



Verhältnis öffentliche und private Medien

Input-Referat am Treffen der Allianz Pro Medienvielfalt

Bern (Präsentation online), 23. Januar 2025

Dr. Linards Udris

Empirische Grundlagen

Die hier präsentierten Ergebnisse der Studie sowie viele weitere empirische Analysen zum Schweizer Mediensystem sind zugänglich im «Jahrbuch Qualität der Medien 2024» Verfügbar auf www.foeg.uzh.ch



«Crowding out»-These – verdrängen öffentliche Medien die Privaten im Nachrichtenbereich?



Bild: Dall-E

Bisheriger wissenschaftlicher Forschungsstand



JOURNAL OF MEDIA ECONOMICS 2022, VOL. 34, NO. 1, 29-61 https://doi.org/10.1080/08997764.2022.2060241

Free lunch for all? – A path analysis on free mentality, paying Intent and media budget for digital journalism

Daniel O'Briena,b

*Department of Media and Technology Management, University of Cologne, Cologne, Germany; *Schmalenbach School of Business & Economics, TH Köln University of Applied Sciences, Cologne, Germany

ABSTRAC

The advertising-based business model of journalism is under massive economic pressure. Thus, paid online content is becoming increasingly important for publishers. However, most consumers refuse to pay for online content at all. "Free mentality," the consumer's aversion to accept any price point other than zero, is discussed as one major reason. This paper is the first to empirically examine whether free mentality is associated with a reluctance to pay for online news. For this purpose, data of a comprehensive user survey in Germany (n = 1,004) was analyzed via ordered probit models and path analysis. Additionally, moderating effects with regards to free mentality and perceived value were examined. Results confirm low paying intent in the public and the role of free mentality therein. Beyond, free mentality significantly moderates the effect of perceived value on paying intent. The ideal of the Internet as disseminator of free ideas has a strong indirect effect on paying intent. Additionally, mandatory public service media fees in Germany pose another possible context-dependent rationale. This implies that the audience tends to perceive generic online goods akin to public goods. Thus, publishers must focus on the paying minority and the creation of added value via sufficient differentiation.

Introduction

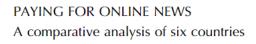
"On the one hand information wants to be expensive, because it's so valuable. [...] On the other hand, information wants to be free, because the cost of getting it out is getting lower and lower all the time." (Levine, 2011, p. 20). Information goods, i.e., goods, which can be digitized, thereby limitlessly copied, and distributed, are both becoming increasingly valuable and valueless at the same time.

The mere truth that vast amounts of human creative productions are nowadays available for free on the internet crept so quietly into our everyday life's that some authors felt heeded to point out: "The fact that we are now creating a global economy around the price of zero seemed too self-evident to even note." (Anderson, 2009, p. 35). However, while the Internet enabled new businesses to grow and new tech giants to emerge, running on the power of a zero marginal cost and an exacerbated advertising-based model, other businesses suffered.

Especially, journalism is under increasing economic pressure. For years, newspaper publishers have been confronted with declining revenues from individual sales and subscriptions in the print segment. At the same time, advertising revenues, which have a long history of cross-subsidizing news, are decreasing sharply, and nowadays mainly benefit big tech corporations like Google and Facebook

CONTACT Daniel O'Brien and daniel.obrien@rub.de Department of Media and Technology Management, University of Cologne,

© Supplemental data for this article can be accessed online at https://doi.org/10.1080/08997764.2022.2060241
© 2022 Taylor & Francis Group, LLC



Richard Fletcher and Rasmus Kleis Nielsen

Private news media across the world are trying to develop pay models for news. Our understanding of what drives behaviour and attitudes to paying for online news, however, remains limited. We use survey data from six countries (France, Germany, Japan, Spain, United Kingdom, and United States) to investigate three hypotheses: (1) those who use public service media for online news are less likely to pay for/express a willingness to pay because they have a reference price of zero for online news, (2) those who pay for print newspapers are more likely to pay for/express a willingness to pay for online news because they have a reference price above zero for offline news, and (3) that younger people are more likely to pay for/express a willingness to pay for online news because they are more likely to have a reference price above zero for other digital content. Our analysis supports Hypotheses 2 and 3, but not Hypothesis 1. Therefore, paying for offline news increases the likelihood of paying for online news because it helps create a reference price above zero. However, consuming free online news from public service media does not by itself create a reference price of zero for antipe news

KEYWORDS: business of news; comparative research; online news; paying for news; paywalls; reference price

