

# Ausbildung zum TV-Manager

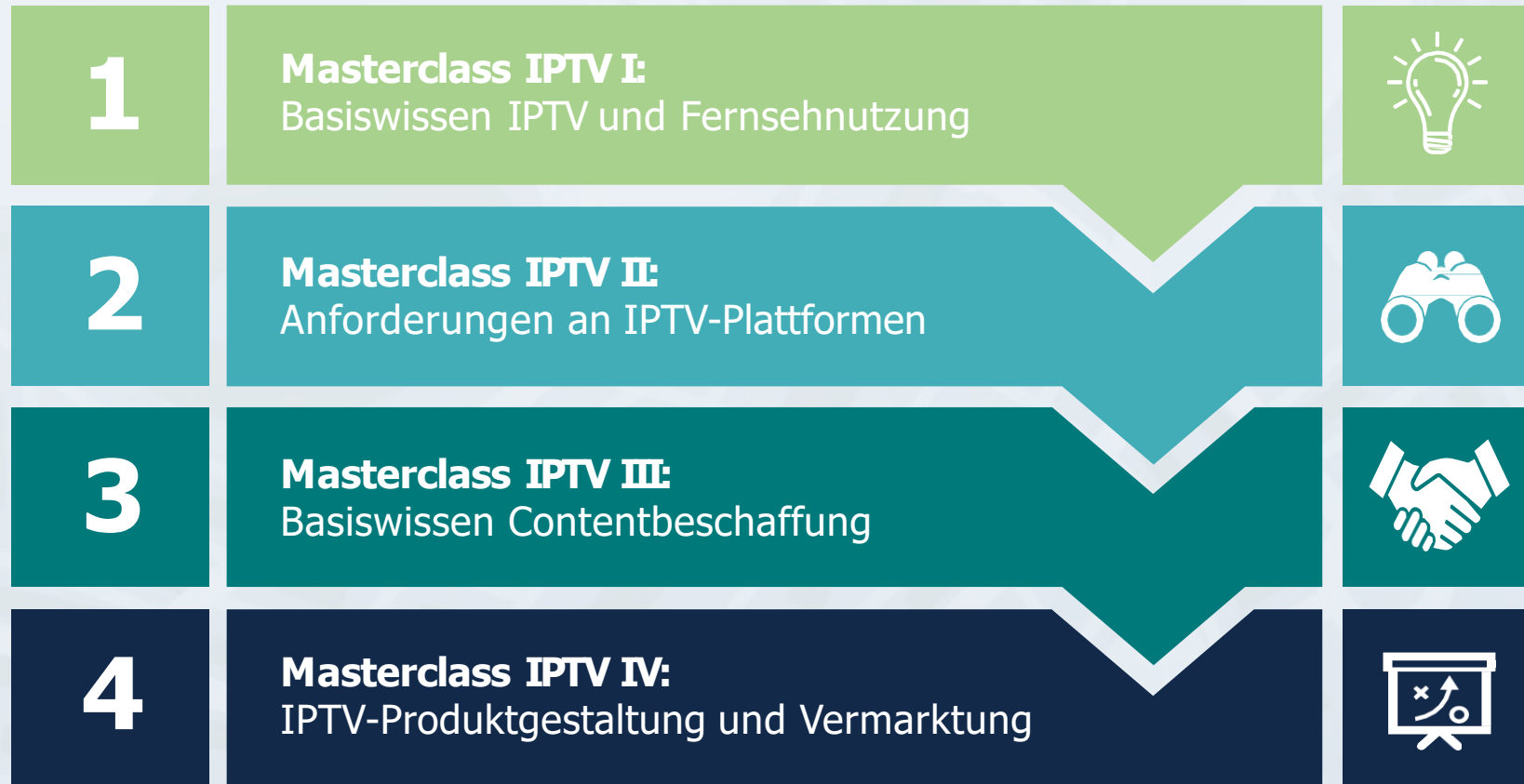


# Der Trainer Christian Heinkele

- Dipl.-Kfm. Universität Augsburg & University of California, Berkeley
- Selbständiger Unternehmensberater, Podcaster und Trainer
- Moderator und Speaker für das Thema Fernsehen der Zukunft
- Über 18 Jahre Führungserfahrung in der Medien- und Telekommunikationsindustrie (u.a. M7 / Canal+, Eutelsat, Unitymedia, Deloitte)
- Kernkompetenzen und Spezialthemen:  
Lizenzierung von TV-Sendern und TV-Content, Produktmanagement, Aufbau von (TV-) Plattformen, Vermarktung & Vertrieb von TV-Produkten, B2B Excellence, Digital Leadership, Verhandlungen



