



Paid Content – Chancen und Probleme

Philipp v. Criegern
Berlin - 03.02.2010





Inhalt

- * Vorstellung
- * Paid Content Situation
- * Bezahlmodelle
- * Bezahlssysteme
- * Akzeptanz
- * Reichweite
- * Mobile Endgeräte



Philipp von Criegern

- * Jahrgang 1971
- * 1992-1997: Uni Kiel, Mathematik, BWL (OR)
- * 1998-2010: IT-Beratung + Entwicklung
 - * Lufthansa, Daimler-Chrysler, BMW, BP, ARAL, Credit Suisse, Novartis, Heidelberger Druckmaschinen, Axel Springer, Pioneer Investments, Gruner + Jahr, Bayer-Schering, Actelion
- * Eigene Gründungen:
 - * Maris Consulting GmbH, Stryke Gaming Ltd., Alles Wettet GmbH, Netpurse GmbH, Neuversichert.de, Luxodo.com
 - * „Erfolgsquote“: ca. 50%



Situation im Paid Content Markt

- * Die Nutzer sind es gewohnt, im Web alles gratis zu bekommen
- * Gelerntes Verhalten, das sich nur schwer umstellen lässt
- * Aber: Qualitätsjournalismus kostet Geld
- * Unique Content ist selten
- * Einfacher, direkter Zugriff auf alle Quellen

Ist Google wirklich an allem schuld?

* Zugriff auf zahllose Nachrichtenquellen

"Deutschland wird helfen, wenn ..." ☆

WELT ONLINE - Vor 1 Stunde

Berlin - Deutschland warnt weiterhin vor zu schnellen Hilfen an das stark verschuldete Griechenland. Die Bedingungen für die geplanten Milliardenkredite an die Regierung in Athen müssten "in aller Ruhe, aller Besonnenheit und auch in aller ...

[Am Anfang der Odyssee](#) sueddeutsche.de

[Deutsche Politik streitet über Bedingungen für Griechenland-Hilfe](#) tagesschau.de

[Hamburger Abendblatt](#) - [Handelsblatt](#) - [RP ONLINE](#) - [ZEIT ONLINE](#)

[Alle 1.315 Artikel »](#) [Per E-Mail senden](#)



PR-Inside.com
(Pressemitteilung)





Wird Paid Content akzeptiert?

- * GfK (12/09): Nur 9% der Deutschen sind bereit, für Inhalte zu bezahlen
- * Bitcom (03/10): 39% der Internet-Nutzer würden für Qualitäts-Journalismus bezahlen
 - * Bedingung: Gute journalistische Berichte sind nicht gratis verfügbar

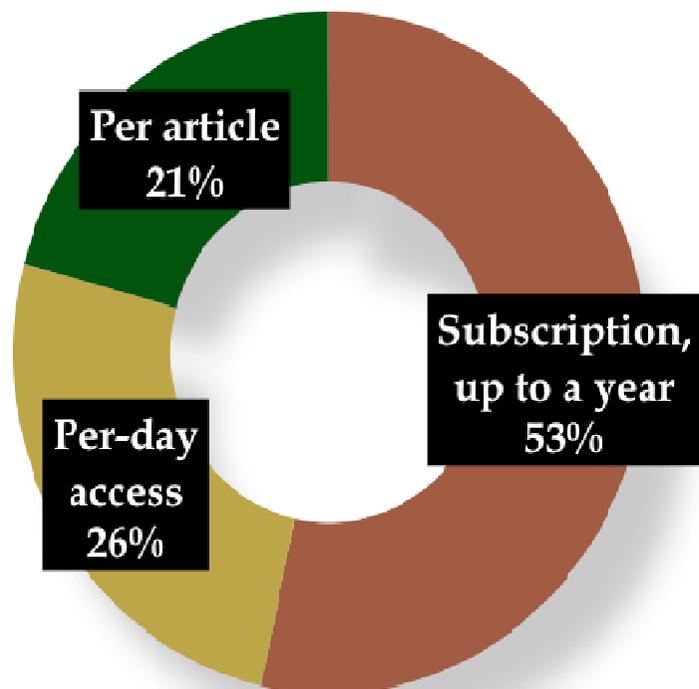


Abrechnungsmodelle im Überblick

- * Abonnement (Tageszugang, Monatsabo)
- * Einmalzahlung (Pro Artikel)
- * Freiwillige Bezahlung / Spendenmodelle
- * Content-Flatrates
- * Freemium (Teils kostenlos, teils kostenpflichtig)

