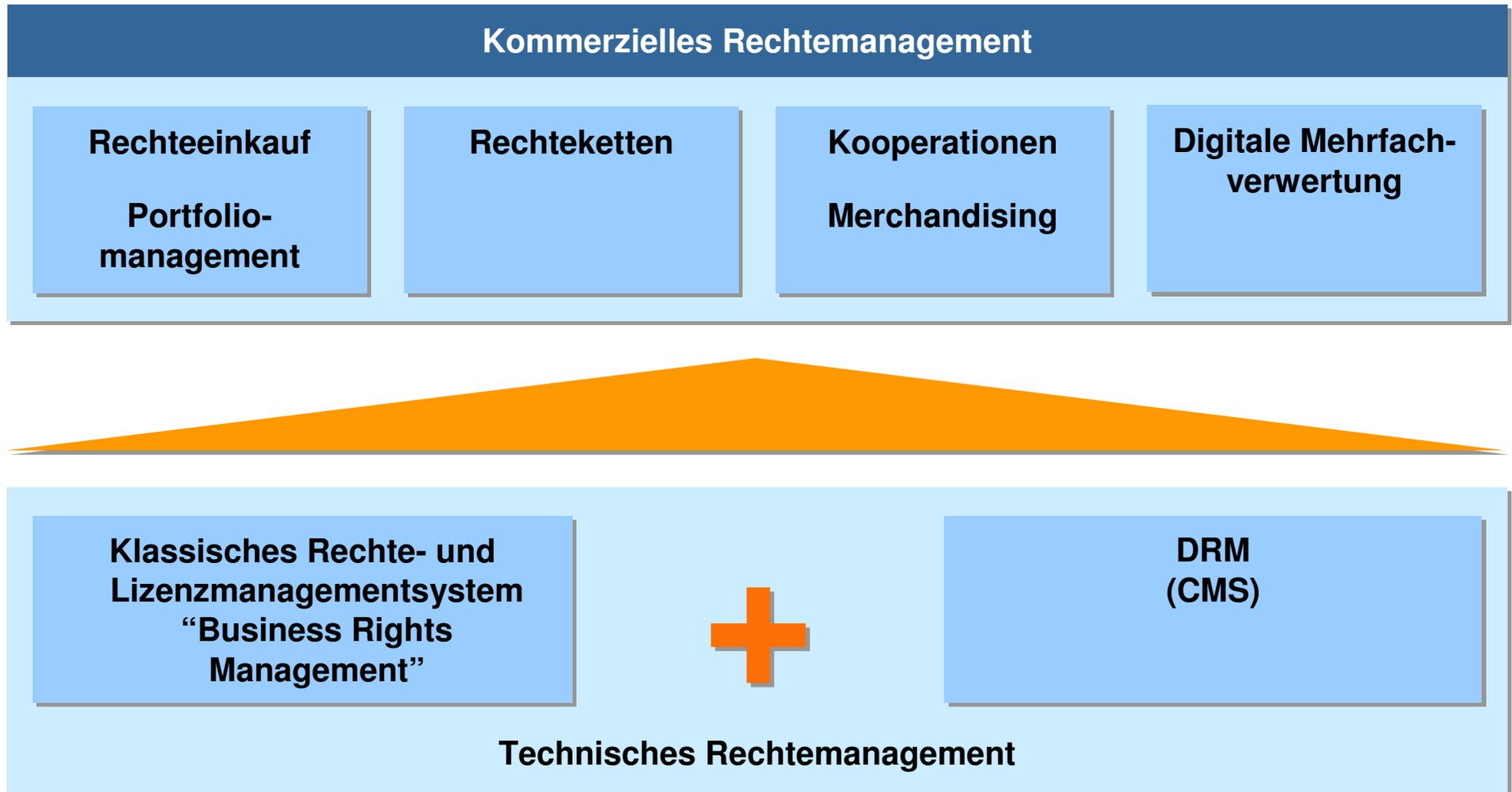
**Vortrag anlässlich der Konferenz
Digital Rights Management 22. April 2004**

Dr. Rolf Grisebach

THEMEN

- ➔ **Elemente des digitalen Rechtemanagements**
- ➔ **Relevanz nach Mediengattungen**
- ➔ **Auswirkungen auf Verlagsangebote und –prozesse**

DIGITALES RECHTEMANAGEMENT IST EIN ELEMENT DES STRATEGISCHEN RECHTEMANAGEMENTS



TRENDS IM RECHTEMANAGEMENT

Höhere Investments mit kurzer Amortisationszeit bzw. hoher Floprate

- **Kaum Chance für sogenannte Sleeper**
- **Verstärkter Druck Marketingbudgets zu erhöhen**

Höhere Fragmentierung des Angebots und der Zielgruppen

Zunahme an Komplexität

- **Wegfall zeitlicher und geografischer Barrieren**
- **Vielzahl von Vertriebskanälen und Distributionspartnern**

„Nebenrechte“ oft wichtiger als Hauptverwertungsrecht („Star Wars“ Effekt)

HITS/BESTSELLER BEDINGEN SYSTEMATISCHE DIFFERENZIERUNG BEIM RECHTEMANAGEMENT

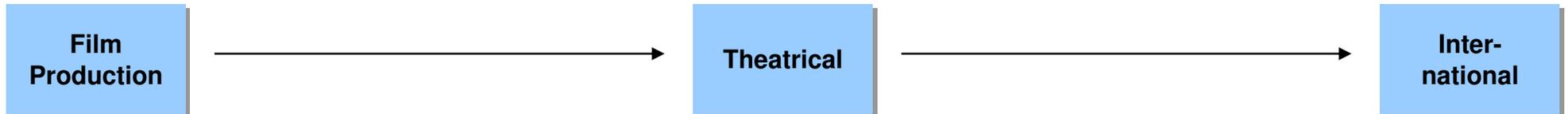
Warum Explosion der Rechtekosten bei Hits?