Introduction

Private news media across the world are trying to develop pay models for news, as advertising revenues alone look insufficient to sustain existing forms of professional journalistic news production (Cagé 2016; Herbert and Thurman 2007; Myllylahti 2014; Swatman, Krueger, and van der Beek 2006). Both popular and elite newspapers (like Bild and The New York Times) and online-only news sites (like DeCorrespondent and Media-Part) are experimenting with pay models, including hard or metered paywalls, freemium models, memberships, and micropayments. Some have struggled. (The British tabloid the Sun abolished its paywall in August 2015 less than two years after introducing it.) Others seem to thrive. (The Financial Times has more than three-quarters of a million subscribers, more than at any point in its history.) Yet, with some variation country to country, only a minority of people are paying for online news (Fletcher et al. 2015; Newman, Levy, and Nielsen 2015), prompting analysts to question whether pay models will ever work in a media environment where many have become accustomed to free news (e.g. Pickard and Williams 2014). This, combined with declining print circulations and decreasing advertising revenues, is already posing an existential problem for some

Routledge

Digital Journalism, 2017

Vol. 5, No. 9, 1173–1191, https://doi.org/10.1080/21670811.2016.1246373

□ 2016 The Author(t). Published by Informa UK Limited, trading as Taylor & Francis Group
This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons AttributionNonCommercial NoDerivatives. License (http://creativecommons.org/licenses/byn-cnd/4.0/),
which permits non-commercial re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided
the original work is properly cited, and is not altered, transformed, or built upon in any way.





Full Length Article

Crowding out: Is there evidence that public service media harm markets?
A cross-national comparative analysis of commercial television and online news providers

European Journal of Communication 2020, Vol. 35(4) 389–409 ® The Author(s) 2020 Article reuse guidelines: sagepub.com/journals-permission DOI: 10.1177/026733120903688 journals.sagepub.com/home/ejc

\$SAGE

Annika Sehl

University of the Bundeswehr Munich, Germany

Richard Fletcher and Robert G Picard University of Oxford, UK

Abstract

The impact of public service media (PSM) on media competition has become a topic of debate in many European countries. Some argue that PSM could starve commercial media, or discourage them from entering markets in the first place because they shrink commercial audiences, lowering both advertising income for free commercial television and willingness to pay for commercial products. Despite its prevalence as a policy argument, there has been limited research about the crowding out concept – and almost no research that is independent, comparative, and considers broadcasting as well as online markets. This article addresses these shortcomings by examining whether there is any evidence to support the crowding out argument by analysing national broadcast and online markets in all 28 European Union countries. More specifically, we focus on data on market resources, audience performance and payment for digital news. The analysis reveals little to no support for the crowding out argument for broadcasting and related online markets.

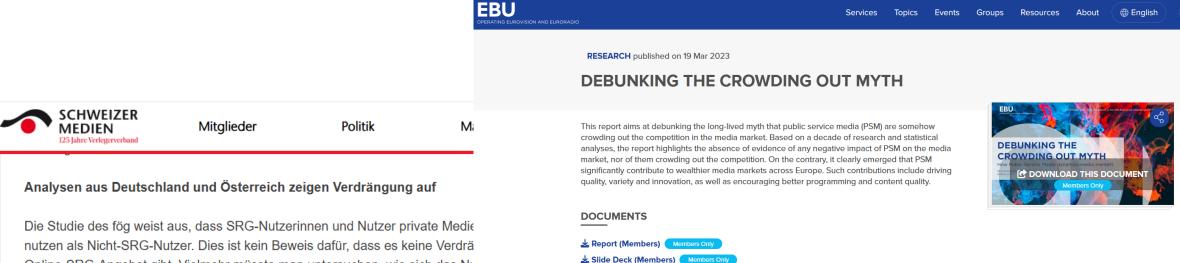
Keywords

Commercial media, crowding out, economics, policy, public service media, public value test

Corresponding author:

Annika Sehl, Institute of Journalism, Faculty of Business Administration, University of the Bundeswehr Munich, Werner-Heisenberg-Weg 39, 85577 Neubiberg, Germany. Email: annika.sehl@unibw.de

Studien von Interessensgruppen bisher nicht öffentlich verfügbar



Online-SRG-Angebot gibt. Vielmehr müsste man untersuchen, wie sich das Nu ändern würde, wenn es kein kostenloses Online-Angebot der SRG gäbe. Zwei aktuelle Marktanalysen aus Deutschland und Österreich haben diese Fragestellung untersucht und belegen sehr wohl negative Auswirkungen der presseähnlichen öffentlich-rechtlichen Online-Nachrichtenangebote auf die Nutzung kostenpflichtiger News-Angebote privater Medien.