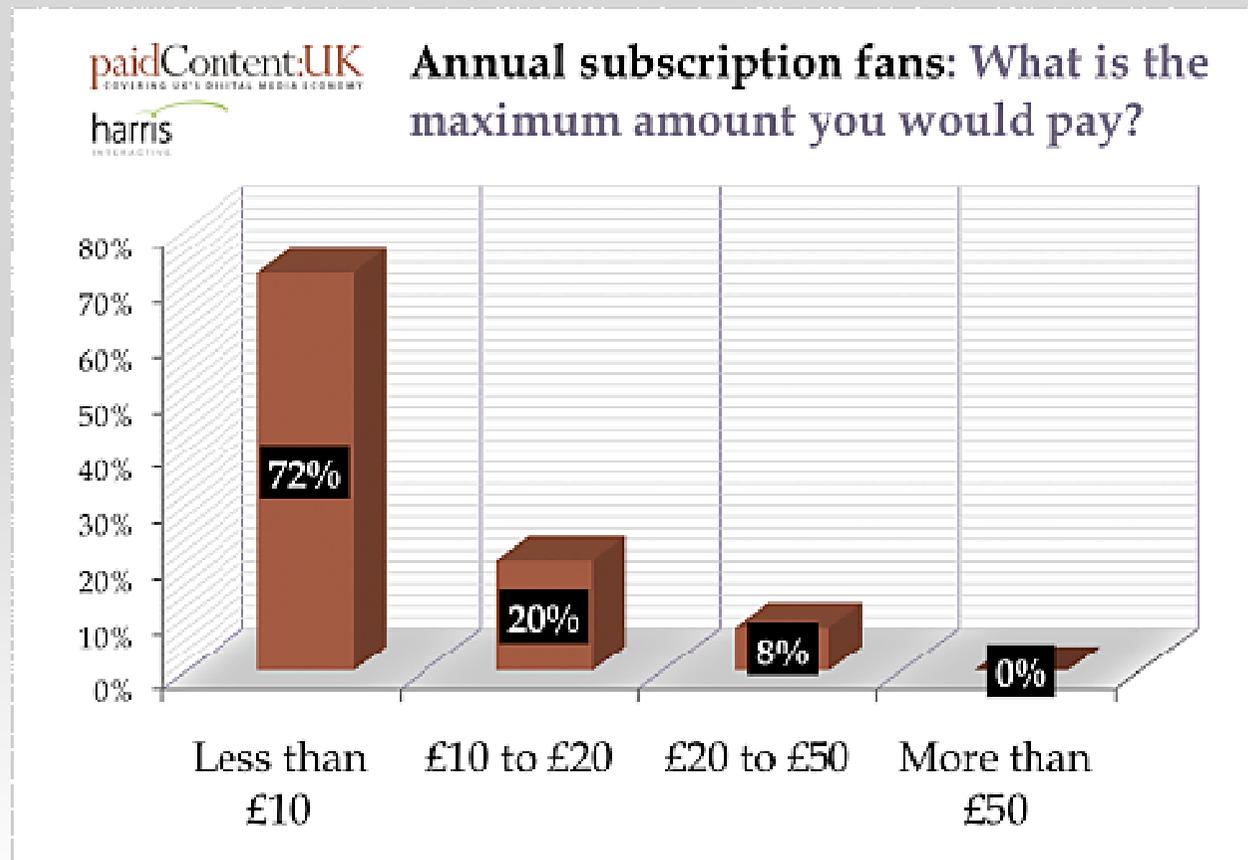


How would you prefer to pay to view news site content?





Welche Preise lassen sich erzielen?