RECHTEKETTEN WERDEN LÄNGER UND KOMPLIZIERTER

Beispiel US Filmindustrie

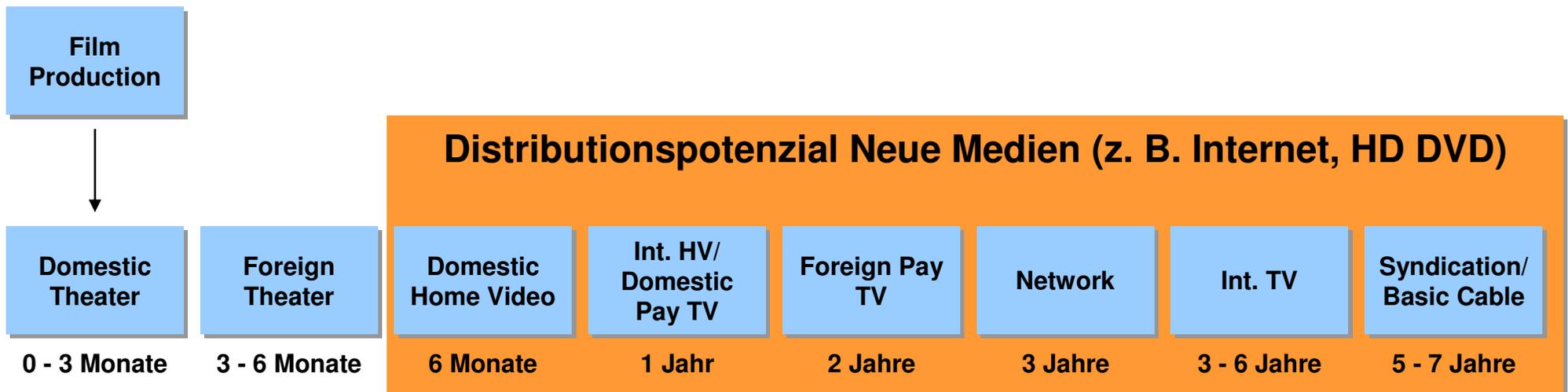
1946



1974



Heute



DIGITALE MEHRFACHVERWERTUNG NIMMT IN ALLEN MEDIENKATEGORIEN ZU, ALLERDINGS IN UNTERSCHIEDLICHER GESCHWINDIGKEIT

Zeitungen



Websites, Mobile Angebote

Fachzeitschriften



Digitale Bibliotheken, Lizenzen

Bücher



E-book (Nische), Websites zum Buch/Hörbuch

Musik



Download Angebote, (illegale) Kopien und Tauschbörsen

Film/TV

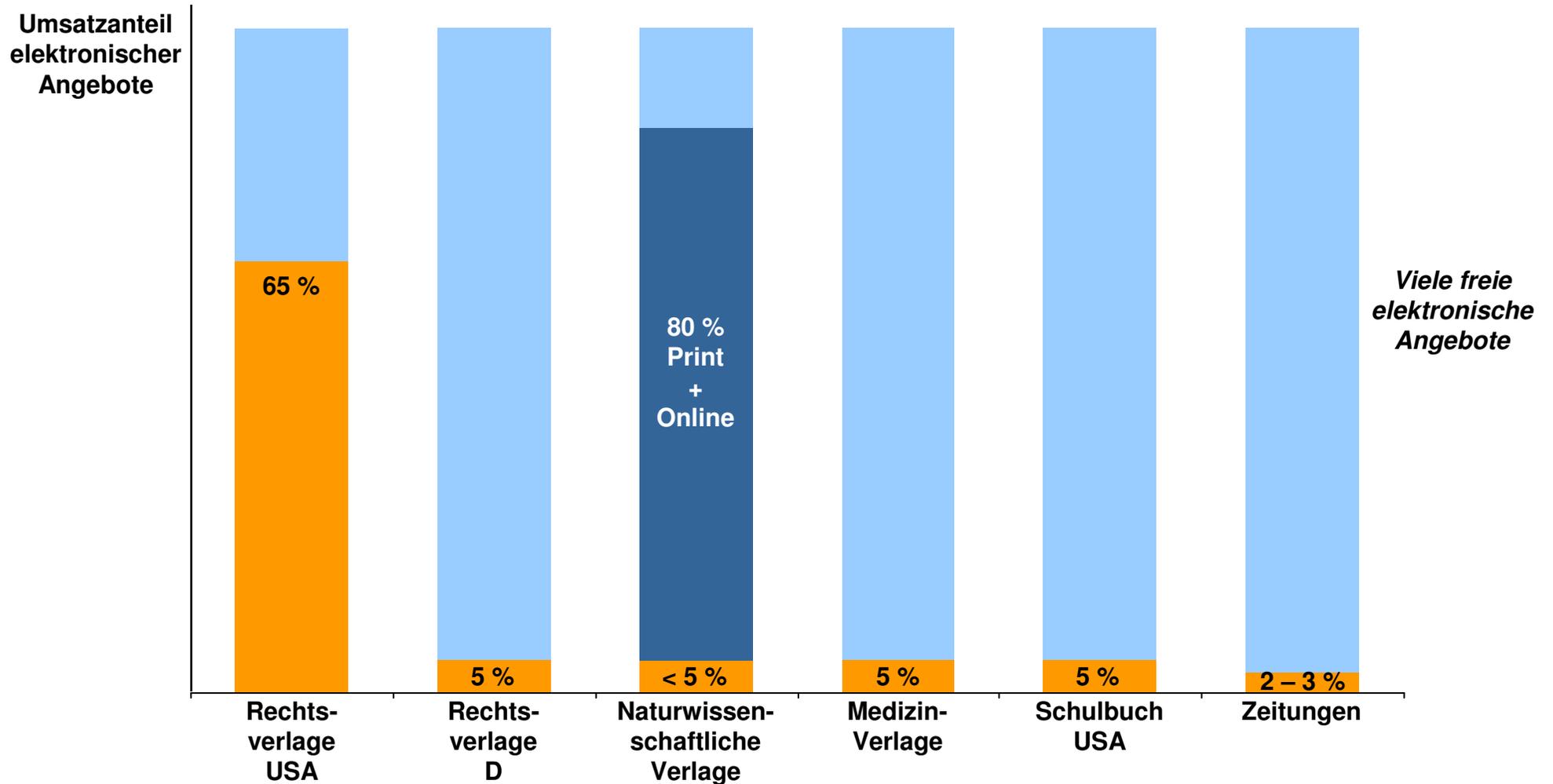


Download Angebote, (illegale) Kopien und Tauschbörsen

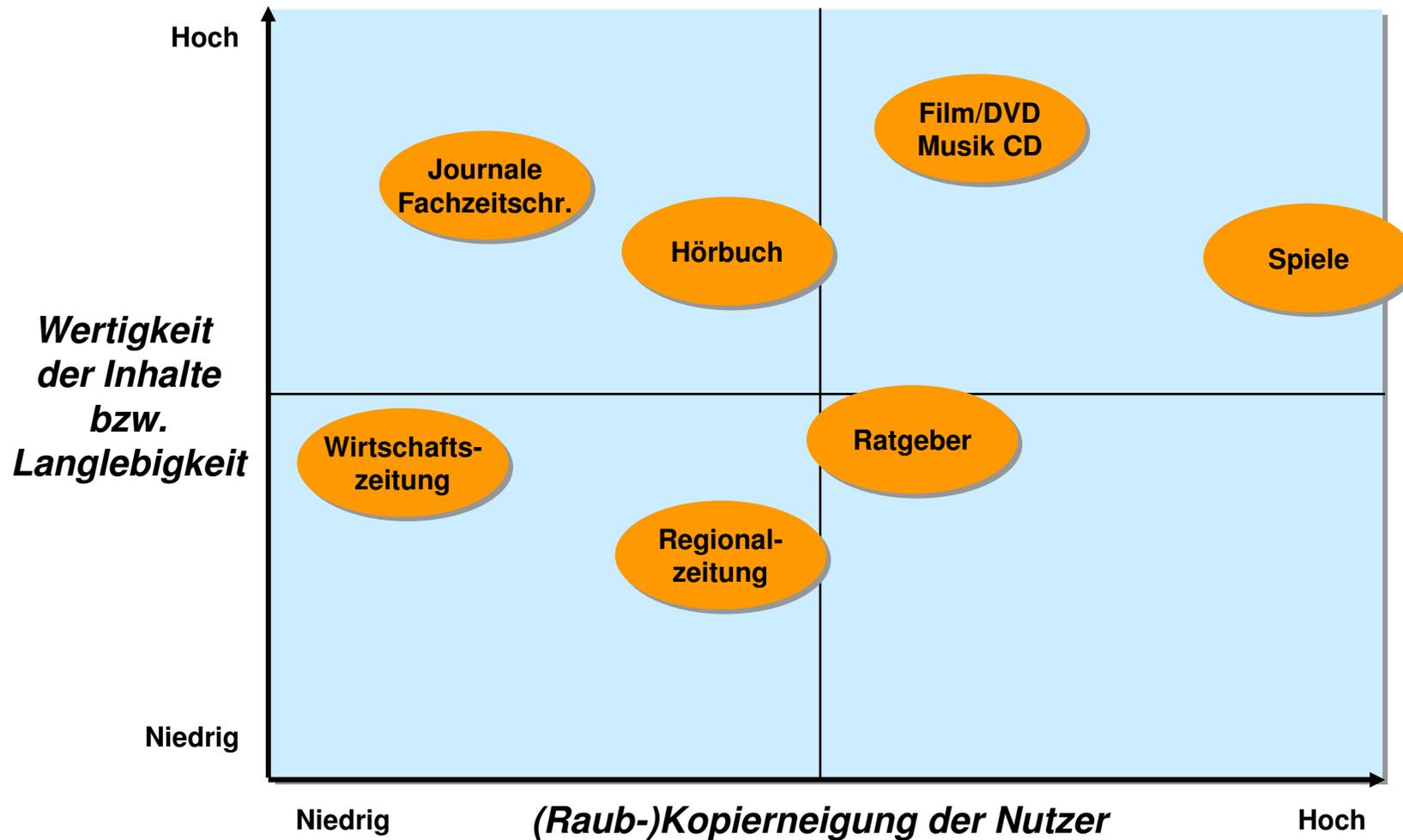
 **Digitale Nutzung ist technisch möglich, vom Kunden erwünscht und lässt sich nicht aufhalten**