# Ausbildung zum TV-Manager IPTV: Konzeptionierung und Struktur



- Die Tagesseminare werden 2022 ausschließlich online angeboten.
- Die Trainingszeiten sind von 9.00 bis 17.00 Uhr und beinhalten insgesamt acht Seminareinheiten von je 45 Minuten.
- Die Teilnehmer:innen können im Vorfeld Ziele und Fragen formulieren, damit das Seminar noch besser auf den Wissenstand und die Zielgruppe zugeschnitten werden kann.
- Die Teilnehmer:innen erhalten im Anschluss an das jeweilige Modul ein Handout.

# Vorgehensweise während der Module

Ziel des Seminars ist die Vermittlung von theoretischen Grundlagen, das Know-how aus langjähriger Berufspraxis und einem reichhaltigen Methodenwissen welche durch praktische Übungen direkt Anwendungen finden.





## **KERNZIELGRUPPE:**

- Kabelnetzbetreiber mit bestehender oder zukünftiger hybrider Netzinfrastruktur (DOCSIS & FTTH)
- Telekommunikationsanbieter und Stadtwerke, die zukünftig ein IPTV-Produkt anbieten wollen
- Netzbetreiber, die ein IPTV-Produkt bereits anbieten und Schulungsmöglichkeiten für Ihre Mitarbeiter suchen

## **ERWEITERTE ZIELGRUPPE.**

- Content-Anbieter wie TV-Sender, Content-Owner und VOD-Plattformen
- Dienstleister für Netzbetreiber, SaaS-Anbieter und Technologiehersteller, die ihr kommerzielles und rechtliches Wissen über IPTV ausbauen möchten
- Als Grundlagenschulung für Unternehmen die IPTV-Vorleistungsprodukte anbieten

1

2

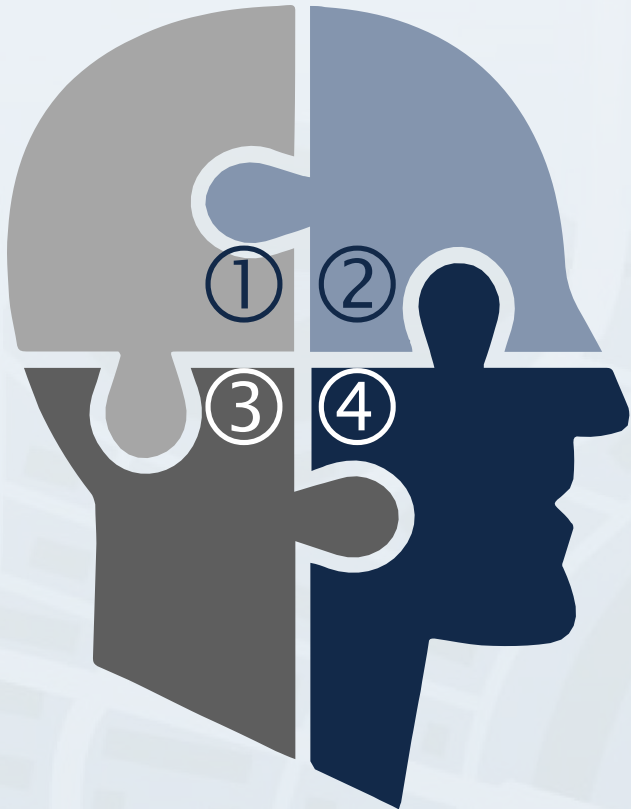
3

4

Tagesseminar **1**:

# Masterclass IPTV I

## Basiswissen IPTV und Fernsehnutzung



## DAS ZIEL DER MASTERCLASS I:

- In einem Tag geballtes Wissen über den deutschen Bewegtbildmarkt: die Gewohnheiten der Fernsehzuschauer, deren technische Ausstattung, ihre Lieblingssendungen, ihre Empfangswege und die rechtliche und technologische Einordnung von IPTV.