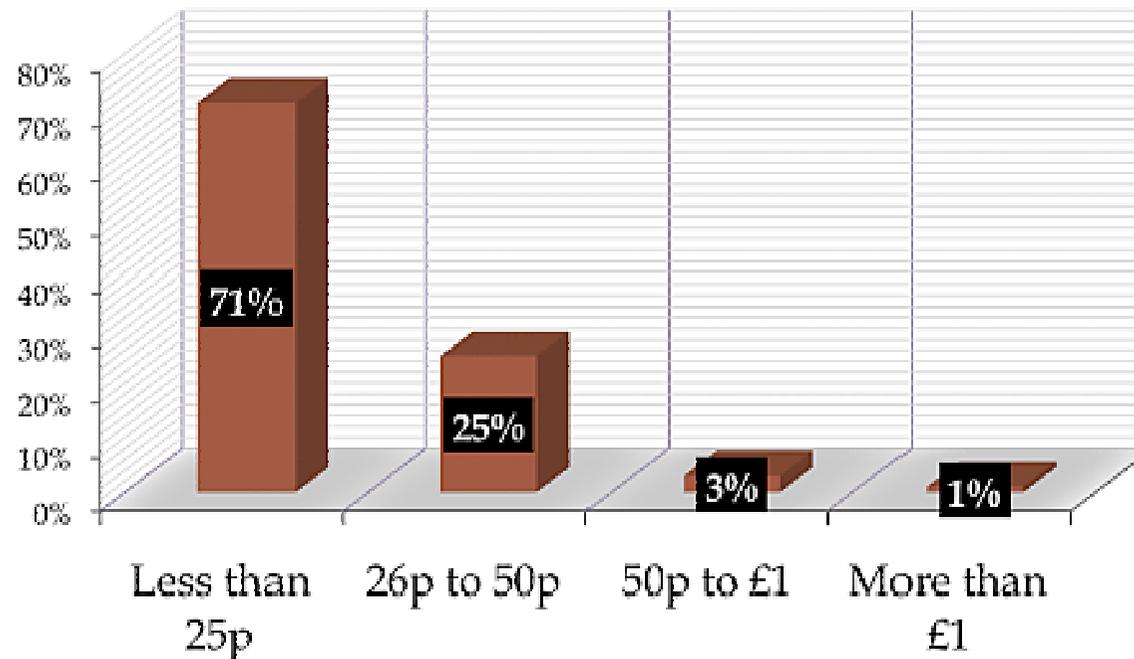




Welche Preise lassen sich erzielen?

paidContent:UK
COVERING UK'S DIGITAL MEDIA ECONOMY
harris
INTERACTIVE

Day pass fans: What is the maximum amount you would pay?

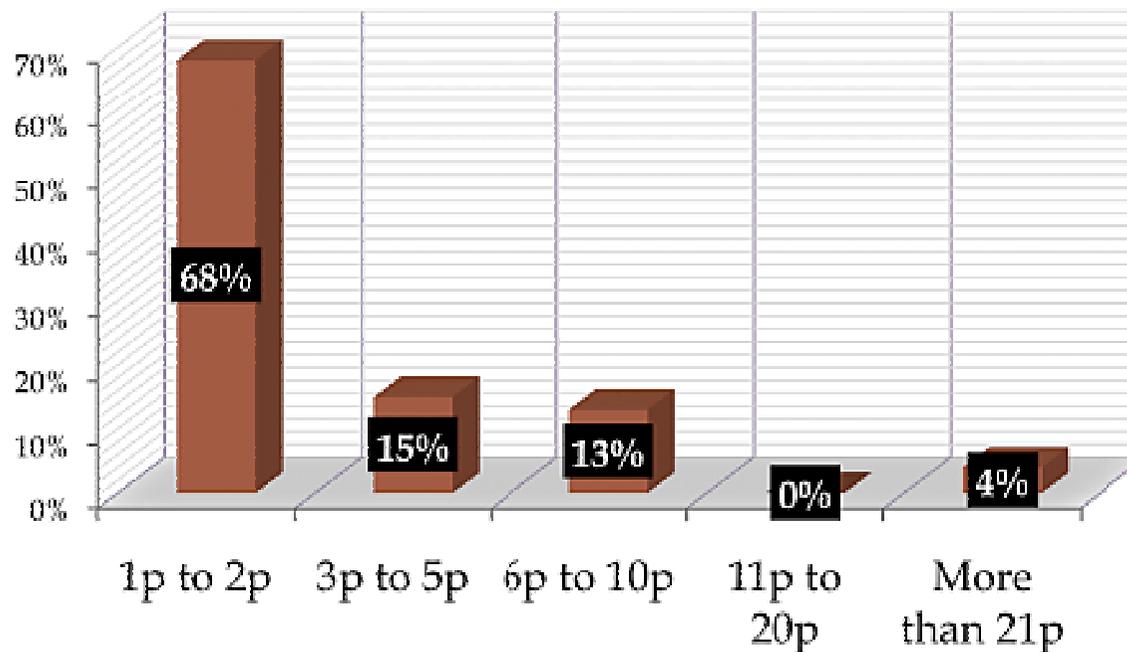




Welche Preise lassen sich erzielen?