 **Medienunternehmen müssen digitale Produkte mit neuen Geschäftsmodellen und adäquater Rechteabsicherung anbieten**

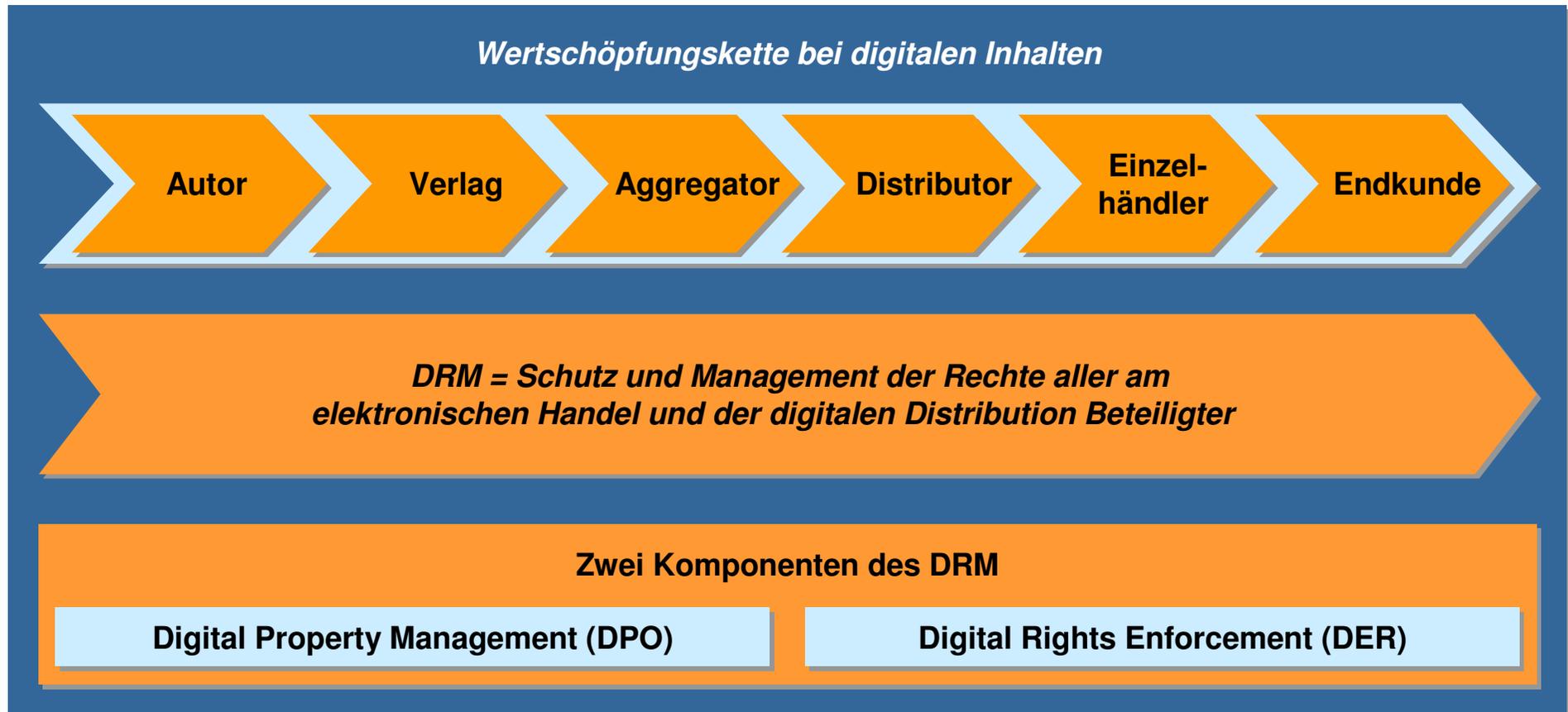
NOCH IST DER (UMSATZ-) ANTEIL ELEKTRONISCHER ANGEBOTE SEHR UNTERSCHIEDLICH BEI VERLAGSPRODUKTEN – ABER HINSICHTLICH DER NUTZUNG SIND DIGITALE PRODUKTE SCHON SEHR BEDEUTSAM



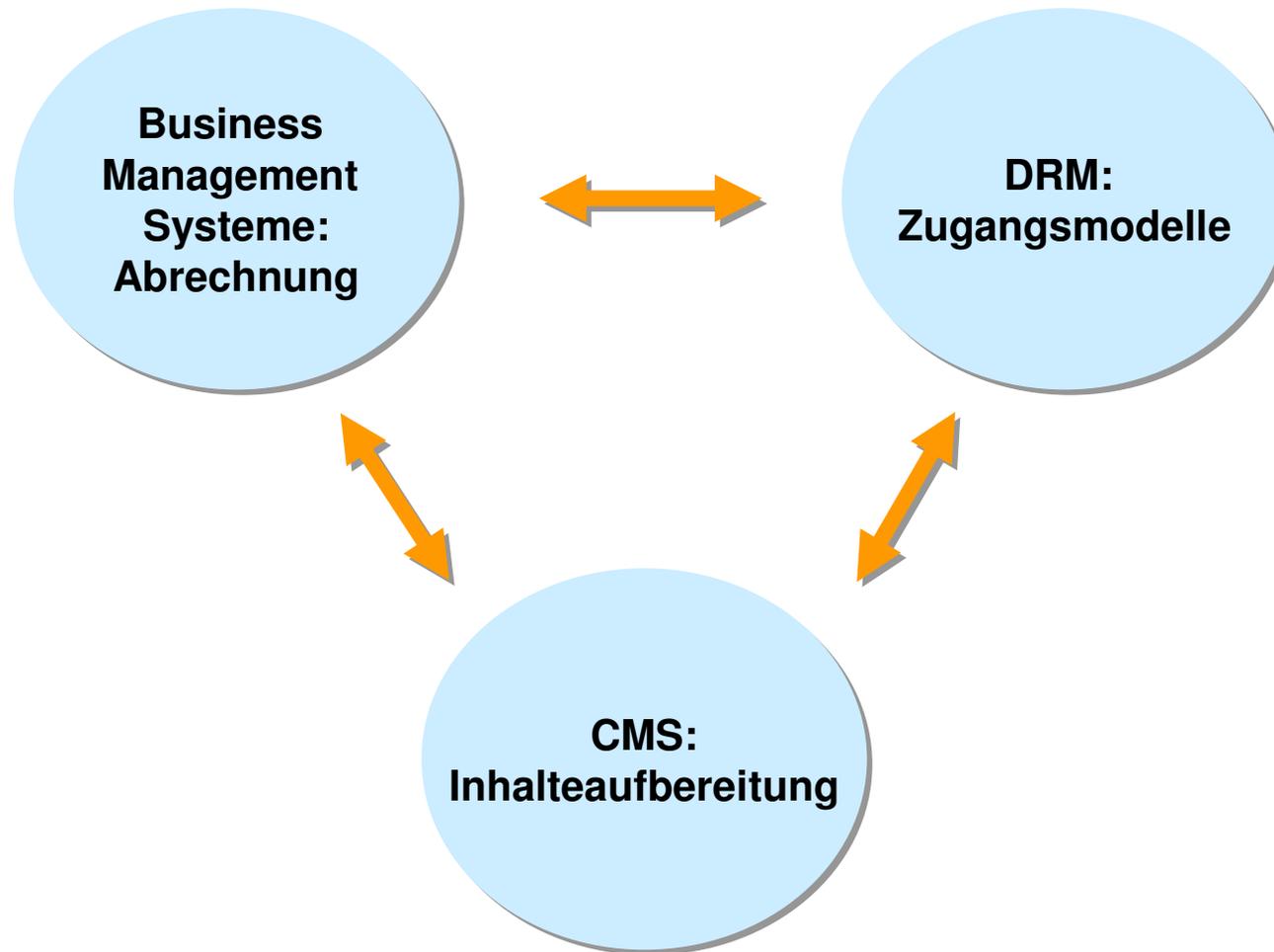
DIGITALE KOPIE HAT UNTERSCHIEDLICHE RELEVANZ UND IMPLIKATIONEN JE NACH MEDIENSEGMENT