## DIE MASTERCLASS INHALTE (GROBSTRUKTUR):

1. **Der Kunde:** Analyse des deutschen Bewegtbild-Konsumenten (Wer schaut was, wie, wann und auf welchem Endgerät).
2. **Die Fernseh-Nutzung:** Wer schaut klassisches Fernsehen und wer Fernsehen auf Abruf (Das Verhältnis von linearen und non-linearen Nutzung in einzelnen Kundensegmenten)
3. **Fernsehvorlieben:** Welche Formate und welche Sender lieben die Deutschen (Welcher Kunde schaut welche Formate auf welchen Sender).
4. **TV-Empfangsarten:** Wie empfangen die Deutschen Fernsehen (Welche regionalen Unterschiede gibt es und warum, was sind die Vorteile von IPTV)
5. **Die Grundlagen zu IPTV:** Was ist IPTV und was ist es nicht (Klärung von Begrifflichkeiten sowie eingehende Vorstellung der IPTV-Funktionen)



- Nun habe ich eine Übersicht über die Vorlieben der deutschen TV-Nutzer und kann ein IPTV-Produkt genau auf meine Zielgruppen ausrichten.
- Ich kenne Eigenschaften und Ansprüche potenzieller Kunden und kann Anforderungen an eine IPTV-Plattform ableiten.
- Endlich kenne ich die wichtigsten Begriffe rund ums Fernsehen und die Definitionen, die IPTV spezifisch machen.
- Nun kenne ich die IPTV-Funktionen wie Instant Restart, catch up und Live Pause und schon unterschiedliche Anforderungen der Lizenzgeber.
- Ich habe einen Ausblick erhalten, wie die nahe Zukunft des Fernsehens aussehen kann und wie ich meine Technologie und meine Produkte danach ausrichten sollte.



1

2

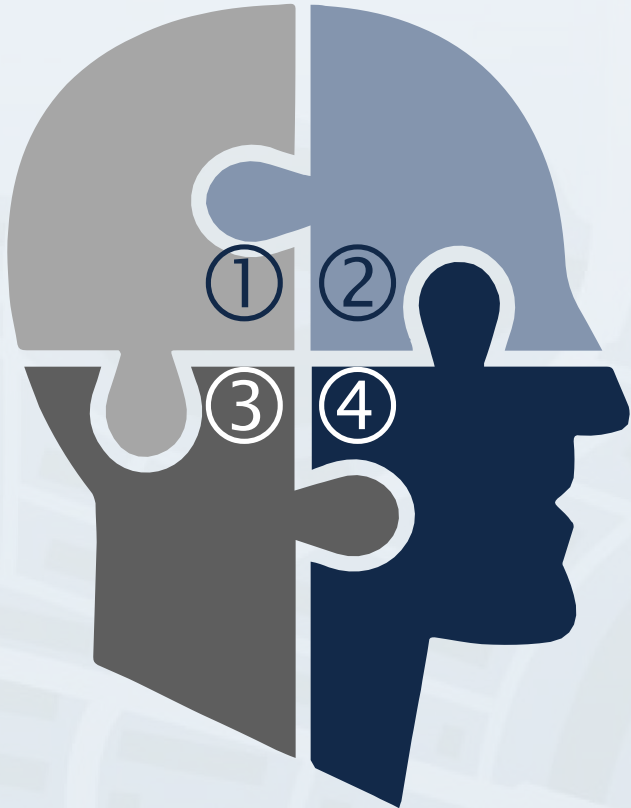
3

4

Tagesseminar **2**:

**Masterclass IPTV II**

**Anforderungen an  
IPTV- Plattformen**



## DAS ZIEL DER MASTERCLASS II:

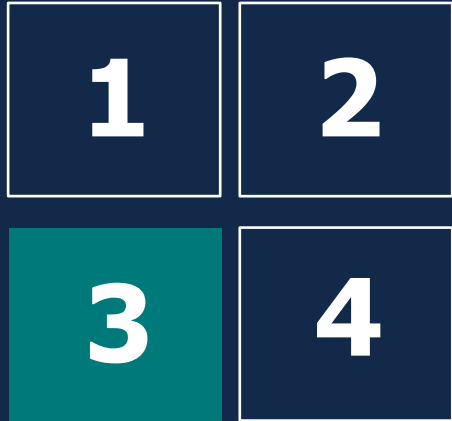
- In einem Tag geballtes Wissen über den Aufbau einer IPTV-Lösung und die technischen Eigenschaften, die eine IPTV-Plattform können sollte.