paidContent:UK
COVERING UK'S DIGITAL MEDIA ECONOMY
harris
INTERACTIVE

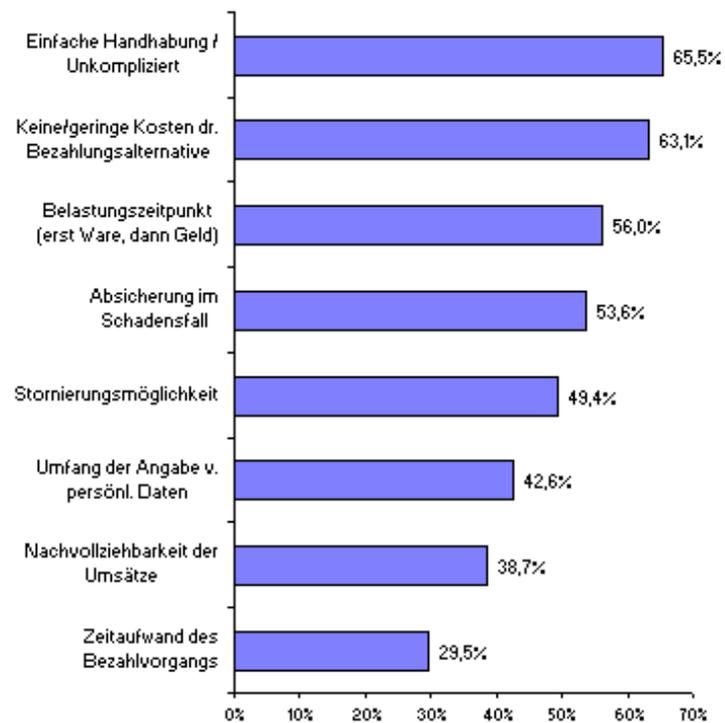
Article fee fans: What is the maximum amount you would pay?





Anforderungen an ein Bezahlungssystem

Kriterien für die Auswahl einer Bezahl-Methode (Angaben in Prozent)



Quelle: marketagent.com

Grafik: ECIN

- * Einfache Handhabung
- * Geringe Gebühren
- * Sicherheit
- * Angabe pers. Daten
- * Geringer Zeitaufwand