DRM IN DER DIGITALEN WERTSCHÖPFUNGSKETTE



ZUKÜNFTIGE SYSTEME FÜR RECHTEMANAGEMENT SOLLTEN SCHNITTSTELLEN MIT ABDECKEN



ANFORDERUNGEN AN EIN DRM

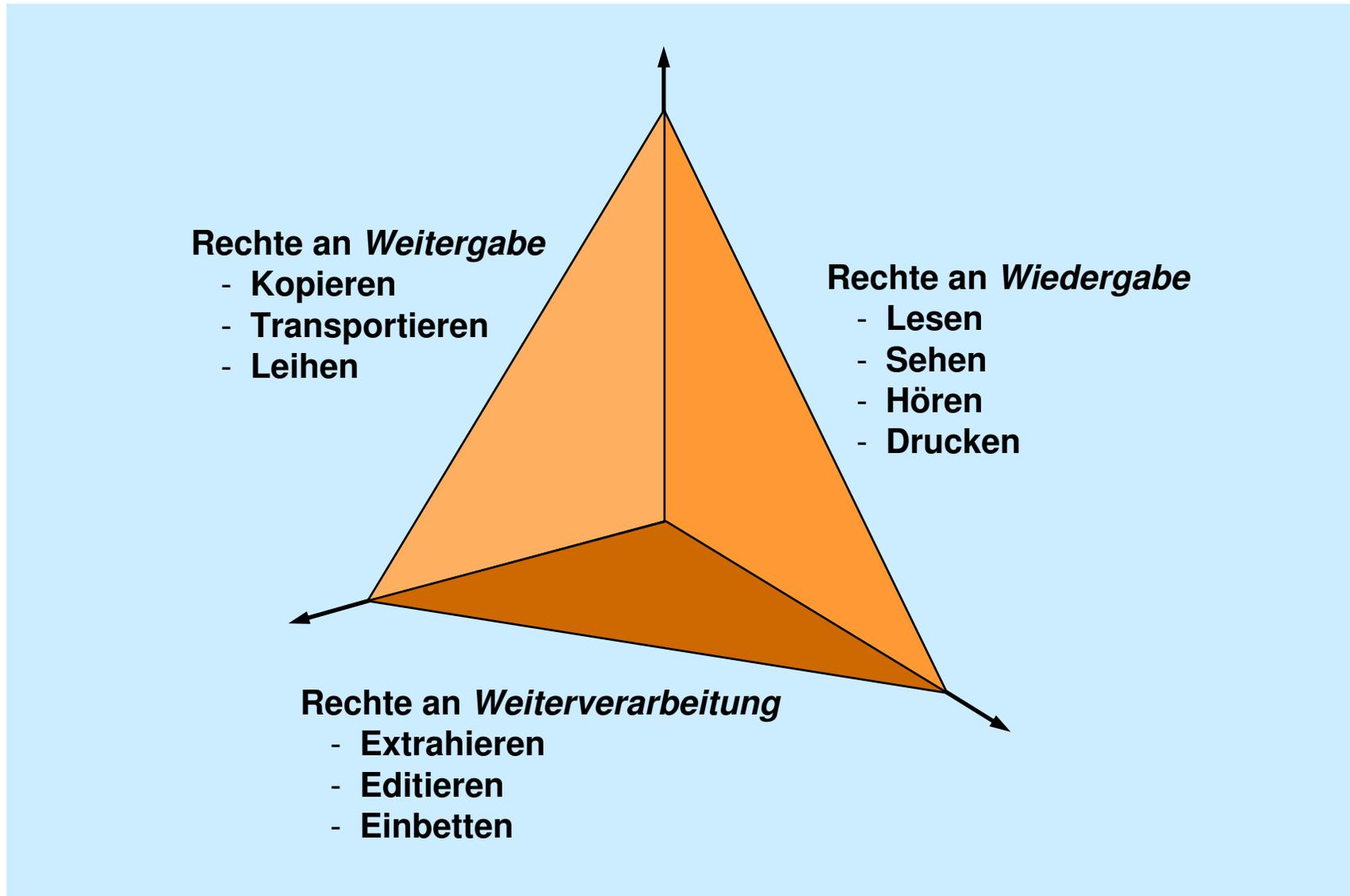
Anforderungen aus Verlagsicht

- **Sichere Bezahlung**
- **Sichere Inhalte-Distribution über unsichere Netze**
- **Festlegung und Einhaltung der Nutzungsbedingungen**
- **Kein illegitimer Zugang zu Inhalten/
keine Anfertigung illegitimer Kopien**
- **Unabstreitbarkeit von Transaktionen**
- **Auswertung des Nutzerverhaltens/
Informationen über den Nutzer**
- **Effektive Umsetzung von Geschäftsmodellen**