## DIE MASTERCLASS INHALTE (GROBSTRUKTUR):

1. **Plattformaufbau:** Aus welchen Bestandteilen besteht eine IPTV-Lösung (Fakten entlang der Prozesskette Headend, Backend, Distributionsinfrastruktur, Endgerät).
2. **Lastenheft:** Was muss eine IPTV-Plattform bieten und was ist nicht (Anhand von Best Practice untersuchen wir Content, das UI/UX und notwendige Features).
3. **Differenzierungsmerkmale:** Wie kann ich SAT-Kunden technisch zum Wechseln überzeugen (Erarbeitung von Plattform- und Produktmerkmalen für die Neukundenakquise).
4. **Zukunftsfähigkeit:** Wie stelle ich die Zukunftsfähigkeit meiner IPTV-Plattform sicher (Welche Trends gibt es, welche Innovationszyklen erwarten uns, wie sollte ich mich positionieren).
5. **Praxis-Beispiel:** Nach welchen Kriterien hat die BREKO eG ihre Plattformpartner ausgewählt



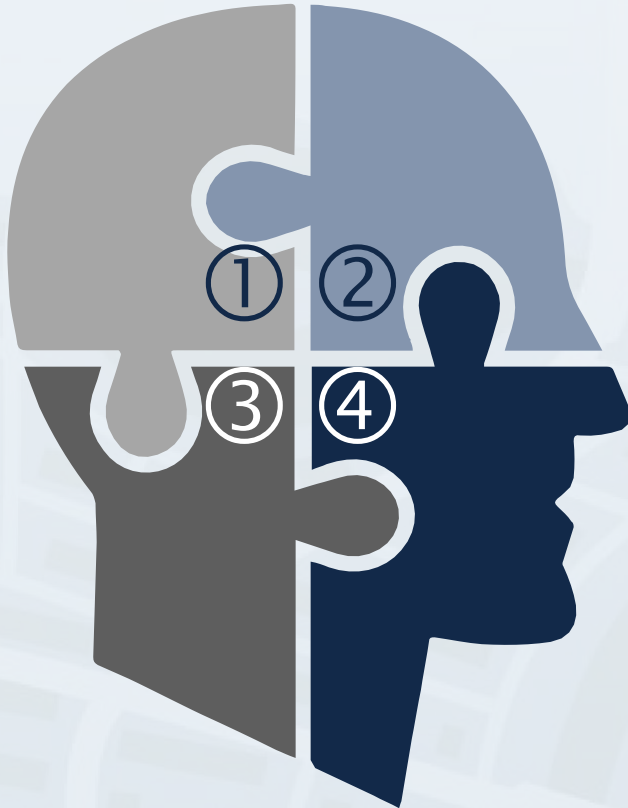
- Nun habe ich eine Übersicht über die Bestandteile einer IPTV-Plattform und weiß auf welche Eigenschaften ich achten muss.
- Ich habe durch Benchmarking und Wettbewerbsanalysen den Markt gesichtet und kann daraus eigene Anforderungen ableiten.
- Durch die Analyse der Sehgewohnheiten meiner Zielkunden, kann ich Anforderungen im Bereich Funktion und Content formulieren.
- Durch die Analyse der Eigenschaften von SAT-Kunden, kann ich nun meine Produkt Proposition auf die Gewinnung dieser Zielkunden ausrichten.
- Nun kenne ich Trends im Fernsehkonsum und kann mich auf die Innovationen und kurzen Entwicklungszyklen besser vorbereiten.