Bezahlungssysteme im Überblick





Ihre Online-Geldbörse

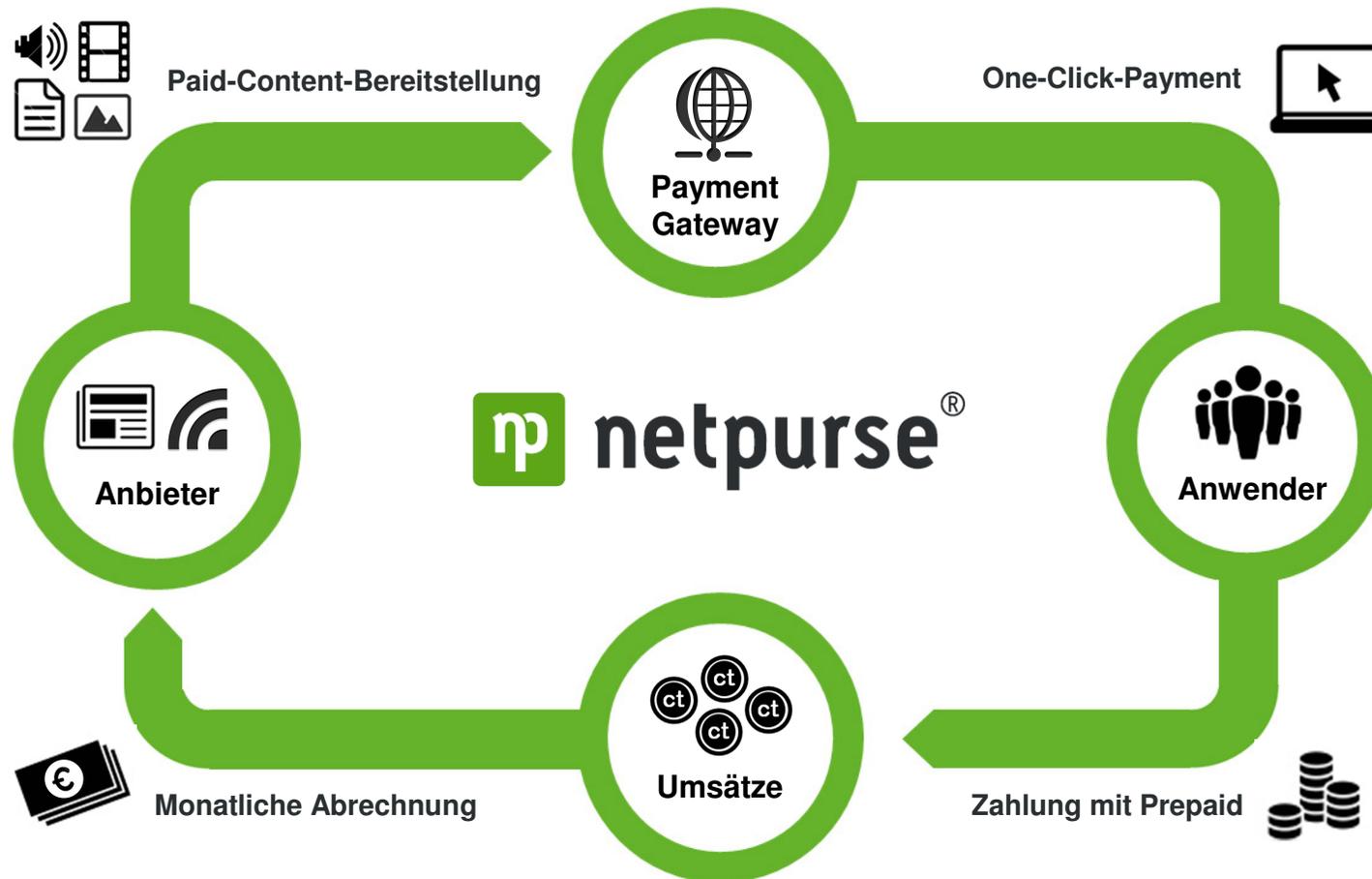


Das weltweit erste Nano-Payment-System

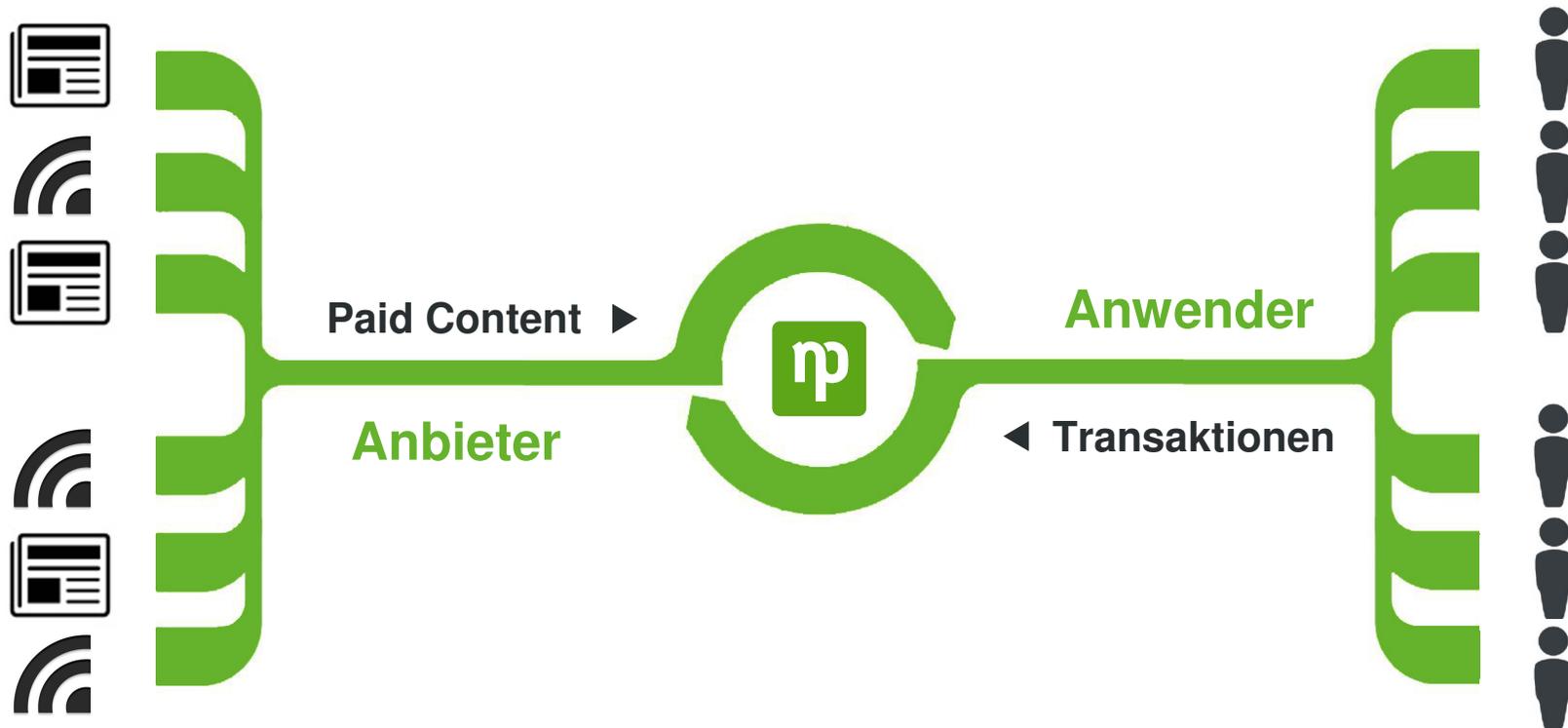


- **Web Content ab 1 Cent**
Erstmals auch Kleinbeträge profitabel abrechnen.
- **Mit nur einem Klick kaufen**
Nutzer kaufen per Single-Sign-On bei allen netpulse Partnern.
- **Konkurrenzlos günstig, ohne Gebühren**
Die höchste Auszahlungsquote der Branche.