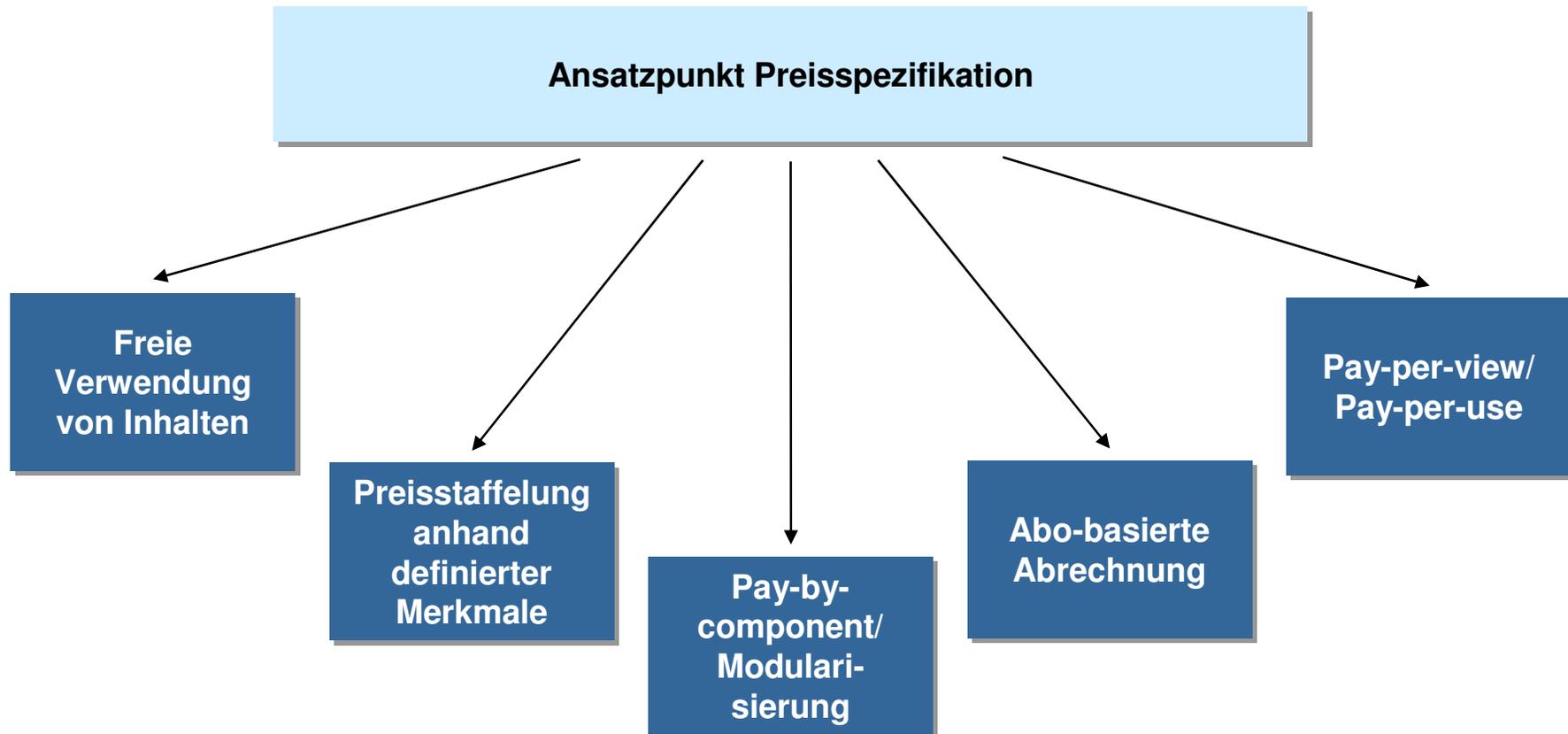
Anforderungen aus Kundensicht

- **Sichere Bezahlung**
- **Authentizität**
- **Privatkopie**
- **Usability**

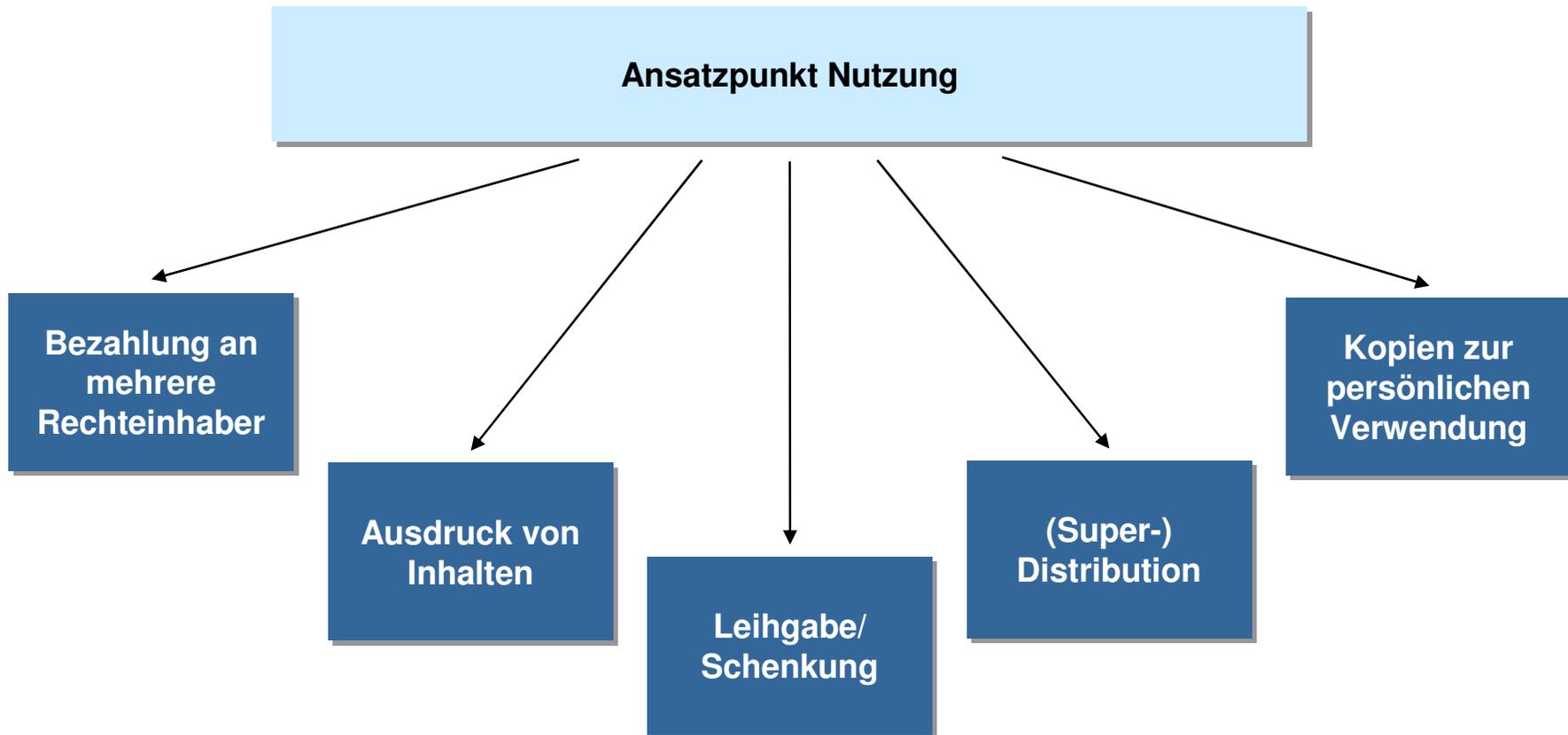
DIE DIGITALISIERUNG SCHAFFT KOMPLEXE RECHTEPAKETE



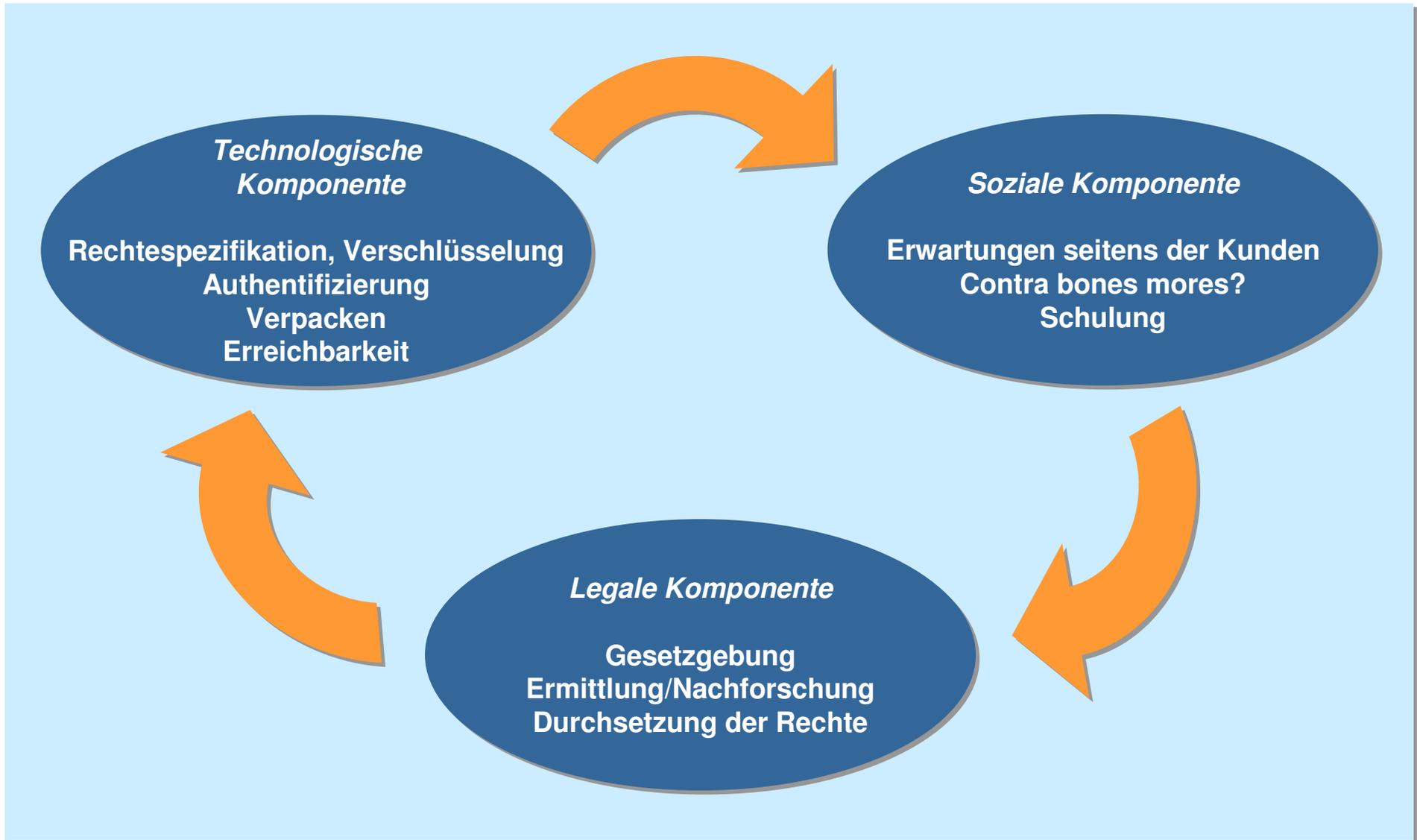
DRM ERMÖGLICHT INNOVATIVE PREISGESTALTUNG