Die beiden Studien des deutschen Bundesverbandes Digitalpublisher und Zeitungsverleger (BDZV) beziehungsweise des Verbandes Österreichischer Zeitungen (VÖZ) kommen unabhängig voneinander zum Schluss, dass kostenlose Online-Nachrichtenangebote des gebührenfinanzierten Rundfunks die zusätzliche Nutzung kostenpflichtiger privater Medienangebote stark beeinträchtigen oder gar verhindern. Diese Schlussfolgerungen lassen sich auch auf die Schweiz übertragen.

Studien des BDZV und des VÖZ (thematisiert vom VSM): nur in Form von Pressemitteilungen verfügbar, Studien insgesamt liegen bisher öffentlich nicht vor

Studie der EBU nur für Mitglieder zugänglich

Methode unserer Studie

Datengrundlage: Digital News Report, Reuters Institute for the Study of Journalism (Universität Oxford)

Replikation von internationalen, begutachteten Studien

Repräsentative Bevölkerungsbefragung von rund 2000 Personen in der Deutschschweiz und der Suisse romande Anfang 2024

Fokus auf Nachrichtennutzung

Ausgewertet für eine Sekundär-Analyse: Nutzung von Kanälen und Medienmarken, Zahlungsbereitschaft für Online-Nachrichten





SRG-Nutzer:innen nutzen private Medien signifikant häufiger als Nicht-SRG-Nutzer:innen

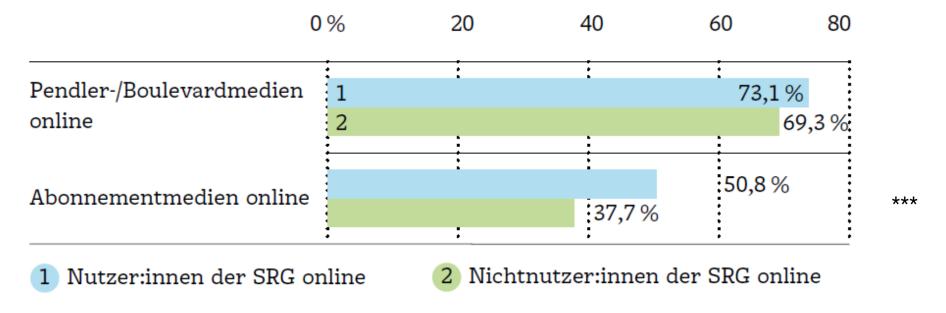


1 Nutzer:innen der SRG

2 Nichtnutzer:innen der SRG

*** Unterschied ist statistisch signifikant

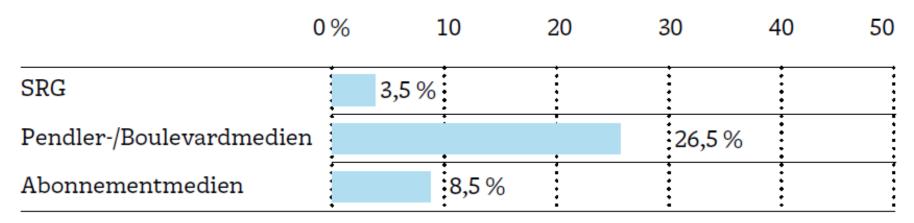
SRG-Nutzer:innen nutzen auch online private Medien häufiger als Nicht-Nutzer:innen



*** Unterschied ist statistisch signifikant

In dieser Analyse sind generell nur Online-Nutzer:innen berücksichtigt, d.h. diejenigen Personen, die tatsächlich Online-Nachrichten nutzen..

In der Bevölkerung gibt es nur wenige, die online SRG exklusiv nutzen



Anteil der Exklusivnutzer:innen an Gesamtbevölkerung

Nur wenige SRG-Online-Exklusivnutzer:innen, weil:

- 1) Mehrfach-Nutzung häufig ist;
- 2) die Online-Reichweite der SRG (28%) viel tiefer ist als die Offline-Reichweite (60%).

Kein Zusammenhang zwischen der Nutzung «kostenloser» Medientypen und der Zahlungsbereitschaft für Onlinenews

Nutzung Offline-Medientypen



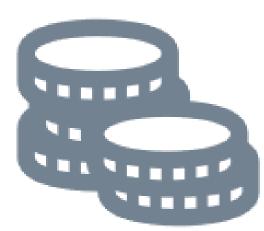




Nutzung Online-Medientypen







17% Zahlungs-Bereitschaft









Wichtige Faktoren: Interesse an Politik / Nachrichten, Geschlecht, Alter, Sprachregion

Kein «Crowding out» — positives Zusammenspiel





Vorstellung eines «Crowding out» wird von Empirie <u>nicht</u> gestützt.