Tagesseminar **3**:

**Masterclass IPTV III**

**Basiswissen Contentbeschaffung**

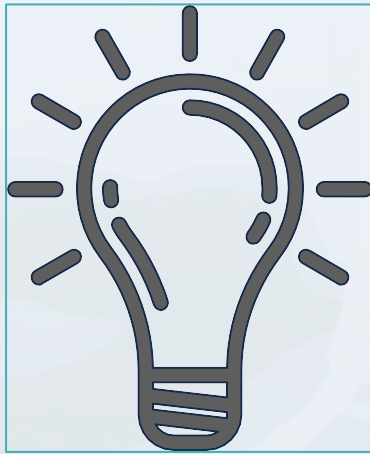


## DAS ZIEL DER MASTERCLASS III:

- In einem Tag geballtes Wissen über die Grundstruktur der rechtlichen Vorgaben und Rahmenbedingungen, Einblicke in das Urheberrecht, Überblick über Verwertungsgesellschaften und Lizenzanbieter sowie die Mindestanforderungen an das Content-Portfolio.

## DIE MASTERCLASS INHALTE (GROBSTRUKTUR):

1. **Rahmenbedingungen:** Rechtliche wie auch politische Rahmenbedingungen in Deutschland (Rundfunkstaatsvertrag, Duales System, Urheberrecht und Leistungsschutz, Jugendschutz).
2. **Portfolio:** Welche TV-Sender muss ich meinen Kunden bieten (Line up Aufbau von Mustcarry bis Sparte, von PayTV bis International TV in SD, HD und UHD).
3. **Kooperationen:** Welche Kooperationen sind für ein vollständiges Content-Angebot notwendig? (Benötige ich Sky oder Netflix auf meiner IPTV-Plattform und gibt es Alternativen).
4. **Die Beschaffung:** Wie erhalte ich Inhalte der privaten Mediengruppen (Wie viele und welche Verträge muss ich abschließen und gibt es Dienstleister bzw. Intermediäre).
5. **Deep Dive Verträge:** Welche Verträge benötige ich und gibt es Rahmenverträge, die ich nutzen kann?



- Nun habe ich eine Übersicht über die rechtlichen wie auch politischen Rahmenbedingungen in Deutschland für Fernsehanbieter.
- Ich kenne die Anforderungen des Gesetzgebers an mich und meine IPTV-Plattform und haben einen Überblick über notwendige Prozessschritte.
- Das Herz meiner Plattform, das Channel Line up, kann ich anhand der Rahmenbedingungen und Anforderungen definieren.
- Nun kann ich mir eine Meinung bilden, welcher Content unbedingt notwendig, welcher verzichtbar ist und welchen ich über Kooperationen akquirieren sollte.
- Ich habe einen Überblick erhalten, woher ich die Inhalte erhalte, welche Lizenzen Verwertungsgesellschaften bieten, welche Intermediäre oder andere Bezugsquellen mich bei der Lizenzierung unterstützen können.

1

2

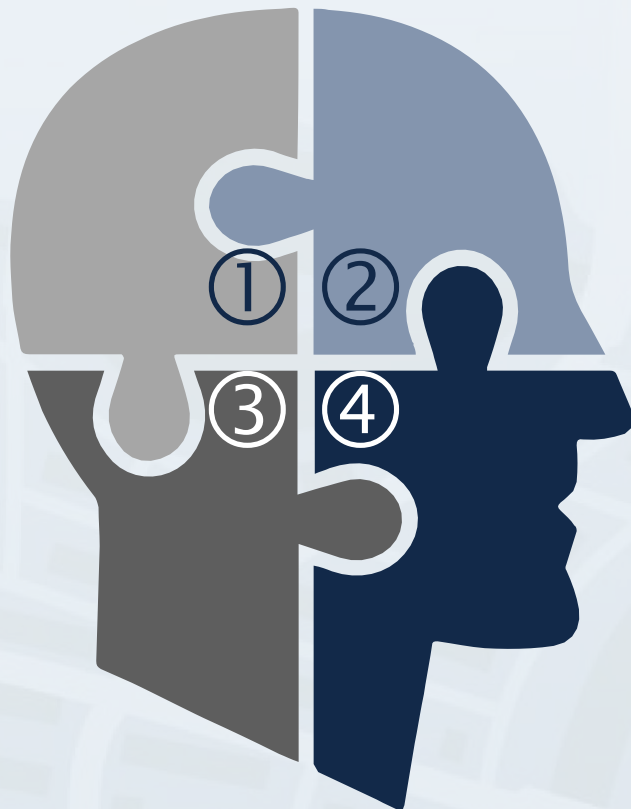
Tagesseminar 4:

3

4

Masterclass IPTV VI

**IPTV-Produktgestaltung und  
Vermarktung**



## DAS ZIEL DER MASTERCLASS IV:

- Entlang des Marketing Mixes (Produkt, Preis, Place, Promotion) in einem Tag geballtes Wissen über das Management von TV-Produkten, die optimale Preisfindung und die erprobten Vertriebs- und Vermarktungsstrategien für Fernsehprodukte.