DRM SCHAFFT VORAUSSETZUNGEN FÜR DIFFERENZIERTE NUTZUNGSARTEN



DRM UMFASST WEITERE KOMPONENTEN



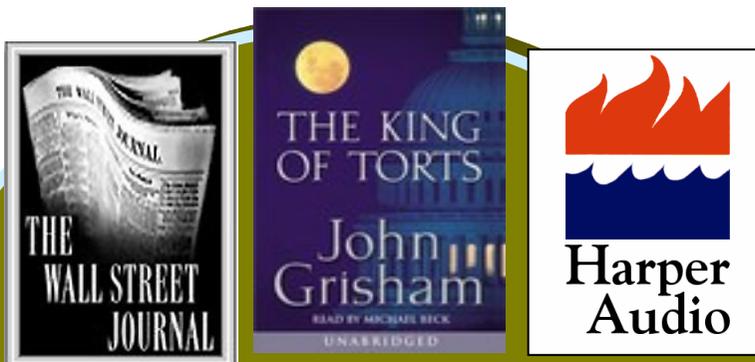
Der Audible-Service: Höre was Du möchtest, egal wann und wo!

1) Browse

2) Probehören/Kaufen

3) Download

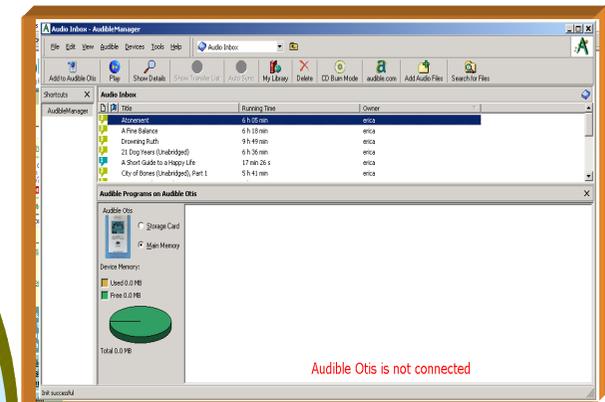
www.audible.com



RobinWilliams@audible.com



Audible Manager



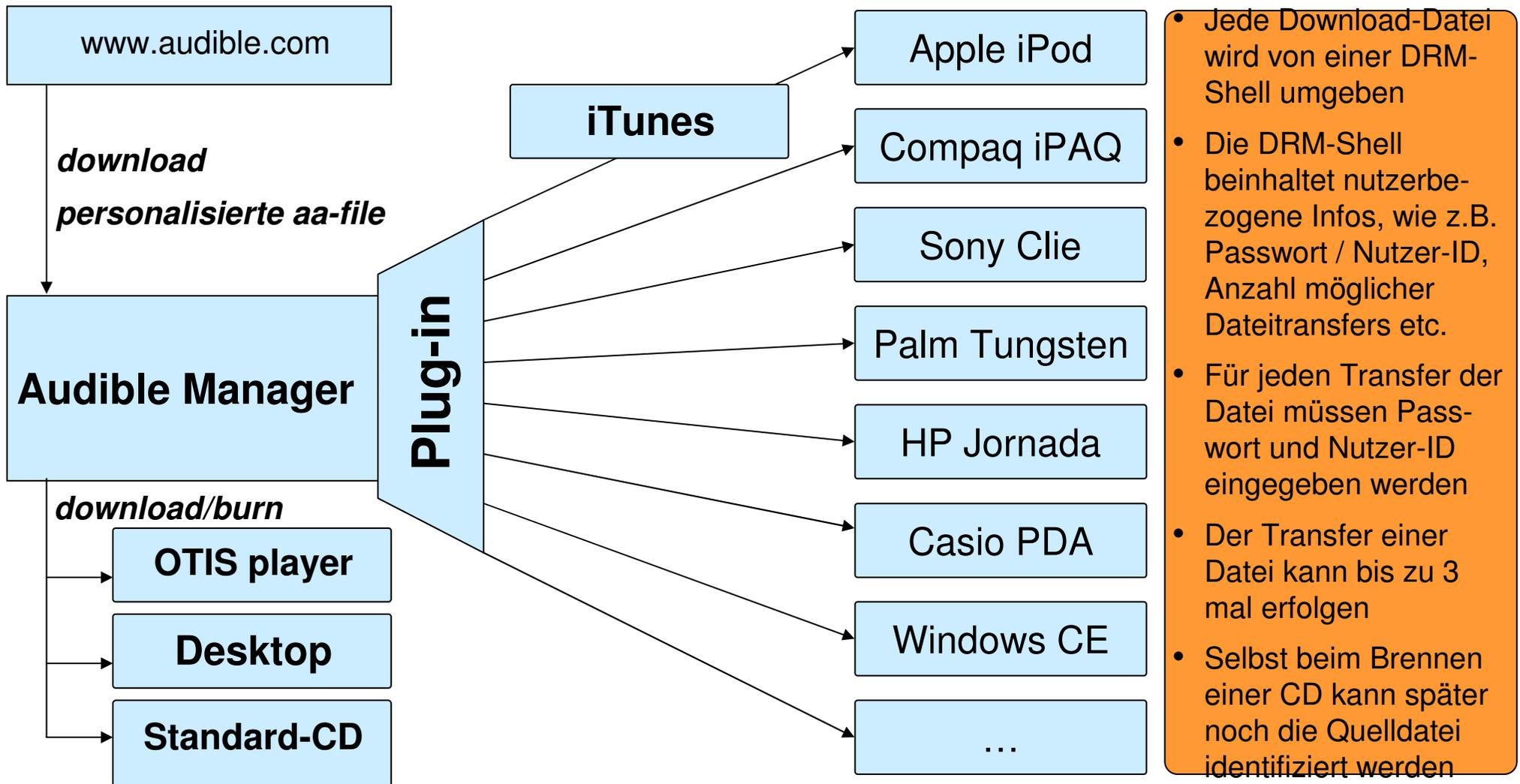
Audible Otis is not connected

Audible Content

AudibleReady Players

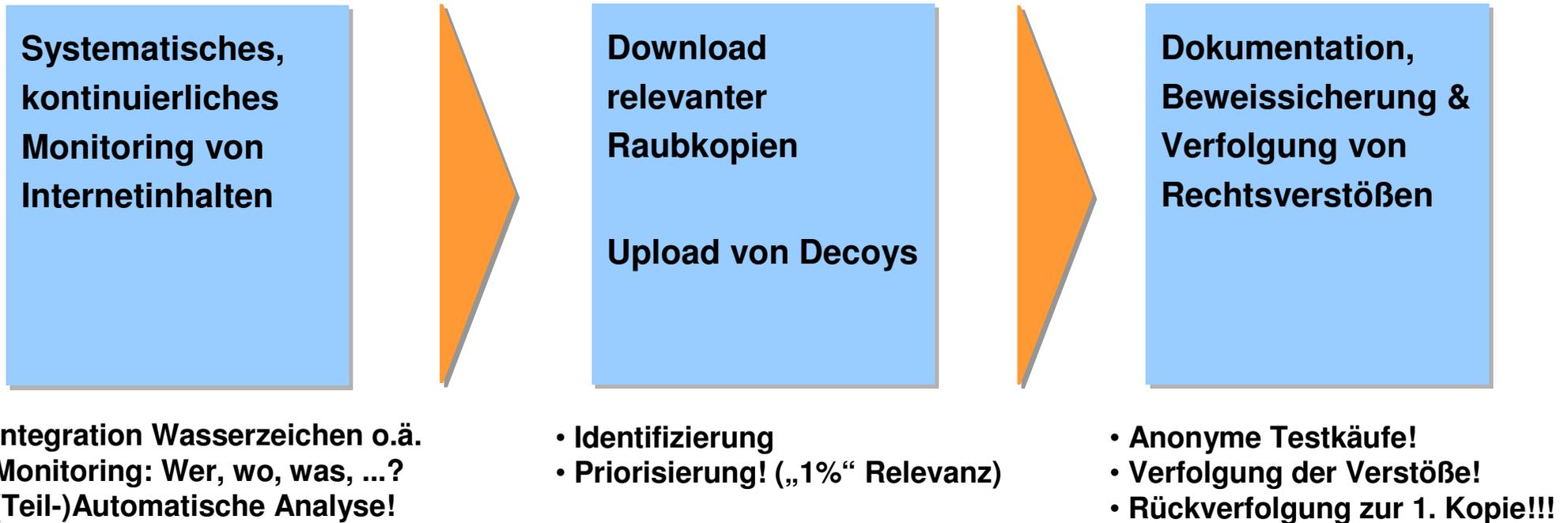


Audible schützt die Rechte der Verleger/Autoren durch ein einmaliges DRM



- Jede Download-Datei wird von einer DRM-Shell umgeben
- Die DRM-Shell beinhaltet nutzerbezogene Infos, wie z.B. Passwort / Nutzer-ID, Anzahl möglicher Dateitransfers etc.
- Für jeden Transfer der Datei müssen Passwort und Nutzer-ID eingegeben werden
- Der Transfer einer Datei kann bis zu 3 mal erfolgen
- Selbst beim Brennen einer CD kann später noch die Quelldatei identifiziert werden

IT-UNTERSTÜTZTE ANSÄTZE FÜR DEN SCHUTZ DER MARKEN- UND URHEBERRECHTE