Kein Nullsummen-Spiel



«Ein Kuchen für alle»

Nutzung von SRG-Nachrichten und von privaten Medien ergänzen sich. Positives Zusammenspiel («Marktkonditionierung»)

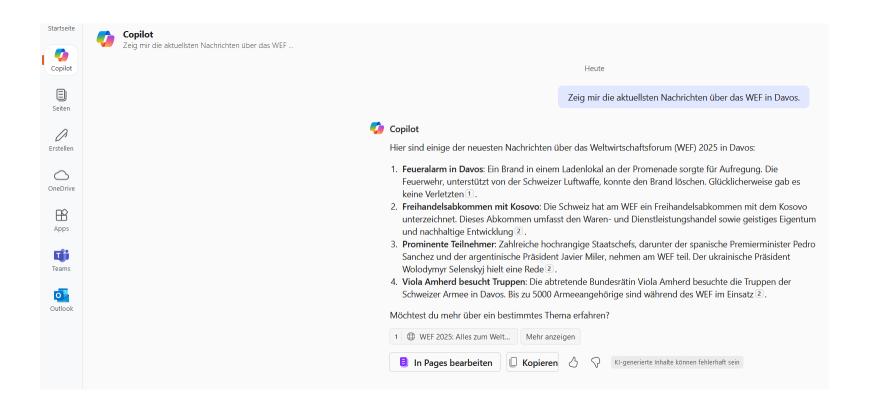
➤ Internationale Forschung bestätigt: starke duale Mediensysteme und «gesunde Demokratien» hängen zusammen

- Studie bildet nur den «Ist-Zustand» ab und untersucht nicht, was bei einer Reduktion der SRG passieren würde
- Befragungen: Hypothetische Fragen sind methodisch heikel
- Statistische Szenario-Analyse als Alternative (Zabel et al., 2024): In Österreich bei (modelliertem) Wegfall der «Blauen Seite» (ORF): v.a. mehr Publikum für kostenlose Medien (ca. + 30%) und höchstens 20-30'000 neue bezahlpflichtige Abos
 - ABER: Szenario-Analyse berücksichtigt nicht die (längerfristigen) Effekte der Marktkonditionierung

- Studie untersucht «nur» den Nachrichtenbereich
- Ja, das flaggen wir auch aus.
- Genauere Untersuchungen zu den Gründen der Nachrichtennutzung wären wünschenswert (z.B. doch «crowding out» im Bereich Sport-Nachrichten?)

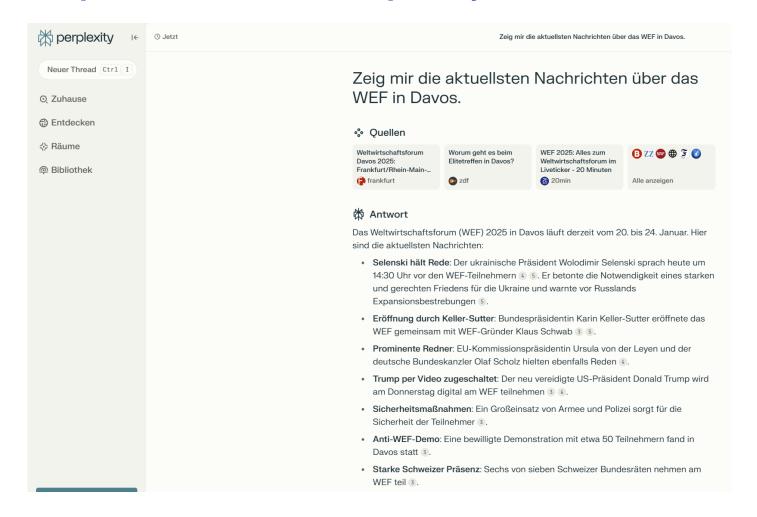
- Studie untersucht nicht mögliche Verdrängungseffekte auf Suchmaschinen, Plattformen und Tools der künstlichen Intelligenz (z.B. Copilot, Perplexity).
- ➤ Jein. Die Befragung selbst erfasste die Nachrichten-Nutzung von Kanälen «online», d.h. ohne weitere Spezifizierung, ob auf Website/App oder auf Suchmaschinen, Plattformen und KI.
- Aber: Tatsächlich muss die rasante Entwicklung von Chatbots künstlicher Intelligenz beobachtet werden. Hier sollte systematisch erforscht werden, ob und wie Quellen von privaten und/oder öffentlichen Medien integriert werden, besonders «in Echtzeit».