## DIE MASTERCLASS INHALTE (GROBSTRUKTUR):

1. **Produktmanagement:** Was ist beim Management von TV-Produkten zu beachten (Spezifisches Wissen über Bestandteile der TV-Produkte und deren Ausgestaltung).
2. **Pricing:** Wie ermittle ich den optimalen Preispunkt meiner TV-Proposition (Bestimmung sämtlicher Preise von der Aktivierungs-, über die Abogebühr bis hin zur Promotion).
3. **Bundling-Strategien:** Was sind die Vor- und Nachteile von Produktbündeln mit TV-Produkten (Eingehende Erarbeitung von Bundlingstrategien und ihre Auswirkungen auf den Erfolg).
4. **Sales & Marketing:** Was macht die Vermarktung von TV-Produkten speziell (Erlernen effektiver Vermarktungsmaßnahmen für einen nachhaltigen Absatz von TV-Produkten).
5. **Praxis-Beispiel:** Wie gelingt der Einstieg in die IPTV-Vermarktung und was gilt es zu vermeiden?





- Nun habe ich eine Übersicht über die Spezifika des TV-Produktmanagements.
- Ich habe Methoden kennengelernt Preispunkte zu ermitteln und Möglichkeiten erfahren die unterschiedlichen Produktbestandteile eines TV-Produkts zu bepreisen.
- Vorteile und Auswirkungen von Bündelprodukten auf das Gesamtergebnis habe ich erarbeitet und kann nun die verschiedenen Strategien richtig einsetzen.
- Nun kenne ich die Spezifika bei der Vermarktung und Kommunikation von TV-Produkten und kann den Marketingmix effektiv gestalten.



1	<b>Masterclass IPTV I:</b> Basiswissen IPTV und Fernsehnutzung	
2	<b>Masterclass IPTV II:</b> Anforderungen an IPTV-Plattformen	
3	<b>Masterclass IPTV III:</b> Basiswissen Contentbeschaffung	
4	<b>Masterclass IPTV IV:</b> IPTV-Produktgestaltung und Vermarktung	

## Preise für BREKO-Mitglieder:

- Kosten pro Ausbildung (4 Masterclasses): 3.500,- EUR p.P. netto
- Einzelbuchung der Masterclass kostet: 970,- EUR p.P. netto
- Mindestteilnehmeranzahl: 8 Personen

## Preise für Nicht-BREKO-Mitglieder:

- Kosten pro Ausbildung (4 Masterclasses): 4.750,- EUR p.P. netto
- Einzelbuchung der Masterclass kostet: 1.350,- EUR p.P. netto
- Mindestteilnehmeranzahl: 8 Personen

## Termine: Seminarserie 1

28.04.2022 (Master Class I)  
05.05.2022 (Master Class II)  
13.05.2022 (Master Class III)  
24.05.2022 (Master Class IV)

## Termine: Seminarserie 2

29.04.2022 (Master Class I)  
06.05.2022 (Master Class II)  
19.05.2022 (Master Class III)  
25.05.2022 (Master Class IV)

A SATISFIED  
CUSTOMER IS  
THE BEST  
BUSINESS  
STRATEGY  
OF ALL.

Michael LeBoeuf

**Christian Heinkele**  
Management Consulting

Mobile: +49 228 94778683

E-Mail: [mail@christian-Heinkele.de](mailto:mail@christian-Heinkele.de)

Internet: [www.Christian-Heinkele.de](http://www.Christian-Heinkele.de)

Adresse:

Christian Heinkele  
Charles-Wimar-Str2  
53125 Bonn  
Germany



Lydia Heinen

Tel: +49 228 24999-76

E-Mail: [heinen@brekoverband.de](mailto:heinen@brekoverband.de)

**[Zum AnmeldeLink](#)**