

## PRESSEMITTEILUNG

### DAZN verliert Kund:innen nach Abo-Preiserhöhung und kassiert Online-Kritik

- Vertragsmanager Volders wertet die Kündigungsdaten der letzten drei Jahre von Sport-Streaminganbieter DAZN aus
- 100-prozentige Preiserhöhung veranlasst Sturm an Vertragsbeendigungen
- Kündigungen steigen um 182 Prozent nach Veröffentlichung neuer Abo-Preise

**Berlin, 24. Februar 2022** – Fußball-Fans und Sportinteressierte müssen seit dem 1. Februar 2022 beim Sport-Streamingdienst DAZN knapp 100 Prozent mehr zahlen, um die Bundesliga, die UEFA Champions League oder auch die Olympischen Spiele im eigenen Wohnzimmer zu erleben. Das darauf folgende Medienecho und die Online-Kritik veranlassten den Kündigungsservice Volders ([www.volders.de](http://www.volders.de)), die beim Streamingservice durchgesetzten Vertragsbeendigungen genauer unter die Lupe zu nehmen. Ergebnis: In der Woche nach Bekanntgabe der Preiserhöhung stiegen die Kündigungszahlen nahezu im gleichen Maße wie zu Beginn der Pandemie.

#### Kündigungen auf Niveau vom Pandemiebeginn

Nach der Ankündigung des Preisanstiegs von bisher 14,99 Euro auf 29,99 Euro für ein Monatsabo nahmen die Kündigungen im Vergleich zur Vorwoche um ganze 182 Prozent zu. Am 25. Januar, dem Tag nach Bekanntgabe, sprangen sogar viermal so viele DAZN-Kund:innen ab als durchschnittlich. Ähnliche Kündigungszahlen verzeichnet der Streaminganbieter ansonsten nur jährlich im Sommer, wenn die Bundesliga pausiert. Abgesehen von dieser Regelmäßigkeit konnte das Berliner Kündigungsunternehmen einen derartigen Kündigungsansturm letztmalig im März 2020 feststellen, als zu Beginn der Pandemie die Sportwelt stillstand und weltweit Ligen den Spielbetrieb einstellten ([Link zum Artikel](#)).

*“Wir sind in der Lage, Tendenzen innerhalb der verschiedenen Branchen mithilfe unseres Kündigungsmonitors sehr genau zu beobachten. Das hilft uns, unsere Nutzer:innen bzw. Verbraucher:innen im Allgemeinen besser zu verstehen. Im Fall von DAZN konnten wir feststellen, dass sich die Gründe für die Vertragsbeendigungen verändert haben. Während 2020 die Top 3 Gründe für Kündigungen des Anbieters stark im Bezug zur Qualität des Angebots standen, nahmen 2021 finanzielle Gründe mehr Raum ein. 2022 setzt sich dieser Trend sehr eindeutig fort - hier stehen das Preis-Leistungs-Verhältnis und finanzielle Gründe an der Spitze, gefolgt von fehlendem Interesse. Gerade in diesem Klima die Preise für Neu- und Bestandskund:innen so stark zu erhöhen, könnte DAZN in den kommenden Monaten noch einige Kund:innen mehr kosten”,* interpretiert Jan Ansink, Chief Executive Officer von Volders die Zahlen.

Nebst herber Kritik zeigen die empörten (Ex-)Kund:innen jedoch auch ihre kreative Ader. Social-Media-Beiträge mit humorvoll gestalteten Memes und Messages von der Rückkehr zum Teletext bis zu Erklärvideos der Preiserhöhung für verwirrte Nutzer:innen, kursieren online. Einige Auszüge finden sich hier in der Bildergalerie.

#### Über Volders

Volders ([www.volders.de](http://www.volders.de)) ist der führende Kündigungsservice für Verträge und Abonnements in Deutschland. Volders hilft

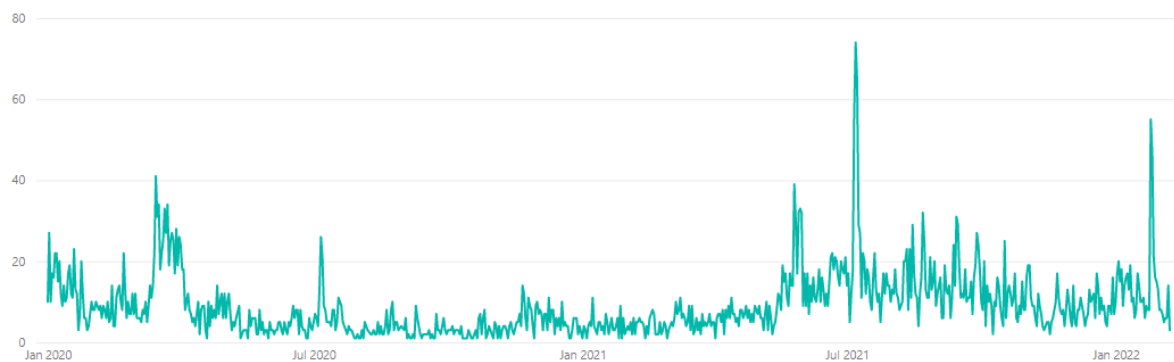
bei jeglichen Services, Mitgliedschaften oder Dienstleistern – von Mobilfunk- über Stromanbietern bis hin zu Versicherungen. Die Vision dahinter: Kund:innen ein gutes Gefühl bei Verträgen und Abonnements zu verschaffen. Das Berliner Startup wurde 2014 von Jan Hendrik Ansink gegründet und der Service Volders im November 2015 gestartet. Heute beschäftigt Volders 30 Mitarbeiter und wird von mehr als 2.500.000 Nutzern als digitaler Vertragsassistent in Deutschland, Österreich und Schweiz genutzt.

**Pressekontakt:**

Laila Lala | [laila.lala@tonka-pr.com](mailto:laila.lala@tonka-pr.com) | +49.172.6348905

Hauke Trauernicht | [hauke.trauernicht@tonka-pr.com](mailto:hauke.trauernicht@tonka-pr.com) | +49.179.6177852

Cancellations per Day



Marketing - Kündigungsmonitor

Daten seit 01.01.2020 bis 08.02.2022, 15:37

<https://kekememes.de/tags/dazn>

<https://www.tiktok.com/@deinupdate/video/7057175780530359557>