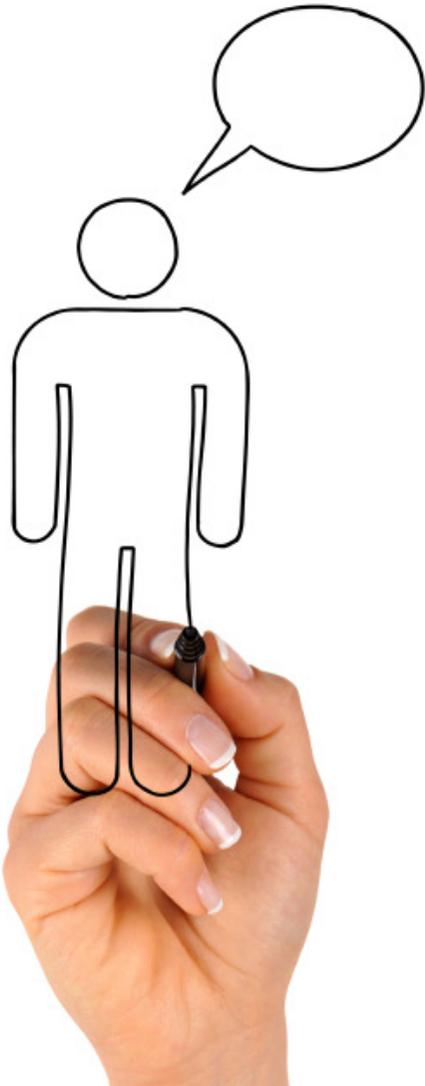
So funktioniert netpurse



Ein einheitliches Bezahlungssystem für den Markt



Das gefällt Ihren Nutzern



- **Schnell Registrieren**

Die Registrierung dauert beim netpulse Mobile-PIN-Verfahren keine 60 Sekunden.

- **Sofort Zugreifen**

Das kostenlose Startguthaben erlaubt direkt auf kostenpflichtige Inhalte zuzugreifen.

- **Kostenkontrolle mit Prepaid**

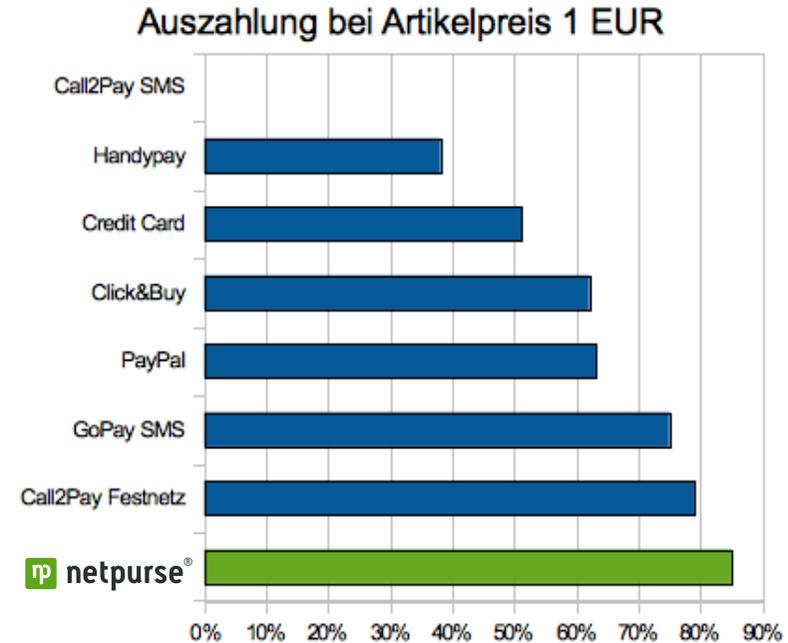
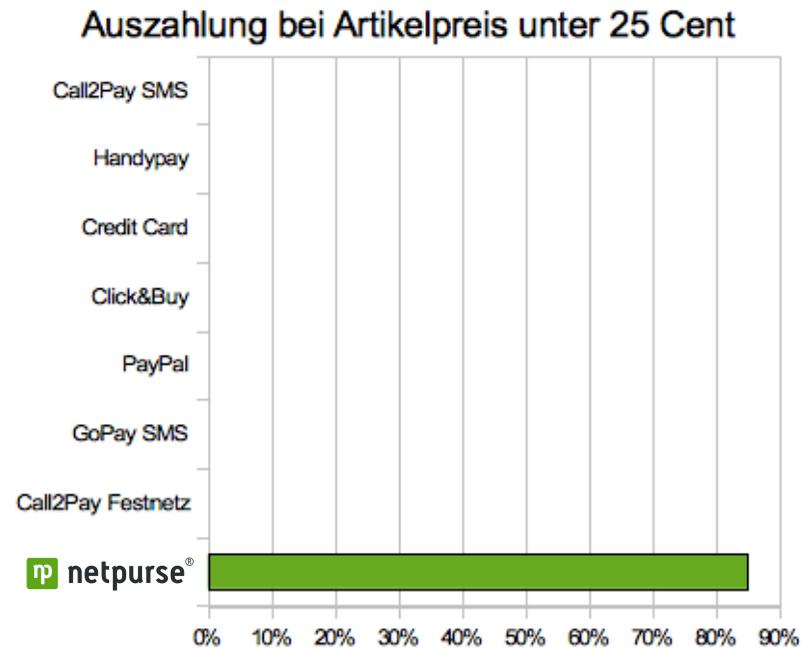
Das gebührenfreie Prepaid Konto erlaubt dem Nutzer perfekte Kontrolle über seine Ausgaben.