Beispiel: Quellen bei Microsoft Copilot



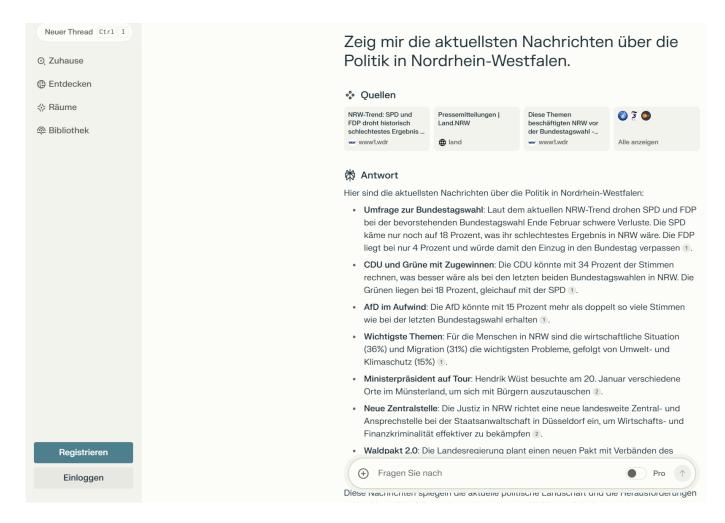
Quellen Schweiz (Fussnoten): 20min.ch, watson.ch

Beispiel: Quellen bei Perplexity



Quellen **Schweiz** (Fussnoten 1, 3, 4, 5 – Fussnote 2 ist zdf.de): blick.ch, zugerzeitung.ch, 20min.ch (srf.ch wird «nur» oben rechts bei weiteren Quellen angezeigt)

Beispiel: Quellen bei Perplexity



Quellen **Deutschland** (Fussnoten): WDR, Pressemitteilung Land NRW

- Falsche Vorwürfe aus der Medienbranche: Studie sei «Auftragsstudie» der SRG; fög sei bekannt als SRG-freundlich («Lobby-Organisation»)
- Keine «Auftragsstudie». Replikation bzw. Analyse von bestehenden Daten (Reuters Institute Digital News Report).
- Ergebnisoffenheit: Aussagen zur Rolle und Funktion öffentlicher Medien abgestützt auf den (internationalen) Forschungsstand
- Aussagen zur Medienqualität ebenfalls empirisch abgestützt. Zudem hohe Korrelation zwischen Qualität der Berichterstattung und der wahrgenommenen Qualität durch das Publikum (MQR Medienqualitätsrating)

Fazit

- Im Nachrichtenbereich gibt es keine Verdrängung des Publikums privater Medien durch öffentliche
 Medien und keinen negativen Zusammenhang zwischen der Nutzung von SRG-Nachrichten online und der Zahlungsbereitschaft für Online-Nachrichten. Hinweise auf positives Zusammenspiel.
- Im Nachrichtenbereich setzen Angebote der SRG Qualitäts-Standards und geniessen hohes Vertrauen.
- Plattformen (zunehmend auch die KI-Anbieter) sind die grösste Konkurrenz für private Medien, weil sie Aufmerksamkeit von Nachrichten generell abziehen und weil sie Werbeeinnahmen abschöpfen.
- Auch im digitalen Zeitalter gilt für öffentliche Medien der Dreiklang: «To inform, to educate, to entertain»
 (John Reith). Öffentliche Medien sollen ein breites Publikum erreichen, auch mit Unterhaltung und Sport, aber sie sollten sich klar(er) von privaten Medien unterscheiden.
- Stärkere Kooperation zwischen öffentlichen und privaten Medien
- > Es braucht mehr verbindenden «Medienpatriotismus» innerhalb und ausserhalb der Branche.
- Nachhaltige Lösung für die Finanzierung der Medien
- Volksinitiative «200 Franken sind genug»: würde die Probleme privater Medien nicht lösen und gleichzeitig die SRG schwächen und damit das ganze Mediensystem schwächen

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt:

Dr. Linards Udris

fög – Forschungszentrum Öffentlichkeit und Gesellschaft, Universität Zürich IKMZ – Institut für Kommunikationswissenschaft und Medienforschung, Universität Zürich Andreasstrasse 15 CH-8050 Zürich +41 44 635 21 11

linards.udris@foeg.uzh.ch

www.foeg.uzh.ch

