

Musik und Videos legal übers Internet verkaufen

Nutzer erhalten **Provision** für den **Weitervertrieb**

Kein Kopierschutz oder DRM

Viele **B2B-Features** für Labels, Musikportale und Shops

Individuelle Gestaltung des eigenen **Online-Musikshops**

Das PotatoSystem bietet Labels und Musikportalen eine flexible und kostengünstige Möglichkeit, MP3-Files über das Internet zu verkaufen. Dabei kann der Verkaufspreis für den Download vom Anbieter der Musikdateien selbst festgelegt werden.

Käufer von Musikfiles erhalten zusätzlich das Vertriebsrecht für diesen Song, wenn sie sich beim PotatoSystem registrieren. So werden sie zu Resellern. Die Käufer können so erworbene Stücke auch über die eigene Website anbieten. Die Reseller erhalten vom Verkaufserlös eine Provision. Insgesamt 35 Prozent des Kaufpreises gehen immer als Provisionen an maximal drei Parteien. Der Hauptteil von 43 Prozent wird bei jedem Verkauf dem Erstanbieter gutgeschrieben (ggf. abzüglich Gebühren für Verwertungsgesellschaften).

**Potato
System** 

for music lovers only

Um Musik mit Potato zu verkaufen, müssen Labels jeden Song und jedes Album beim PotatoSystem registrieren. Dafür wird ein eigenes »iFrame«, eine Art kleine HTML-Website, generiert, in dem die notwendigen Daten zum Bestellen der Musikdateien angezeigt werden. Dazu gehören Angaben zum Titel, Künstler, Preis sowie ein Link zum Probehören und ein eigener Verkaufslink. Will ein Nutzer einen Song auf der Webseite des Labels oder des Portals kaufen, dann klickt er auf den Verkaufslink und der Titel wird in einen virtuellen Warenkorb gelegt. »iFrames« können problemlos in jede Webseite integriert werden. Das PotatoSystem übernimmt für registrierte Labels und Musikportale verschiedene Service- und Backend-Aufgaben. Neben dem Registrierungsmanagement werden die Abrechnung mit den Verwertungsgesellschaften und das komplette Transaktionsmanagement mit der Verteilung der Provisionen durch das PotatoSystem übernommen.

Zusätzlich bietet Potato weitere Dienstleistungsangebote für Business-Kunden:

Newsletter von Labels werden gezielt an deren Musikkäufer weitergeleitet, da das PotatoSystem einen zentralen Pool mit allen angemeldeten Kunden unterhält.

Labels können ihre *Warenkörbe individuell* an das Design der eigenen Website *anpassen* und um verschiedene Funktionen ergänzen.

Potato bietet registrierten Labelkunden ein *Tool für das Design des eigenen Musikshops* an. Labels und Portale müssen dann nur noch entscheiden, welche Songs und Alben zum Kauf über Potato zur Verfügung gestellt werden sollen.

Da jeder Song und jedes Album beim PotatoSystem angemeldet werden muss, wird für Labels ein *vereinfachtes Anmeldeverfahren* angeboten. Mit Hilfe der *Offline-Registrierung* können Songs mit wenigen Schritten angelegt und durch den *Upload per CSV-File* registriert werden.

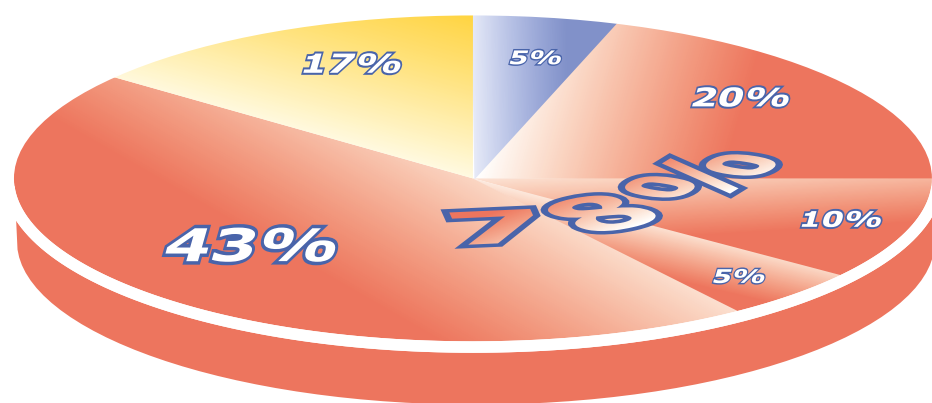
Das PotatoSystem bietet seinen B2B-Kunden eine *Web-Service-Schnittstelle zur Serverkopplung* an. Damit können Server auf Labelseite und der Potato-Server gekoppelt werden. So können sehr einfach Künstler-Neuanmeldungen auf Netlabelsites zur Registrierung an Potato geschickt werden. Darüber hinaus bietet diese Serverkopplung professionellen Verkäufern ohne eigenen Content (z.B. Musikportalen) die Möglichkeit, auf Potato-Songs zurückzugreifen und diese zu verkaufen.

Das PotatoSystem ist ein gemeinsames Projekt der 4FriendsOnly.com Internet Technologies AG und des Fraunhofer-Instituts für Digitale Medientechnologie

Kontakt
 4FriendsOnly.com Internet Technologies AG
 Homburger Platz 4
 98693 Ilmenau
 Tel.: +49 (0) 36 77/205 92-80
 Fax: +49 (0) 36 77/205 92-81
 info@potatosystem.com
 www.potatosystem.com

Fraunhofer-Institut für Digitale Medientechnologie IDMT
 Ernst-Abbe-Zentrum
 Ehrenbergstraße 29
 98693 Ilmenau
 Tel.: +49 (0) 36 77/69-48 59
 Fax: +49 (0) 36 77/69-43 99
 info@idmt.fraunhofer.de
 www.idmt.fraunhofer.de

Aufteilung des Käuferlöses



100% = Kaufpreis

43% - 78% Erstanbieteranteil für Labels und Portale (je nach Weiterverkaufsstufe, siehe Grafik rechts)*

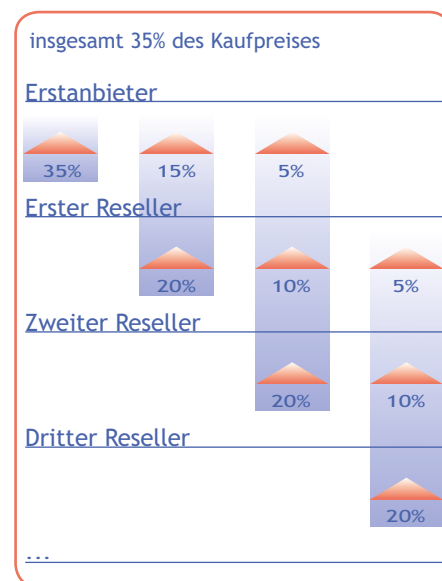
5% - 35% Provisionen für Weiterverkäufer (je nach Weiterverkaufsstufe)

17% Transaktionskosten (Payment, Lizenzen etc.)

5% PotatoSystem

* gegebenenfalls abzüglich Gebühr für die Verwertungsgesellschaft

Aufteilung des Provisionsanteils



Alternative Provisionsmodelle auf Nachfrage