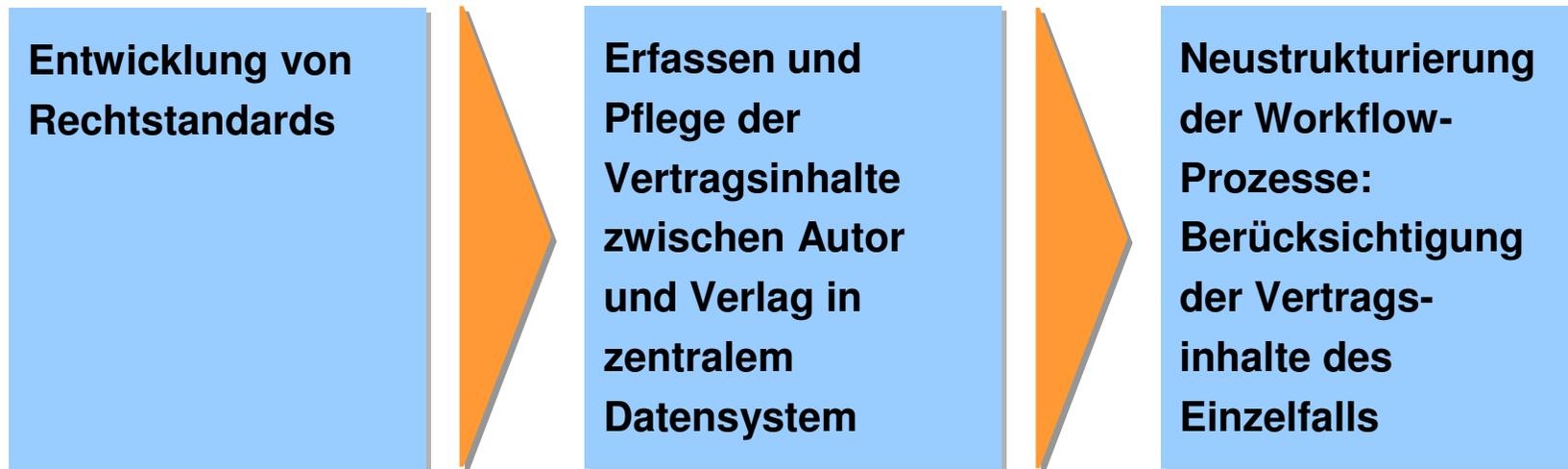


Browserbasierte Workflow-Unterstützung

- Systematische Zusammenarbeit (Vertrieb, Dienstleister, Rechtsabteilung, Marketing, etc.) nur mit Tools effizient!

WICHTIGE SCHRITTE AUF DEM WEG ZU EINEM PROFESSIONELLEREN RECHTEMANAGEMENT

Beispiel Buchverlage



FAZIT

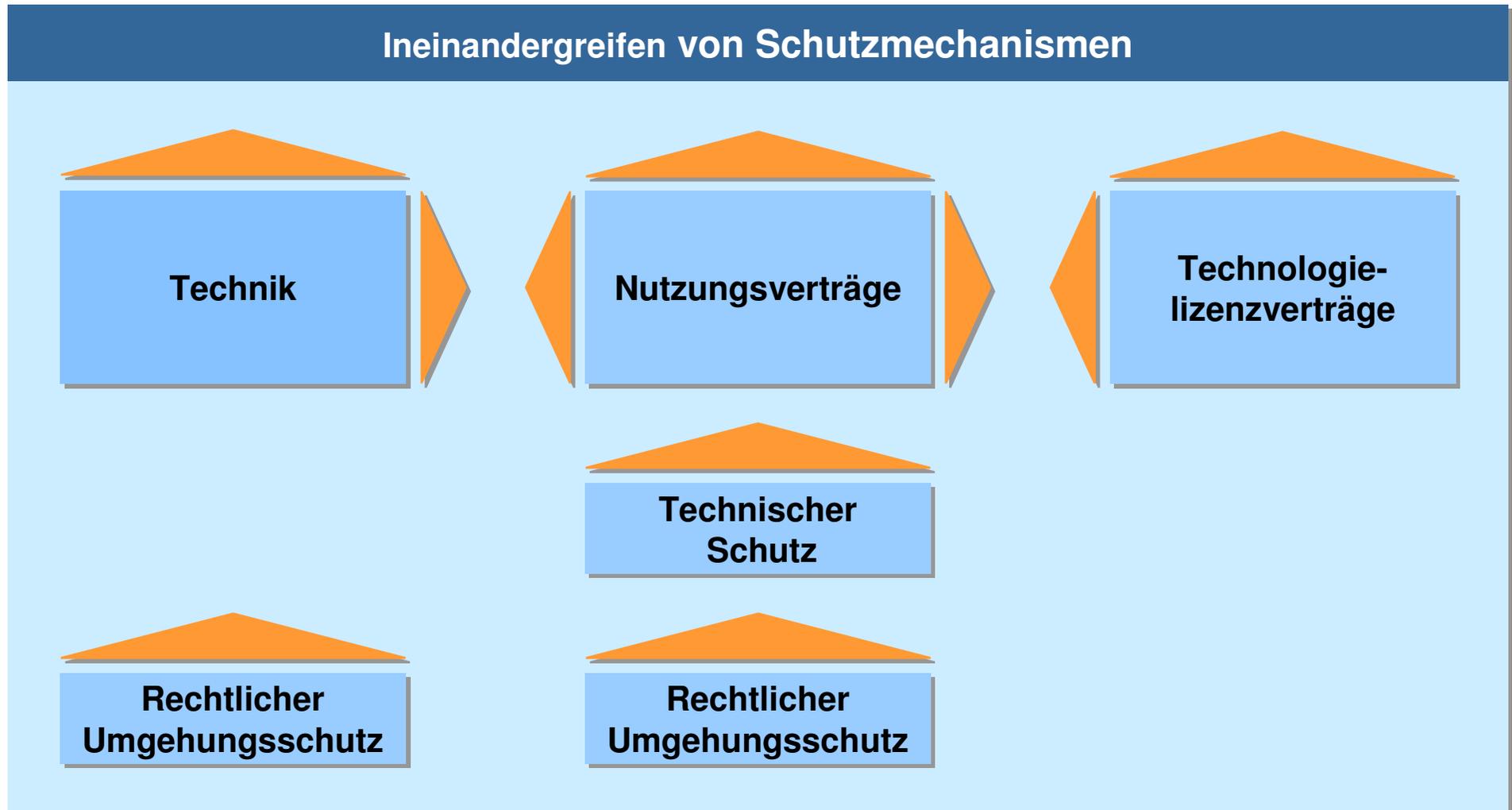
- 1.** Die Digitalisierung der Inhalte findet je nach Mediensegment unterschiedlich schnell statt. Auch die Relevanz von Raubkopien unterscheidet sich aufgrund der Wertigkeit der Inhalte und der Compliance der Zielgruppe
- 2.** Digitales Rechtemanagement sollte Bestandteil eines umfassenden strategischen Rechtemanagements sein
- 3.** Strategisches Rechtemanagement kann neben dem Schutz vor Erosion bestehender Umsätze zu positiven Kosteneffekten und Enabling neuer Geschäftsmodelle führen
- 4.** Es zeichnen sich aber noch keine Standards ab
Software und Systeme sind verfügbar. Die Gefahr, dass der Nutzer und die Organisation noch überfordert werden, ist jedoch groß