- **Sicherheit und Anonymität**

netpulse schützt alle Transaktionen mit AES 256-Bit-Verschlüsselung und garantiert Nutzern Anonymität.

Paid-Content-Modelle im Vergleich

Vergleich der Auszahlungsraten gängiger Payment-Dienstleister* :



- **Einzigster Anbieter im Bereich unter 25 Cent**
- **Günstigster Anbieter für Beträge bis 2 Euro (mit 85 % Auszahlung)**

* Angaben laut offizieller Preisliste der jeweiligen Anbieter



Wir machen Web Content rentabel

NanoPayment in 1 Minute

buy



Wie sehr leidet die Reichweite?

- * Beispiel abendblatt.de Monatsabo:
 - * Ca. 6.5 Mio Visits, 60 Mio Pls
 - * Einführung Online Monatsabo (7,95 EUR)
 - * Nach einem Monat ca. 1.000 Abonnenten
 - * Besuche: -13% (ca. 8 Mio Pls)
 - * => Abo / RW Verlust: ca. 1 EUR / 1000 Pls
 - * Prognose: 10.000 Abonnenten nach 1 Jahr, 500.000 EUR Umsatz im ersten Jahr



Flatrate und Spenden-Modelle: Flattr, Cachingle

- * Monatlicher Abopreis: 2-20 EUR
- * Eingezahlte Summe wird anteilig auf die besuchten Content-Seiten verteilt
- * Benutzer können zusätzliche Beträge spenden
- * Beispiel Cachingle:
 - * 130 angeschlossene Sites
 - * Top-Verdiener: 85 EUR in 5 Monate
- * Spotify: Beispiel MP3 „Pokerface“
 - * 5 Monate online, > 1 Mio Downloads
 - * Erlöse für den Interpreten: 113 EUR



Einzelverkauf: Nano Payment

- * Beispiel Netpulse, Fiktives Zahlen-Modell:
 - * 60 Mio Pls
 - * Anteil kostenpflichtiger Seiten: 10%
 - * Preis pro Seite: 0,20 EUR
 - * Nutzer-Akzeptanz: 5-10%
 - * Einnahmen: 60.000 EUR
 - * Besuche: -10% (ca. 6 Mio Pls)
 - * Umsatz / RW Verlust: ca. 10-20 EUR / 1000 Pls



Welche Inhalte lassen sich verkaufen?

- * Unique Content
- * “Qualitätsinhalte”
- * Regionale und lokale Berichterstattung
- * Detaillierte Wirtschaftsberichte
- * Hintergrundberichte

Mobile Endgeräte als Chance?



Sicher nur kurzfristig...



Wege aus der Krise, Erfolgsmodelle

**Stiftung
Warentest**

test.de

[Kontakt](#) [Impressum](#) [Newsletter](#) [Inhaltsübersicht](#) [Hilfe](#)

Suchen

test.de

Bauen + Finanzieren

Bild + Ton

▸ Tests

- Schnelltests
- Meldungen
- Specials
- Rechner

Bildung + Soziales

Computer + Telefon

Essen + Trinken

Freizeit + Reise

Geldanlage + Banken

Gesundheit + Kosmetik

Haus + Garten

Kinder + Familie

Steuern + Recht

Umwelt + Energie

Versicherung + Vorsorge

Tests + Themen | **Shop** | **Abo** | **Über uns** | **Presse**

Produktfinder Fernseher

Die Besten für HDTV

23.04.2010



Am 11. Juni startet die Fußball-WM. ARD, ZDF, RTL und Sky übertragen in HDTV. Gerade bei Sportsendungen macht hochauflösendes Fernsehen einen Unterschied. Der Produktfinder zeigt passende Fernseher. Die Datenbank enthält Testergebnisse, Preise und Fotos von 258 Fernsehern.

