

Plattformen verändern den Markenaufbau

Streamingplattformen entwickeln sich zu langfristigen Markenmotoren für Entertainment-IP und Licensing.

Kapitelpartner dieses Kapitels



WDR media group

Strategischer Partner dieses Marktsegments

Die Konvergenz von Streaming-Technologie und Markenstrategie hat eine neue Ära im Entertainment-Licensing eingeläutet. Plattformen agieren nicht länger als passive Distributionskanäle, ...

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Sed non risus. Suspendisse lectus tortor, dignissim sit amet, adipiscing nec, ultricies sed, dolor. Cras elementum ultrices diam. Maecenas ligula massa, varius a, semper congue, euismod non, mi. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Praesent sapien massa, convallis a pellentesque nec, egestas non nisi. Curabitur aliquet quam id dui posuere blandit. Nulla quis lorem ut libero malesuada feugiat.

Donec sollicitudin molestie malesuada. Vivamus suscipit tortor eget felis porttitor volutpat. Donec rutrum congue leo eget malesuada. Pellentesque in ipsum id orci porta dapibus.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur non nulla sit amet nisl tempus convallis quis ac lectus. Donec sollicitudin molestie malesuada. Praesent sapien massa, convallis a pellentesque nec, egestas non nisi. Nulla quis lorem ut libero malesuada feugiat. Vestibulum ac diam sit amet quam vehicula elementum sed sit amet dui. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed non risus. Suspendisse lectus tortor, dignissim sit amet, adipiscing nec, ultricies sed, dolor. Cras elementum ultrices diam. Maecenas ligula massa, varius a, semper congue, euismod non, mi.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Praesent sapien massa, convallis a pellentesque nec, egestas non nisi. Curabitur aliquet quam id dui posuere blandit. Nulla quis lorem ut libero malesuada feugiat.

Donec sollicitudin molestie malesuada. Vivamus suscipit tortor eget felis porttitor volutpat. Donec rutrum congue leo eget malesuada. Pellentesque in ipsum id orci porta dapibus.

[Grafik – Marktentwicklung Streaming-IP]

Abbildung 3.1 – Marktentwicklung Streaming-IP (2020–2027, schematisch)

Marktdynamik und strukturelle Treiber

ENTWURF –
Layoutbeispiel

Der Aufstieg algorithmisch gesteuerter Content-Empfehlungen hat die Sichtbarkeit von Franchise-IP fundamental verändert. Plattformen steuern aktiv, welche Marken Aufmerksamkeit erhalten.

Dieses neue Gatekeeping-Prinzip verschiebt Machtverhältnisse zwischen Rechthehaltern und Distributoren. Langfristige Plattformverträge ersetzen klassische Einzellizenzierungen zunehmend....

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed non risus. Suspendisse lectus tortor, dignissim sit amet, adipiscing nec, ultricies sed, dolor.

Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus et ultrices posuere cubilia curae. Donec velit neque, auctor sit amet aliquam vel, ullamcorper sit amet ligula.

Curabitur non nulla sit amet nisl tempus convallis quis ac lectus. Proin eget tortor risus. Nulla porttitor accumsan tincidunt.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur non nulla sit amet nisl tempus convallis quis ac lectus. Donec sollicitudin molestie malesuada. Praesent sapien massa, convallis a pellentesque nec, egestas non nisi. Nulla quis lorem ut libero malesuada feugiat. Vestibulum ac diam sit amet quam vehicula elementum sed sit amet dui.

. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed non risus. Suspendisse lectus tortor, dignissim sit amet, adipiscing nec, ultricies sed, dolor.

Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus et ultrices posuere cubilia curae. Donec velit neque, auctor sit amet aliquam vel, ullamcorper sit amet ligula.

Curabitur non nulla sit amet nisl tempus convallis quis ac lectus. Proin eget tortor risus. Nulla porttitor accumsan tincidunt.

