

26.09.2023 - 07:32 Uhr

Streaming-Studie: Fast jeder Zweite will bei Account-Sharing-Verbot selbst ein Abo abschließen



Frankfurt (ots) -

27 Prozent der Deutschen nutzen laut der Simon-Kucher Streaming-Studie Abos von Personen aus anderen Haushalten. Sollten Netflix & Co. das Nutzen fremder Accounts verhindern, will fast die Hälfte der Betroffenen selbst ein Abo abschließen. Aber nicht alle sehen Restriktionen gelassen: Mehr als jeder Dritte würde bei einem Account-Sharing-Verbot den Streaming-Anbieter boykottieren, jeder Fünfte würde sogar versuchen, die Inhalte illegal zu streamen. Ein Kompromiss wären rabattierte Unter-Accounts. Ein Großteil der aktuellen Account-Mitnutzer zeigt sich dafür offen.

- Account-Sharing: 27 % der Deutschen nutzen Abo von Personen aus anderen Haushalten
- 55 % würden Account-Sharing-Restriktionen bzw. Zusatz-Gebühren für Mitnutzer akzeptieren
- Sharing-Verbot: 45 % würden Abo kaufen, 35 % Anbieter boykottieren, 20 % Inhalte illegal streamen

- Rabatte für Unter-Accounts sinnvoll: 86 % der potenziellen Neukunden bereit, 5 Euro zu zahlen
- Anteil deutscher Netflix-Abonnenten mit werbefinanziertem Abo liegt bisher bei nur 6 %
- Werbe-Abo zahlt sich für Netflix aus: ~60 % sind Neukunden, ~40 % downgradeten vom normalen Abo
- Kannibalisierungseffekt bei Disney+ Global: Nur ~50 % der Werbe-Abo-Nutzer sind Neukunden

26. Sept. 2023 - Account-Sharing-Verbote sind für die Streaming-Branche mehr Chance als Gefahr. So nutzt laut der Simon-Kucher Streaming-Studie mehr als jeder Vierte (27 Prozent) ein Abo aus fremden Haushalten, über die Hälfte (55 Prozent) würde Restriktionen und Gebühren aber akzeptieren.

Abo-Abschlüsse statt Kundenverluste

"Dass Account-Sharing-Verbote Streaming-Anbietern schaden, ist ein Märchen", weiß Lisa Jäger, Partnerin und Global Head of Technology, Media & Telco bei Simon-Kucher. "Natürlich sorgen Restriktionen erst mal für Frust. Im Endeffekt ist aber damit zu rechnen, dass die meisten User mit Verständnis reagieren und Abos abschließen." Gemäß der Studie würde so fast jeder Zweite der aktuellen Account-Mitnutzer (45 Prozent) selbst ein Abo erwerben.

Jeder Fünfte will illegal streamen

Wie der Rest der Account-Mitnutzer auf ein Verbot reagieren würde? Mehr als jeder Dritte (35 Prozent) will den jeweiligen Streaming-Anbieter im Fall von Sharing-Restriktionen boykottieren und die Inhalte nicht mehr nutzen. Jeder Fünfte will sogar versuchen, die Serien und Filme des Anbieters illegal zu streamen. "Das klingt trotzig und dramatisch. Für die Streaming-Anbieter ist dies aber keine Gefahr", so Jäger. Das habe auch der [Quartalsbericht von Netflix](#) gezeigt, laut dem die Restriktionen kaum negative Effekte hatten.

Kompromiss: Rabatte für Unter-Accounts

Ein Kompromiss, der alle zufriedenstellen könnte? Rabatte für Unter-Accounts. Zwar würden 90 Prozent der potenziellen Neukunden auch ohne Preisnachlass ein Abo abschließen, im hartumkämpften Marktumfeld sei diese Strategie aber nicht sinnvoll. "Rabatte für Unter-Accounts locken zahlende Neukunden an", erklärt Lisa Jäger. So wären im Falle von Restriktionen 86 Prozent der potenziellen Neukunden unter den aktuellen Account-Mitnutzern bereit, mindestens 5 Euro zu zahlen.