Produktfinder Fernseher

<ul style="list-style-type: none"> ▣ Mit digitalem Kabelempfänger ▣ Bilddiagonale bis 70 cm ▣ Bilddiagonale 86 bis 99 cm 	<ul style="list-style-type: none"> ▣ Mit Satellitenempfänger ▣ Bilddiagonale 71 bis 85 cm ▣ Bilddiagonale 100 bis 110 cm
---	---

Testergebnisse freischalten
€ 5,00 Euro
? Preissystem

Flatrate

Für nur **7,00 Euro monatlich** freier Zugriff auf alle Tests und Produktfinder. Noch **günstiger** für Heft-Abonnenten. [> Mehr erfahren](#)

Einloggen oder [neu anmelden](#)

[Merkmale \(0\)](#)

Mein test.de Warenkorb

Seite drucken

Auf die Merkliste

Seite empfehlen und bookmarken

Mehr bei test.de

Tests

- Produktfinder Camcorder
- Produktfinder Digitalkameras
- DVB-Empfänger
- DVB-T-Antenne
- Sat-Empfänger
- Beamer
- Blu-ray-Disc- und DVD-Spieler
- DVD-Heimkinoanlagen
- ... weitere Tests im Ressort

Schnelltests

... Bild + Ton

Meldungen

Wege aus der Krise, Erfolgsmodelle



HighText Verlag 3.0 Business Nachrichten/Trends
Wissensportal und Trendscouting für interaktive

Volltextsuche

News/Themen Analysen Anbieter Neugeschäft Service Shop Premium Verlag Nachrichten/Trends » Kannibalisierung 2.0...



"Paid Service". Nicht "Paid Content"!

Ich löse regelmäßig heftige bis aggressive Reaktionen aus, wenn ich in Vorträgen erkläre: "Paid Content ist ein Geschäftsmodell, das in etwa so lebendig ist wie mein Urgroßvater". Und dieser ist seit 1904 tot.

[Weiterleiten](#) [Artikel Merken](#)

Diesen Artikel weiterlesen?

Bereits registriert?

Username:
 Password:

[Login](#)

Premium-Content abrufen.

Dieser Artikel ist Premium-Content und kann nur von iBusiness-Premium-Mitgliedern abgerufen werden. Für Basis-Mitglieder bietet iBusiness Nachrichten und unseren iBusiness Daily Newsletter.

[Mitglied werden](#) [Leistungen vergleichen](#)

Login

Username:
 Passwort:

Automatisch einloggen

[Login](#)

[Passwort vergessen](#)
[Mitglied werden](#)

Ihr Status: nicht angemeldet

[?](#) [B](#) [P](#) [P+](#)

Dienstleister-Verzeichnis



PLZ/Ort: [Go](#)

Termine

Alle wichtigen Messen,

Wege aus der Krise, Erfolgsmodelle

Register Login  connect

COMMUNITY FUNDED REPORTING

S P O T . U S

START a story FUND a story READ a story

ALL NETWORKS BAY AREA LOS ANGELES SEATTLE SUGGEST A CITY ... Search

About Spot.Us
Newsletter / Blog
Projects and Partners
Suggest a Story
Spot.Us Community

How to Use Spot.Us

TO SUPPORT REPORTING  TO START A STORY  AS A NEWS PUBLISHER 

FUND A STORY

« PREVIOUS NEXT »

 **Unclaimed Kin in Los Angeles Piling Up**
03.14.10 by [Liana Aghajanian](#) in Los Angeles
To some, living in Los Angeles is hard enough, but dying may be even harder. With the Los Angeles County Coroner listing more than 4,000 people who have yet to

STORIES IN PROGRESS

Sneak peak at the article: environmental catastrophes, resilient snakes, and a secret message in a painting





Fazit

- * Paid Content hat Zukunft
- * Content Anbieter müssen ihren USP finden
- * Attraktives Preis/Leistungs-Verhältnis muss gefunden werden
- * Der Kunden-Nutzen muss im Fokus stehen



Status

- * Gründung durch Verlage motiviert
- * In Kooperation mit Verlag entstanden
- * Grosse Bedarfsmeldung, positives Feedback (>90%)
- * Unsicherheit über Einsatzmöglichkeiten
- * Geringe Akzeptanz bei Verlagen
- * Hohe Akzeptanz / Conversion bei Anwendern



Herausforderungen bei der Gründung

- * Konzept zu Ende denken
- * Business Plan prüfen lassen (Reality Check)
- * Das richtige Gründerteam zusammenstellen
- * Erfahrene Unterstützer finden
- * Den Kunden wirklich verstehen
- * Finanzierung + Liquidität sicherstellen (Puffer!)
- * Kosten kontrollieren, langfristig planen
- * Eigene Benchmarks und "Sollbruchstellen" setzen
- * VOR der Gründung über die Trennung nachdenken
- * Umdenken, auf Marktveränderungen reagieren



Vielen Dank!

* Kontakt:

Philipp von Criegern

p.criegern@netpulse.com