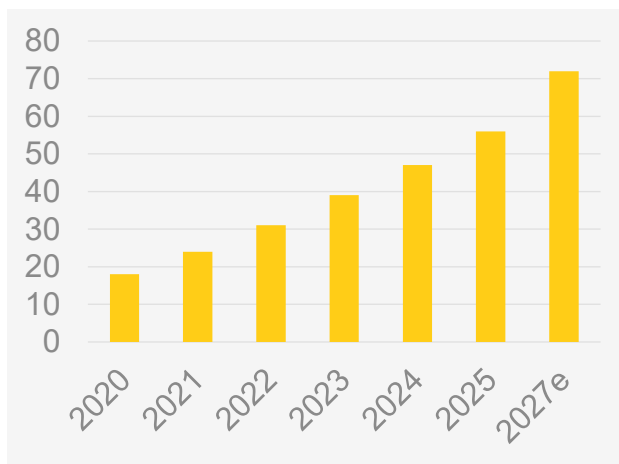
Key Insights

- Plattformen übernehmen aktive Markenarchitektur-Funktion im Lizenzmarkt.
- Datengetriebene Entscheidungsmodelle lösen intuitionsbasierte Lizenzstrategien ab.
- Portfolio-Strategien gewinnen gegenüber Einzeltitel-Lizenzierungen strukturell an Bedeutung.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur non nulla sit amet nisl tempus convallis quis ac lectus. Donec sollicitudin molestie malesuada. Praesent sapien massa, convallis a pellentesque nec, egestas non nisi. Nulla quis lorem ut libero malesuada feugiat. Vestibulum ac diam sit amet quam vehicula elementum sed sit amet dui.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed non risus. Suspendisse lectus tortor, dignissim sit amet, adipiscing nec, ultricies sed, dolor.

Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus et ultrices posuere cubilia curae.



[Diagramm – Beispielhafte Darstellung eines Markttrends (Index)]

FRANCHISE SPOTLIGHT

Beispiele aus dem Portfolio des Kapitelpartners, die den beschriebenen Marktmechanismus veranschaulichen.



[IP / Franchise A]
Kurze Einordnung der Marke



[IP / Franchise B]
Kurze Einordnung der Marke



[IP / Franchise C]
Kurze Einordnung der Marke

Strategieinterview

ENTWURF –
Layoutbeispiel

Perspektiven aus der Praxis



[Vorname Nachname]

[Position]

[Unternehmen – Kapitelpartner]

Im Gespräch mit dem Content-Kompass 2027 erläutert [Vorname Nachname], wie sich Plattformpartnerschaften auf die langfristige Markenstrategie im Licensing auswirken und welche Weichen heute gestellt werden müssen.

Q1 Wie verändert die Plattformisierung die klassische Lizenzierungsstrategie aus Ihrer Sicht?

Die Rolle der Plattformen hat sich fundamental verschoben. Früher waren sie Distributoren – heute gestalten sie aktiv mit, welche IP-Brands global skalieren. Das erfordert eine Neubewertung bestehender Partnerschaftsmodelle und eine stärkere Langfristorientierung.

Q2 Welche Kompetenzen gewinnen im veränderten Lizenzumfeld an Bedeutung?

Datenverständnis und globales Plattform-Know-how sind entscheidend. Wer versteht, wie Algorithmen Sichtbarkeit verteilen, kann Lizenzentscheidungen strategisch fundierter treffen. Das verändert auch, welche internen Teams gestärkt werden müssen.

Q3 Wo sehen Sie die größten Chancen für Kapitelpartner in diesem Markt?

In der Frühphase von Plattform-IP-Kooperationen liegen erhebliche First-Mover-Vorteile. Brands, die jetzt strukturierte Plattformpartnerschaften eingehen, sichern sich langfristige Positionierungsvorteile – sowohl in der Reichweite als auch in der Markenwirkung.

Q4 Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur non

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur non nulla sit amet nisl tempus convallis quis ac lectus. Donec sollicitudin molestie malesuada. Praesent sapien massa, convallis a pellentesque nec, egestas non nisi.

” **Plattformpartnerschaften sind kein Distributionsthema mehr – sie sind strategische Markenentscheidungen auf Jahrzehnte.**

— [Vorname Nachname], [Unternehmen]

TREND SIGNAL

Kurzfristige Exklusivdeals weichen zunehmend plattformübergreifenden Multi-Territory-Lizenzen. Brands, die frühzeitig auf globale Plattformpartnerschaften setzen, sichern sich strukturelle Reichweitenvorteile im internationalen Lizenzmarkt.