Netflix' Werbe-Abo-Strategie geht auf

Was sich ebenfalls auszahlen kann: Günstigere Streaming-Abos mit Werbung. Obwohl der Anteil deutscher Netflix-Abonnenten mit werbefinanziertem Abo bisher bei nur sechs Prozent liegt, geht die Strategie für Netflix in Deutschland auf. Laut der Simon-Kucher Streaming-Studie sind rund 60 Prozent der Nutzer des Werbe-Abos Neukunden. Nur rund 40 Prozent wechselten vom regulären Netflix-Abo zur günstigeren werbefinanzierten Version. "Netflix beweist: Wenn die Neukundengewinnung das Downgrading überwiegt, werden selbst vergünstigte Angebote zur wertvollen Einnahmequelle", so Lisa Jäger.

Kannibalisierungseffekt bei Disney+

Doch lange noch nicht allen Streaming-Anbietern gelingt die Transformation. Obwohl in Deutschland noch nicht verfügbar, zeigen die Zahlen zum Werbe-Abo von Disney+ auf globaler Ebene, dass Werbe-Abos auch kontraproduktiv sein können. Denn: Nur rund 48 Prozent der Werbe-Abo-Nutzer sind Neukunden. "Disney+ verliert mehr reguläre Abo-Kunden als es Werbe-Abo-Kunden gewinnt. Ein gefährlicher Kannibalisierungseffekt", erklärt Lisa Jäger. "Hier wurde das Kundenverhalten nicht richtig antizipiert. Aus einer Wachstums-Chance wurde ein Eigentor." Einziger Lichtblick: Werbe-Abos verhindern Kündigungen. "Für Disney bleibt daher zu hoffen, dass sie zwar Einnahmen verloren haben, aber Kunden behalten konnten."

***Über die Studie:** Die repräsentative Simon-Kucher Streaming Study 2023 wurde im Mai 2023 von Simon-Kucher in Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Marktforschungsinstitut Cint durchgeführt. 11.910 Konsumenten in 12 Ländern weltweit (Deutschland: n=1.001) wurden u.a. zu Streaming-Verhalten, Inhaltspräferenzen und Zahlungsbereitschaft befragt. Die Pressemitteilung bezieht sich auf die Ergebnisse der Befragung in Deutschland.

Vertiefende Studienergebnisse zur Teil 3 der Streaming-Studie sowie die Infografik in Print-Auflösung (nur für Presse/Medien/Partnerunternehmen) auf Anfrage. [Teil 1 und Teil 2 stehen bereits zum Download bereit](#). Das Gaming-Special zur Studie erscheint voraussichtlich am 04. Oktober.

Über Simon-Kucher

Simon-Kucher ist eine globale Unternehmensberatung mit über 2.000 Mitarbeitenden in 30 Ländern weltweit. Unser Fokus: "Unlocking better growth". Wir helfen unseren Kunden verantwortungsvoll und nachhaltig zu wachsen, indem wir jeden Aspekt ihrer Unternehmensstrategie optimieren, von Produkten und Preisen bis hin zu Innovation, Digitalisierung, Marketing und Vertrieb.

Mit 37 Jahren Erfahrung in Monetarisierung und Pricing gelten wir als weltweit führend in den Bereichen Preisberatung und Unternehmenswachstum.

[simon-kucher.com](https://www.simon-kucher.com)

Pressekontakt:

Für Rückfragen und detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Linda Katharina Klein (Communications & Marketing Manager)

Tel: +49 173 5381929
E-Mail: linda.klein@simon-kucher.com

Medieninhalte



Reaktionen auf Account-Sharing-Verbot gemäß der Simon-Kucher Streaming-Studie / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/78805 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100019081/100911673> abgerufen werden.