Stufenweises Vorgehen und Prioritätensetzung daher zu empfehlen

BACKUP

LEGALE SCHUTZMECHANISMEN IM DRM



IMPLIKATIONEN – GESCHÄFTSMODELLE

Preis als Hebel

Ansatzpunkte für neue Geschäftsmodelle basierend auf den technischen Möglichkeiten von DRM

Freie Verwendung von Inhalten als Preisspezifikation

- Inhalte zur freien Verwendung, jedoch unter der Kontrolle von DRM-Systemen
- V. a. zur Verwendung als Teaser, i. e. aus marketingtaktischen Gründen
- Möglichkeit lediglich Teile des Werkes zur freien Verwendung zur Verfügung zu stellen, wobei das gesamte Werk kostenpflichtig bleibt
- Insbesondere neue Anwendungsmöglichkeiten im Bereich des Serial Marketing

Staffelung von Preisen anhand definierter Merkmale

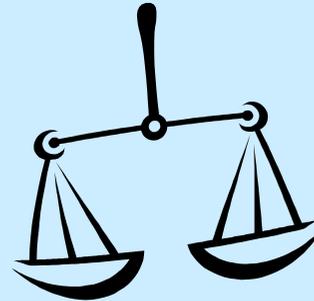
- Multiple Preislevel abhängig von der Quantität der erworbenen Produkte oder
- der jeweiligen Zeit der Nutzung der Inhalte bei zeitbasierter Abrechnung oder
- z. B. der Art der Navigation durch eine Sammlung von digitalen Objekten (hier kann z. B. bei HB die Tiefe des Informationsgehalts als Strukturierung dienen und die Abrechnung anhand der Navigationsebene erfolgen – e. g. je tiefer die Ebene, desto teurer der Zugang zu Informationen)

Pay-per-View

- Möglichkeit zur Ansicht der Inhalte sowohl online als auch offline
- Optimal wäre die Ermöglichung von Pay-per-View, ohne dass der Nutzer online sein muss
- Denkbar wäre z. B. ein Auszug aus Wirtschaftsdatenbanken auf mobilem Gerät und deren Aktivierung nach Bedarf und Abrechnung beim nächsten Besuch des Internets

WAHRUNG DER INTERESSENBALANCE DES URHEBERRECHTS

**Interesse der Urheber:
Vergütung**



**Interesse der
Allgemeinheit: Nutzung**

Ergänzung des DRM durch Aspekte des *User Rights Management* (URM):

- **Berücksichtigung des öffentlichen Interesses an freiem Zugriff auf Wissen**
- **Faire Nutzungsbedingungen für Endnutzer**
- **Klarheit über Nutzungsberechtigung**
- **Wahrung des Rechts auf Privatheit und anonyme Wissensnutzung**
- **Keine Behinderung der wirtschaftlichen Betätigung der Verwerter von Wissensprodukten**

IMPLIKATIONEN – GESCHÄFTSMODELLE

Nutzung als Hebel

Ansatzpunkte für neue Geschäftsmodelle basierend auf den technischen Möglichkeiten von DRM

Leihgabe seitens der Kunden

- Kunden können die Möglichkeit haben, Inhalte an Personen im Bekanntenkreis auszuleihen
- Es sollte beachtet werden, dass bei "realer" Leihgabe der ursprüngliche Nutzer keinen Zugang zu den Inhalten während der Zeit der Leihgabe hat
- Ein Transfer der Inhalte zum Leihenden ist nicht notwendig
- Dem Beliehenen kann die Möglichkeit gegeben werden, eine Leihgebühr zu verlangen oder Lizenzen zu erheben. Denkbar wäre hier eine Beteiligung des Rechteinhabers am Erlös durch die Leihgebühr – jedoch in geringerem Maße als bei direktem Erwerb um die "Marketingaktivitäten" des Beliehenen zu fördern und entgelten

Institutionelle Leihgaben

- Zeitbasierte und mengenbasierte Leihgabe auf Basis der anfangs erworbenen Quantität an Produkten ermöglicht Wertschöpfungsmöglichkeiten im Bibliotheks- und Unternehmensbereich
- Zusätzlich könnten Kunden die Möglichkeit haben, Inhalte durch Spende Bibliotheken zur Verfügung zu stellen. Möglichkeit der Kommunikation der Vorteile von DRM-Systemen für die Allgemeinheit. Die transferierten Inhalte könnten vom Original verschiedene Rechte tragen.

IMPLIKATIONEN – GESCHÄFTSMODELLE

Nutzung als Hebel

Ansatzpunkte für neue Geschäftsmodelle basierend auf den technischen Möglichkeiten von DRM

Superdistribution

- **Superdistribution mit flexiblen Parametern hinsichtlich der Rechte und Abrechnungsszenarien von Kunden die über Superdistribution erreicht wurden**
- **Möglichkeit der Superdistribution über verschiedene Endgeräte wird von DRM-Systemen unterstützt und kann gezielt für Marketing-Aktionen insbesondere zur Lenkung von Nachfrage auf umsatzschwache Endgerätetypen verwendet werden**
- **Vorteile**
 - **Erhöhte Akzeptanz bei Kunden**
 - **Geringere Marketingkosten**
 - **Deutlich höhere Geschwindigkeit der Verbreitung von Inhalten**
 - **Möglichkeit Schlüssel-Verteilungspunkte gezielt zu identifizieren und anzusprechen**
 - **Geringere Belastung der Infrastruktur der Inhaltelieferanten, da Distribution dezentral erfolgt**

GRUNDLAGEN – EINFÜHRUNG

Gedankliche Aufteilung von DRM in 2 Komponenten

DRM wird oft als ein System bestehend aus zwei Komponenten beschrieben:

Digital Property Management (DPO)

- Management des Eigentums an Inhalten und sonstigen existierenden Rechten
- Generierung von Angeboten an Kunden, welche die Konditionen für die Nutzung der Inhalte enthalten
- Generierung von Nutzerverträgen für die Lizenzierung von Inhalten
- Schnittstelle zu CM-Systemen um die adäquaten Inhalte zur Verfügung stellen zu können
- Schnittstelle zu Identitätsmanagementsystemen
- Schnittstelle zu eCommerce-Systemen zwecks Auftragsabwicklung, i. e. Zahlung
- Reporting von Lizenzierungsaktivitäten und von Zahlungsströmen aus Rechtenutzung

Digital Rights Management (DER)

- Gewährleistung der Einhaltung von Nutzungsrestriktionen
- Nachverfolgung von Inhalten (e. g. mittels digitaler Wasserzeichen, s. u.)
- Unterstützung der Verschlüsselung und Entschlüsselung von Inhalten, inkl. Key Management