

Video Buster übernimmt das Geschäft von glorimedia.de

25.09.2009, 17:09 | Medien & Telekommunikation

Pressemitteilung von: *Video Buster Entertainment Group Holding AG*



Aus glorimedia.de wird videobuster.de

Seesen, Braunschweig, 25. September 2009 – „Sie haben Post“, heißt es bei den Kunden der Onlinevideothek glorimedia.de in diesen Tagen. Nur sind es in diesem Fall keine Filme, die ins Haus geliefert werden. Vielmehr verabschiedet sich der Anbieter aus Braunschweig von seinen Kunden und stellt ihnen einen geeigneten Nachfolgeservice vor: Es ist die Video Buster Entertainment Group aus Seesen. Damit tritt nach Glowria, Amango und DVDone ein weiterer Mitbewerber seine Kunden und die Domain an Deutschlands älteste Onlinevideothek ab. Der Grund: Video Buster bietet die größte Palette an Verleihmodellen und Vertriebswegen unter einem Dach. So haben die Kunden die Wahl zwischen Abo und Einzelleihe „aLaCarte“, Festpreis-Modellen und Flex-Tarifen (zuzüglich Versandkosten), Video on Demand, Postversand oder Filialgeschäft. Einen Monat haben die bisherigen Glorimedia-Kunden nun Zeit, die unterschiedlichen Angebote auf der Plattform videobuster.de zu studieren und sich für ein Modell zu entscheiden. Vom 31. Oktober an liefert ihnen dann Video Buster auch die Filme – zunächst kostenfrei. Erst ab Dezember fallen für die Neukunden Gebühren an.

Genau ein Jahr ist es her, da hatte Video Buster die Filmverleihbranche regelrecht aufgerüttelt: Die Nachricht von der Übernahme der Amango-Kunden zum 31. Oktober 2008 überraschte selbst Branchenkenner – hatte sich das Hamburger Vorzeigeunternehmen doch bis zuletzt als erfolgreicher Marktplayer gegeben. Aber der Onlineverleihmarkt ist seit dem Start von Video Buster im Jahr 2002 bereits gut erschlossen. Das musste auch Ivo Bozic erkennen, der sein Portal 2006 als weiteres Angebot der Bozic GmbH, einer Mediathekenkette in Braunschweig gegründet hatte.

Zu diesem Zeitpunkt gab es sehr viele Filmversender am Markt und sie überboten sich gegenseitig durch immer günstigere und damit für die Anbieter ruinöse Preise: „Onlineverleih ist prestigeträchtig, aber wenig lukrativ, es rechnet sich nur über die Masse an Kunden“, so das Fazit des Glorimedia-Geschäftsführers. Zwar konnte Bozic bundesweit neue Kunden gewinnen, die andere Filme ausliehen als die Kunden seiner Filialgeschäfte, aber es waren nicht genug, um eine Flatrate zu finanzieren. Auch nicht, als Bozic die kostengünstigste Variante mit einer DVD im Austausch von 9,99 Euro auf 11,99 Euro anheb. „Ich bin kein Freund der Flatrate, aber als Neuling im Onlineverleihmarkt musste ich mich den Gegebenheiten anpassen.“

Jetzt passt sich Ivo Bozic der Marktentwicklung an und überlässt einem Mitbewerber ohne Flatrate das Geschäftsfeld: „Wir haben von Anfang an auf Qualitäts- und nicht auf Preisführerschaft gesetzt“, erklärt Mario Brunow, Vorstand der Video Buster Entertainment Group Holding AG. Beides zusammen in einem Unternehmen funktioniert einfach nicht, wie das Beispiel Amango gezeigt habe. „Bei uns finden die Kunden Games, alle Blu-ray Medien sowie alle Filme, für die

ein Verleihrecht existiert, einschließlich FSK 18 Medien“, zählt Mario Brunow auf. Von der Vielfalt des Filmsortimentes und der Leihmodelle, ist sich der Onlinechef sicher, werden auch die ehemaligen Glorimedia-Kunden profitieren. Den bisherigen Flatrate-Kunden werden die Video Buster Flextarife mit einer geringen Grundgebühr und voller Flexibilität angeboten: Zwar müssen die Kunden dann die Versandkosten tragen, können sich jedoch auf einen beständigen Service verlassen, betont Brunow.

Glorimedia-Geschäftsführer Ivo Bozic bedankt sich bei seinen Kunden für die Treue und gibt sie mit einem guten Gefühl weiter: „Video Buster hat die längste Erfahrung und größte Vielfalt am Markt.“ Bozic selbst will zukünftig neben seinen Mediatheken in Braunschweig, Wolfsburg und Gifhorn seine Programme, mit denen sich Videotheken im Internet besser darstellen können, ausbauen und vertreiben. Die Kunden könnten damit Filme online zu einem bestimmten Termin reservieren – ein kostenloser Mehrwert, ist Bozic überzeugt: „Wir müssen uns gegenüber unseren Kunden viel mehr als Dienstleister darstellen.“

Portrait

Die Unternehmensgruppe ist der größte Anbieter im deutschen Verleihmarkt: Von den 108 Millionen Verleihvorgängen* im Markt verantwortet das niedersächsische Unternehmen gut 10 Millionen – und damit knapp ein Zehntel aller Verleihvorgänge. Der Löwenanteil geht dabei an das Filialgeschäft, aber Online Verleih und Video on Demand sind die Wachstumsbringer. Schon heute hält videobuster.de im Online Verleih einen Marktanteil von 50 Prozent. Marktkennntnis (Video Buster gehört seit 25 Jahren zu den führenden Anbietern im Verleih von Home-Entertainment-Produkten wie DVDs und PC-Spielen) Service (über 30.000 Verleihtitel und für jeden der 1,5 Millionen Kunden das passende Verleihmodell) und Innovationsbereitschaft sind die Trümpfe in der Hand des Marktpioniers: So gründete Video Buster bereits im Jahr 2002 Deutschlands erste Online Videothek unter dem Namen netleih.de, verleiht Blu-ray Discs seit dem Start des Formats und etablierte, durch die Vernetzung von Filialen und Online Geschäft, Deutschlands ersten One-Stop-Shop für Filmfans.

*Quelle: GfK, Gesellschaft für Konsumforschung 2008

Weitere Infos unter www.videobuster-holding.de

News-ID: 353940 • Views: 153 (Stand: 26.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/353940/Video-Buster-uebernimmt-das-Geschaef-t-von-glorimedia-de.html>